

Государственное бюджетное образовательное учреждение среднего профессионального
образования Свердловской области
«Красноурьинский индустриальный колледж»
(ГБОУ СПО СО «КИК»)

Курс лекций по дисциплине

по дисциплине

«ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ»

для специальностей:

№030503.52 (0201) Правоведение

№140102.52 (1106) Теплоснабжение и теплотехническое оборудование

№ 190604.52 (1705) Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта

080504.52 (0613) «Государственное и муниципальное управление»

№230101.52 (2201) Вычислительные машины, комплексы, системы и сети

№140613.52 (1806) Техническая эксплуатация и обслуживание электрического и
электромеханического оборудования

№270103.51 (2902) Строительство и эксплуатация зданий и сооружений

Красноурьинск

2011 г.

Рассмотрена и утверждена на Соответствует государственным требованиям к
цикловой комиссии экономических минимуму содержания и уровня подготовки
дисциплин. выпускников по специальности 030503.52 (0201)

Протокол № от «Правоведение»

**Председатель цикловой
комиссии:**

Тихонова И.Е.

Зам. директора по учебной работе:

Ажимов В. И.

Составитель: преподаватель экономических и строительных дисциплин

Дрожжина А.М.

Рецензенты:

Содержание

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	5
ВВЕДЕНИЕ.....	6
1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА.....	6
I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА.....	6
II. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	7
III. ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	10
IV. ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	11
V. МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ.....	12
РАЗДЕЛ 1. ЭКОНОМИКА И ЕЁ РОЛЬ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА.....	17
ТЕМА 1.1. НАЗНАЧЕНИЕ И СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ.....	17
1.1.1. Экономические потребности и блага.....	17
1.1.2. Экономические блага.....	19
1.1.3. Производство и факторы производства.....	21
ТЕМА 1.2. СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЁ ВИДЫ.....	23
1.2.1. Собственность как основа социально-экономических отношений.....	23
1.2.2. Права собственности.....	25
1.2.3. Формы собственности.....	26
1.2.4. Организационно-правовые формы хозяйствования.....	28
ТЕМА 1.3. ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	43
1.3.1. Типы организации хозяйства.....	43
1.3.2. Управление экономикой.....	47
РАЗДЕЛ 2. МИКРОЭКОНОМИКА.....	49
ТЕМА 2.1. СТРУКТУРА МИКРОЭКОНОМИКИ.....	49
2.1.1. Основные формы хозяйственной деятельности.....	49
2.1.2. Микроэкономика.....	50
ТЕМА 2.2. РЫНОК.....	52
2.2.1. Сущность рынка. Его функции.....	53
2.2.2. Виды рынка.....	57
2.2.3. Инфраструктура рынка.....	58
2.2.4. Товар и его свойства. Рынок услуг.....	59
ТЕМА 2.3. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ.....	64
2.3.1. Конкуренция: сущность, функции и методы.....	64
2.3.2. Виды конкуренции.....	69
2.3.3. Структура рынка. Типы структур рынка.....	70
2.3.4. Монополия, её виды и значение.....	75
2.3.5. Антимонопольная политика.....	78
ТЕМА 2.4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕСА.....	79
2.4.1. Коммерческое предпринимательство.....	79
2.4.2. Коммерческий расчет.....	82
2.4.3. Производство новой (добавленной) стоимости.....	84
2.4.4. Воспроизводство капитала фирмы.....	87
2.4.5. Основной и оборотный капитал.....	90
РАЗДЕЛ 3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В ОБЩЕСТВЕ.....	92
ТЕМА 3.1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В МИКРОЭКОНОМИКЕ.....	92
3.1.1. Понятие и функции доходов.....	92
3.1.2. Банковская система.....	93
3.1.3. Кредит и процент. Виды кредита.....	100
3.1.4. Земельная рента и цена земли.....	110
ТЕМА 3.2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ.....	115

3.2.1.	Первичное и вторичное распределение государством доходов физических и юридических лиц	115
3.2.2.	Государственное регулирование социально-экономических отношений	116
ТЕМА 3.3.	НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА	121
3.3.1.	Виды налогообложения физических и юридических лиц	121
3.3.2.	Налоговая ставка	127
3.3.3.	Налоговые реформы	129
РАЗДЕЛ 4.	МАКРОЭКОНОМИКА	132
ТЕМА 4.1.	СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	132
4.4.1.	Особенности макроэкономики	132
4.4.2.	Валовой внутренний продукт (ВВП)	134
4.4.3.	Система национальных счетов	136
4.4.4.	Новые показатели макроэкономики и национальные счета	138
ТЕМА 4.2.	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	142
4.2.1.	Экономический рост и экономическое развитие	142
4.2.2.	Типы расширенного воспроизводства	145
4.2.3.	Смешанный тип экономического роста	149
ТЕМА 4.3.	НЕУСТОЙЧИВОСТЬ И РАВНОВЕСИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ	150
4.3.1.	Безработица и занятость	150
4.3.2.	Причины и виды: безработицы	152
4.3.3.	Политика занятости	159
4.3.4.	Инфляция	161
4.3.5.	Факторы, порождающие инфляцию	163
4.3.6.	Антиинфляционная политика	164
ТЕМА 4.4.	РЕГУЛЯТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	167
4.4.1.	Рыночное саморегулирование	168
4.4.2.	Государственное регулирование макроэкономики	171
ТЕМА 4.5.	ФИНАНСЫ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА	176
4.5.1.	Государственный бюджет: его доходы и расходы	176
4.5.2.	Бюджетный дефицит и профицит	181
4.5.3.	Российский бюджет	183
РАЗДЕЛ 5.	СОВРЕМЕННАЯ МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	190
ТЕМА 5.1.	МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО НА РУБЕЖЕ XX-XXI СТОЛЕТИЙ	190
5.1.1.	Этапы возникновения и развития мировой экономики	190
5.1.2.	Современная мировая экономика	194
ТЕМА 5.2.	МИРОВОЙ РЫНОК ТОВАРОВ, УСЛУГ И ВАЛЮТ	195
5.2.1.	Причины и формы развития международной торговли	195
5.2.2.	Международная валютная система	198
5.2.3.	Валютный курс	203
ТЕМА 5.3.	ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	208
5.3.1.	Сущность и современные тенденции глобализации мировой экономики	208
5.3.2.	Глобализация	212
5.3.3.	Глобальные проблемы	213
5.3.4.	Международная экономическая безопасность	222
ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ		225
ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ		226

Пояснительная записка

Курс лекций составлен согласно рабочей программы учебной дисциплины «Основы экономики», предназначенной для реализации государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по специальностям:

№030503.52 (0201) Правоведение. 080504.52 (0613) «Государственное и муниципальное управление». №140102.52 (1106) Теплоснабжение и теплотехническое оборудование. №190604.52 (1705) Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта. №230101.52 (2201) Вычислительные машины, комплексы, системы и сети. №140613.52 (1806) Техническая эксплуатация и обслуживание электрического и электромеханического оборудования. №270103.51 (2902) Строительство и эксплуатация зданий и сооружений.

Изучение курса «Основы экономики» включает новые приложения экономической теории, основанные на обобщение современной хозяйственной практики: положение о кооперации и разделению труда, о зависимости рыночной цены от массового предложения, о применении информационных технологий в деятельности фирм, о воспроизводстве населения и учитывает особенности экономического развития Уральского федерального округа в т.ч. МО «Красноурьинск».

Изучение курса ориентирует студентов на существенное усложнение экономических отношений, на множественность типов и форм собственности, на взаимосвязь конкуренции и монополии, на смешанную систему управления национальным хозяйством. Курс лекций включает в себя все разделы и темы изучаемой дисциплины. Рекомендуется для студентов в период изучения дисциплины, подготовки к зачетам, практическим работам и для самостоятельной работы.

Учебная дисциплина «Основы экономики», имеет практическую направленность и проводится в тесной взаимосвязи с другими специальными дисциплинами. Для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических умений программой дисциплины предусматриваются практические работы.

Изучение дисциплины основывается на знаниях, полученных студентами по дисциплинам «Экономика отрасли», «Хозяйственное право», «Экономическая теория», «Мировая экономика», «Экономика организации». Он тесно связан с такими дисциплинами, как «Деньги. Кредит. Банки», «Рынок ценных бумаг», «Бюджетная система». При изложении дисциплины по соответствующим разделам и темам следует использовать нормативно-правовые акты РФ, Трудовой кодекс.

В качестве формы контроля после изучения предусмотрен дифференцированный зачет.

Введение

Вопросы к рассмотрению:

1. Экономическая теория как наука.
2. Основные этапы развития экономической теории.
3. Предмет экономической теории.
4. Функции экономической теории.
5. Методы экономического исследования.

I. Экономическая теория как наука

На современном этапе в обществе существуют самые различные представления об экономике. Хотя каждый из нас постоянно вынужден решать те или иные экономические проблемы, подчас даже не подозревая или не задумываясь об этом, очень трудно однозначно ответить на вопрос о том, что же такое экономика.

Прежде всего, экономика – слово древнегреческого происхождения, дословно означающее «домоводство» («oikos» – дом, хозяйство; «nomos» – учение, закон). Считается, что этот термин предложил еще в 6 веке до н.э. греческий поэт Геспод.

Слово «экономика» (от греч. oikonomike) означает - искусство ведения домашнего хозяйства. Однако в современном языке оно более многозначно и имеет, по меньшей мере, три основных значения.

Во-первых, экономика – это и совокупность общественных отношений, связанных с производством, со всей хозяйственной деятельностью людей. По характеру этих отношений, формам собственности, принципам ведения хозяйства и распределения продуктов различают, например экономику рабовладельческую и феодальную, капиталистическую и социалистическую, рыночную и административно-командную.

Во-вторых, экономика – это та или иная производственная система, хозяйство (отдельного города, района, края, страны, группы стран или всего мира). Говорят, к примеру, экономика Вологды или Улан-Удэ, народное хозяйство Татарстана или России в целом, экономика африканских стран, мировое хозяйство.

В-третьих, экономика – это и научная учебная дисциплина, которая изучает хозяйственную жизнь человека, предприятия, общества в целом. Выделяют, например, экономику сельского хозяйства, промышленности, водного транспорта, экономику труда и др.

На основе этих трёх значений можно дать и более общее определение нашего термина.

Согласно современному пониманию, **экономика** – это наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей ограниченными ресурсами, которые могут быть использованы для удовлетворения этих потребностей.

Данный теоретический курс как раз имеет дело с экономикой как с экономической наукой. Однако существует целая система экономических наук. В этой системе можно выделить две главные линии, или группы наук:

1. Экономическая теория.
2. Конкретные экономические науки.

Экономическая теория служит базой для множества других экономических наук, т. е. она изучает основы и общие принципы экономики.

В современной экономической теории принято выделять 3 раздела:

1. **микрoэкономика** – часть экономической науки, которая рассматривает вопросы одной экономической единицы (фирмы, домашнего хозяйства) или сферы частного бизнеса;
2. **макрoэкономика** – часть экономической теории, которая рассматривает экономические вопросы в масштабах страны, при этом общество рассматривается как совокупность фирм и домашних хозяйств;
3. **мировая экономика** (интерэкономика) изучает экономические отношения в мировом сообществе.

Остальные же науки можно считать *конкретными экономическими науками*. К таким относятся:

1. *отраслевые экономические науки*, например экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономика строительства, экономика труда и т. д.;
2. *функциональные экономические науки*, например бухгалтерский учет, финансы, статистика и т. д.;
3. *экономические науки*, связанные с другими науками; экономическая география, экономическая психология и т. д.

Таким образом, если экономическая теория изучает хозяйственные основы общества и общие принципы экономики, то все остальные экономические науки – проявление этих основ и принципов в конкретных сферах экономической деятельности. В нашем учебном курсе представлены лишь наиболее важные темы экономической теории, поэтому он и называется просто «Основы экономики».

II. Основные этапы развития экономической теории

Экономическая теория - это общественная наука, которая изучает экономическое поведение людей в различных экономических ситуациях.

Экономическая теория в своем развитии прошла *три основных этапа*:

- Экономия (древняя Греция, древний Рим, средневековая Европа)
- Политэкономия (Западная Европа 17-19 вв.)
- Экономикс (Западная Европа, США 19-20 вв.)

1. *На первом этапе*, экономическая теория развивается в рамках философии и религии, предпринимая определенные попытки в осмыслении основных экономических понятий и экономических процессов.

Экономия (от греч. oikos - дом, nomos - закон) - учение о рациональном ведении домашнего хозяйства.

Крупнейшими представителями были философы античного мира Сократ, Ксенофонт, Платон, Аристотель, Гераклит.

2. *На втором этапе*, в период нового времени, экономическая теория отделяется от других общественных наук, получает свое имя – политическая экономия и определяет предмет своего исследования – изучение экономических законов развития общества.

Политическая экономия - экономическая наука, которая изучает экономические законы развития общественного хозяйства.

Политическая экономия в своем развитии прошла *четыре основных этапа*:

- Меркантилизм
- Классическая политэкономия
- Марксистская политэкономия
- Маржинализм

Меркантилизм (от итал. merkante - торговец) - первая экономическая теория, представители которой считали, что источником богатства общества является сфера обращения.

Представители: Антуан де Монкретьен, Томас Ман.

Классическая политэкономия - экономическая теория, представители которой считали, что источником богатства общества является труд человека в сфере материального производства.

Классическая политэкономия включает в себя *две экономические школы*:

- Школа физиократов (Франсуа Кэне)
- Английская экономическая школа (Адам Смит, Давид Рикардо)

Школа физиократов (от греч. physis - природа, kratos - власть) - экономическая теория, представители которой считали, что источником богатства общества является сфера сельскохозяйственного производства.

Английская экономическая школа - экономическая теория, представители которой считали, что источником богатства общества является сфера промышленного товарного производства.

Марксистская политэкономия - экономическая теория, представители которой считали, что источником богатства общества является свободный от эксплуатации труд людей в сфере материального производства.

Крупнейшими представителями марксистской политэкономии были Карл Маркс, Фридрих Энгельс и Владимир Ульянов (Ленин).

Маржинализм (от франц. marginale - предельный) - экономическая теория, представители которой считали, что источником богатства общества является сфера потребления.

Крупнейшими представителями маржинализма были Карл Менгер, Фридрих фон Визер, Леон Вальрас.

3. **На третьем этапе**, экономическая теория пытается решать конкретные проблемы экономической практики, создать эффективный механизм функционирования рыночной экономики. Название экономической теории «политическая экономия» меняется на «экономика» (economics).

Экономикс - экономическая теория, которая изучает проблему использования экономических ресурсов для удовлетворения потребностей общества.

Экономикс включает в себя следующие **основные направления**:

- Неоклассическое направление (Альфред Маршалл)
- Кейнсианское направление (Джон Кейнс)
- Институционализм (Торстейн Веблен и Джон Гелбрейт).
- Монетаризм (Милтон Фридмен).

Неоклассическое направление - экономическая теория, представители которой считали, что рыночная экономика способна к саморегулированию и не требует вмешательства

государства.
Кейнсианское направление - экономическая теория, представители которой считали, что рыночная экономика не способна к саморегулированию и требует вмешательства государства.
Институционализм (от лат. institutum - учреждение) - экономическая теория, представители которой считали, что экономическое развитие определяется не только материальными факторами производства, но и целым рядом не материальных факторов (мораль, право, семья, традиции, собственность и др.)
Монетаризм - экономическая теория, представители которой считают, что экономическое развитие определяется объемом денежной массы, находящейся в обращении.

Вывод: Сегодня в экономической науке существует мнение, что единой экономической теории для всех времён и народов не может быть. Но есть общие экономические законы, которые проявляются во всех странах, только надо учитывать конкретные особенности стран.

III. Предмет экономической теории

Экономическая теория, как и другие социальные науки, имеет ряд особенностей по сравнению с естественными науками.

Во-первых, экономическая теория связана с деятельностью людей и в силу этого является общественной социальной наукой в отличие от естественных наук, которые изучают не опосредованные волей и сознанием людей явления и процессы.

Во-вторых, экономические действия и, следовательно, экономическая теория прямо связаны с экономическими интересами и идеологией. Это ставит перед экономической теорией задачу постоянно обращаться к другим социальным наукам и дисциплинам: социологии, политологии, истории и т.д.

В-третьих в силу прямой связи экономической теории с экономическими интересами людей экономическую теорию интересуют не просто рациональные экономические решения, а необходимость реализации этих решений при учете социально справедливого распределения продуктов и благ, признаваемого обществом.

Предметом экономической теории являются экономические отношения в обществе.

Поскольку экономические отношения представляют в обществе целостную систему, то предмет экономической теории имеет и другие определения.

1. это наука о богатстве;

2. это наука о законах, которые управляют производством и обменом материальных благ на разных этапах развития общества;

3. это общественная наука, которая изучает поведение людей и фирм в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ;

4. это наука, которая занимается общественными отношениями людей по производству; или общественным способом производства;

5. это наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными соглашениями между людьми;

6. это наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, создании ими средств к существованию и использованию этих средств;

7. это наука о том, как человечество справляется со своими задачами в сфере потребления и производства.

Мир экономики очень сложен. В нем взаимодействуют миллионы людей, отраслей хозяйства, предприятий, цен на товары и услуги. Отсюда и пестрота в определении предмета науки.

IV. Функции экономической теории

Экономическая теория в обществе выполняет несколько важных функций:

1. **Познавательная функция** состоит в том, чтобы всесторонне изучить формы экономических явлений и их внутреннюю сущность, что позволяет открыть законы, по которым развивается национальное хозяйство.

Такое изучение начинается с рассмотрения фактов, массовых экономических данных, особенностей поведения хозяйствующих субъектов, что в западной экономической литературе обозначают термином «описательная наука». Затем проводится их обобщение, анализ и объяснение на этой основе сути экономических процессов и явлений. Анализируя действительность, оперируя фактами, положениями, доказательствами, экономическая теория вырабатывает научные концепции (теории).

2. **Прогностическая функция** экономической теории состоит в определении перспектив социально-экономического развития на будущее.

Изучая и систематизируя факты экономической действительности, раскрывая содержание экономических категорий, законов, закономерностей, экономическая теория позволяет прогнозировать экономическое развитие, что дает возможность полнее учитывать потребности общества и более рационально использовать ограниченные ресурсы. Таким образом, прогностическая функция связана с разработкой перспективных критериев и

показателей, и особое значение имеет при разработке планов и прогнозов развития национальной экономики.

3. Практическая (прагматическая) функция состоит в научном обосновании экономической политики государства, выявлении принципов и методов рационального хозяйствования на всех уровнях функционирования экономики.

Экономическая теория должна давать реальные результаты, стимулировать через свои концепции развитие общественного производства в целях наиболее полного и качественного удовлетворения потребностей людей. Таким образом, экономическая теория не только формулирует проблемы, но и указывает конкретные направления и способы их решения.

4. Критическая функция экономической теории позволяет выявлять достижения и недостатки различных форм производства.

Кроме того, она предполагает анализ, осмысление различных существующих точек зрения (подходов, суждений, решений) на предмет их соответствия достижениям теории и реальной хозяйственной практике. В конечном итоге, формируя ту или иную концепцию, экономическая наука должна критически подходить к уже существующим положениям, доказывая их несостоятельность или общественную ценность.

5. Методологическая функция экономической теории заключается в том, что экономическая теория выступает методологической базой для целой системы экономических наук, поскольку раскрывает основополагающие базовые понятия, экономические законы, принципы хозяйствования, которые реализуются во всех областях и сферах человеческой деятельности.

6. Воспитательная функция состоит в формировании у граждан экономической культуры, логики современного экономического мышления, которые обеспечивают целостное представление о функционировании экономики на национальном и общемировом уровнях и дают им возможность выработать грамотное хозяйственное поведение в условиях рыночной системы.

Она воспитывает в них осознание того, что достичь успехов и высшего жизненного уровня можно лишь овладев глубокими знаниями, в результате упорного труда, принятия обоснованных решений и способности брать на себя ответственность за свои хозяйственные действия.

7. Интеллектуальная функция экономической теории заключается в том, что человек в 21 веке не может не знать хотя бы основ экономической науки.

V. Методы экономического исследования

1. наблюдение и сбор информации (целенаправленное отслеживание объекта и получение необходимых фактов). Именно благодаря этому можно проследить, как изменились

товарные цены за тот или иной период, как возросли объёмы производства, торговли и прибыли предприятия;

2. экономический эксперимент (предполагает проведение искусственного научного опыта, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия). Например, чтобы проверить эффективность новой системы оплаты труда, проводят её пробные испытания в рамках той или иной группы работников.

3. моделирование или построение экономической модели (предусматривает изучение социально-экономических явлений по их теоретическому образцу – модели.

Экономическая модель – это упрощенное описание экономики, т. е. модель замещает сам объект исследования. Наиболее эффективным в современной экономике считается компьютерное моделирование, позволяющее просчитать наиболее рациональный вариант хозяйственных связей того или иного предприятия, города, региона, страны с их партнёрами;

4. метод научной абстракции (абстрагирование), который позволяет в ходе научного познания выявить главные, сущностные элементы и стороны экономической действительности и отвлечься от второстепенных и малозначащих свойств. Результатом операции абстрагирования становятся научные абстракции - понятия, категории, законы науки, т.е. понятийный аппарат, использующийся в экономической науке для анализа хозяйственных вопросов, их характеристик, выявления закономерностей развития общества.

Научной абстракцией называются обобщенные понятия (деньги, товар, рабочая сила, и т.д.) выработанные людьми путем мышления отвлеченного от непосредственно конкретного изучения явления, а исходным пунктом научного познания является объективная реальность. И этой реальностью выступает экономическая жизнь человеческого общества. Если это объективная реальность, то она не зависит от воли и сознания человека одновременно с тем, что эта реальность складывается из осознанных поступков и деятельности индивидов.

5. метод анализа и синтеза:

- *при анализе* исследуемое явление или предмет расчленяются на составные элементы и только потом подвергаются изучению;
- *при синтезе*, наоборот, происходит соединение расчлененных и проанализированных элементов в единое целое и изучается уже их взаимодействие;

Например, сопоставление экономических показателей работы отдельных шахт – это анализ, а определение общепромышленных результатов хозяйствования всей угольной промышленности России – синтез.

- 6. системный комплексный подход** – вся экономика состоит из множества больших и малых систем, а также сама является элементом более сложной системы;
- 7. метод индукции и дедукции:**
- *индукция* - это метод познания от отдельного к общему, от знания низшей степени к знанию высшей степени (от фактов к выводам, теориям);
 - *дедукция* - метод познания от общего к единичному (проверка гипотез фактами).
- 8. метод единства исторического и логического подхода** – экономическая теория показывает явление в движении, т. е. в историческом развитии; при этом она рассматривает экономические процессы, освобожденные от случайностей исторического развития, т. е. рассматривает их логически.
- Например, народное хозяйство состоит из отраслей, отрасли - из предприятий, предприятия - из цехов, стоимость товара – из элементов затрат и т.д.;
- 9. графические** (с помощью различных схем, диаграмм, графиков и т. д.);
- 10. расчетно-аналитические;**
- 11. статистические** и др.



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО:

На сегодняшний день на Земле всего 253 стран, из них 192 признаны ООН, 11 не общепризнанных, 47 особых территорий и 3 территории, не контролируемые центральным правительством, но не претендующие на полную независимость (напр., Аракан в Мьянме, Пунтленд и Юго-Западное Сомали в Сомали). Экономически они развиты не одинаково.

ООН разработала «Индекс развития человеческого потенциала» в первые в 1990 году.

Индекс развития человеческого потенциала — это совокупный показатель уровня развития человека в стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни».

Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан, по трем основным направлениям:

1. Здоровье и долголетие, измеряемые показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении.
2. Доступ к образованию, измеряемый уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образованием.
3. Достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС).

Согласно новому «Индексу развития человеческого потенциала» (2010 г.), Норвегия признана самой благополучной страной в мире.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) Норвегии равен 0,938. Королевство Норвегия — государство в Северной Европе, в западной части Скандинавского полуострова, граничит на востоке со Швецией, Финляндией и Россией. Форма правления — конституционная монархия, форма государственного устройства — унитарная. Столица Норвегии — Осло. Уровень продолжительности жизни в этом государстве один из самых высоких в мире — 81 год, ВНД на душу населения — \$ 58 810 в год. Норвегия — наименее населенная из стран Европы — всего в стране проживают около 4 800 000 человек. Бедных здесь практически нет, а так называемые «классовые» различия выражены очень слабо. В значительной степени благосостояние зависит от нефте- и газодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, так как Норвегия — один из крупнейших в мире и крупнейший в Западной Европе производитель и экспортер нефти и газа. В стране традиционно низкая инфляция и безработица по сравнению с остальной Европой, но в то же время — это одна из самых дорогих стран мира.

В десятку лидеров рейтинга — стран с очень высоким уровнем развития — также вошли Австралия, Новая Зеландия, Соединенные Штаты, Ирландия, Лихтенштейн, Нидерланды, Канада, Швеция и Германия.

Об этом сообщается в новом отчете о развитии человека, подготовленном Организацией Объединенных Наций (на 2010 год, рассчитанные по итогам 2008 года).

В Индексе развития человеческого потенциала **2010 года Россия занимает 65 место** с ИРЧП 0,719. Она находится после Албании (64) и перед Казахстаном (66) в середине списка высокоразвитых, по оценке ООН, государств.

Основные показатели Российской Федерации таковы:

1. средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении — 67,2 года;
2. средняя продолжительность получения образования — 8,8 года;
ожидаемая продолжительность получения образования — 14,1 года;
3. валовой национальный доход (ВНД) на душу населения — \$ 15 258 в год.

Россия занимает 42 место в рейтинге социально-экономического неравенства и 41 место в рейтинге гендерного неравенства¹. Стоит отметить, что Россия, тем не менее, опережает в

¹ **Индекс гендерного неравенства** (англ. *The Gender Inequality Index*) — интегральный показатель, который отражает неравенство в возможностях достижений между мужчинами и женщинами в трех измерениях: репродуктивном здоровье, расширении прав и возможностей, а также на рынке труда.

рейтинге своих соседей по БРИКС². Среди крупнейших стран с быстрорастущей экономикой Бразилия занимает в рейтинге 73 место, Китай — 89, а Индия — 119.

В докладе подчеркивается, что за минувшие 20 лет многие люди по всему миру радикально улучшили ключевые показатели своей жизни. В целом, они стали более здоровыми, образованными, обеспеченными и ныне имеют больше возможностей избирать своих руководителей и обеспечивать их подотчетность, чем в любой другой период предшествующей истории.

² **БРИКС** (англ. *BRICS*) — группа из пяти быстроразвивающихся стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика. Сокращение BRIC было впервые предложено Джимом О'Нейлом, аналитиком Goldman Sachs в ноябре 2001 года в аналитической записке банка. До 2011 года по отношению к организации использовалась аббревиатура БРИК. В связи с присоединением ЮАР к БРИК 18 февраля 2011 года, по заявлению индийского министра финансов с этого времени группа стала носить название BRICS. По мнению Goldman Sachs, к 2050 году суммарно экономики стран группы по размеру превысят суммарный размер экономик самых богатых стран мира (Большой семёрки).

Раздел 1. Экономика и её роль в жизни общества

Тема 1.1. Назначение и структура экономики

Вопросы к рассмотрению:

1. Экономические потребности.
2. Экономические блага.
3. Производство и факторы производства.

1.1.1. Экономические потребности и блага

Потребности – это выражение надобности в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития личности и общества в целом. Именно потребности побуждают людей к производству, к экономической деятельности.

Потребности формируются под влиянием многочисленных факторов объективного и субъективного характера. Например, на потребности влияют:

- биологическая природа человека;
- его духовный мир;
- величина доходов потребителя;
- уровень развития производства;
- научно-технический прогресс;
- природно-климатическая среда;
- социально-экономические условия жизни;
- нравственные, религиозные представления и др.

Существует множество вариантов группировки, классификации потребностей. Можно выделять потребности:

- *первичные* (потребность в средствах существования, которые не могут быть ничем заменены, – питание, одежда, жилье) и *вторичные* (потребности выбора – автомобили, развлечения, путешествия);
- *материальные* (в пище) и *духовные* (в чтении книг);
- *личные* (образование) и *общественные* (оборонеспособность страны, охрана окружающей среды).

При характеристике потребностей и отнесении их к той или иной группе надо иметь в виду условный (относительный) характер той или иной группировки. Границы между видами потребностей довольно зыбки.

Например, в высокоразвитых странах потребность в умении читать, писать относится к первичным потребностям, а в отсталых странах – к потребностям вторичным.

По мнению ученых-экономистов России, *экономические потребности* можно условно разделить на 3 группы:

1. **Материальные (физиологические):**

- потребности первой необходимости (в пище, одежде, жилье, здоровье);
- предметы роскоши (французские духи, яхта, самолет и т.д.).

2. **Духовные, интеллектуальные** (образование, искусство).

3. **Социальные** (потребности в труде, участии в управлении и др.).

Широко известна классификация потребностей, разработанная американским ученым А. Маслоу. В предложенной им системе все потребности представлены в виде пирамиды, в основании которой – физиологические потребности. Над ними возвышаются духовные потребности человека ([рис. 1.1](#)).



Рисунок 1.1. Пирамида потребностей А. Маслоу

Потребности:

1. физиологические потребности (в пище, воде, одежде, жилье, воспроизводстве рода);
2. потребности в безопасности (защите от внешних врагов и преступников, помощи при болезни, защите от нищеты);
3. потребности в социальных контактах (общении с людьми, имеющими те же интересы; в дружбе и любви);
4. потребности в уважении (уважении со стороны других людей, самоуважении, в приобретении определенного общественного положения);

5. потребность в саморазвитии (в совершенствовании всех возможностей и способностей человека).

Согласно А. Маслоу первые две нижние группы потребностей – это потребности низшего порядка, и пока они не удовлетворены, потребности высшего порядка неактуальны (три верхние группы потребностей).

По мере развития общества потребности людей постоянно расширяются и усложняются, при этом возрастает доля духовных, интеллектуальных потребностей.

Возрастание потребностей создает постоянный стимул к производительному труду.

В своей совокупности экономические потребности по жизни безграничны, а это означает, что материальные (физиологические), духовные и социальные потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. Со временем потребности изменяются и умножаются в результате появления новых изделий и под воздействием широкой рекламы, и это вполне закономерно.

1.1.2. Экономические блага

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

Блага могут иметь вещную форму (материальный объект) или выступать в виде услуги. **Услуга** – нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности. Услуги не могут накапливаться, так как процессы их создания и потребления совпадают.

Все блага, с помощью которых человек удовлетворяет свои потребности, подразделяются на *безграничные (не экономические)* – даровые блага природы и *ограниченные (экономические)*, большая часть которых создается в процессе производства.

1. *Экономические блага ограничены* – это означает, что:

- их недостаточно для удовлетворения всех потребностей людей;
- объем благ может быть увеличен лишь путем затрат факторов производства;
- блага приходится тем или иным образом распределять.

Экономические блага подразделяются на две большие группы:

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

2. Неэкономические блага — результат дарения, представлены природой.

Неэкономические блага (даровые блага) предоставляются природой без приложения усилий человека. Эти блага существуют в природе свободно, в достаточном количестве для полного и постоянного удовлетворения определенных потребностей человека (воздух, вода, свет и т.д.).

Далее, все блага можно подразделить на:

3. Материальные блага имеют материально-вещественную форму (товар: уголь, цемент, обувь, одежда, пища и т.д.); включают естественные дары природы (земля, лес, вода), продукты производства (здания, сооружения, машины и т.д.);

4. нематериальные блага не имеют материально-вещественной формы (услуги, научные открытия, образование и т.д.), воздействуют на развитие способностей человека, создаются в непроеизводственной сфере: здравоохранение, образование, искусство и т.д.

Различают две группы нематериальных благ:

- *внутренние* — блага, данные человеку природой. Он развивает их в себе по собственной воле (голос — пение; музыкальный слух — занятия музыкой; способность к науке и т.д.);
- *внешние* — это то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (репутация, деловые связи, протекция и т.д.).

5. Долговременные, предполагающие многократное использование.

6. Краткосрочные, предназначенные для одноразового применения.

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

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

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

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

1.1.3. Производство и факторы производства

Большинство экономических благ создается в процессе производства.

Производство – это процесс создания экономического блага и сопутствующее ему преобразование ресурсов. (Ресурсы – это все то, что затрачивается на производство товаров и услуг.)

Все производство принято делить на две сферы:

- **сферу материального производства**, включающую производство благ в материально-вещественной форме (уголь, обувь, станки, ткани и т.п.) и оказание услуг материального характера (транспорт, почта, химчистка, прачечная и т.п.);
- **непроизводственную сферу**, включающую духовную, интеллектуальную деятельность, результатом которой являются нематериальные блага (научные открытия, изобретения, книги, картины), и оказание услуг нематериального характера (просвещение, здравоохранение, культура и т.п.).

Схематично структуру производства можно представить следующим образом ([табл.1.1.](#)):

Блага, создаваемые в производстве, служат средством удовлетворения потребностей. Таким образом, **конечной целью** всякого производства являются потребности людей. Сам процесс удовлетворения потребностей – это **потребление**.

Для того чтобы произвести какие-либо блага, необходимы ресурсы.

Ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, называются факторами производства. **Основные факторы производства** – это труд, земля, капитал и предпринимательская деятельность.

Таблица 1.1.- Структура производства

Общественное производство			
Сфера материального производства		Непроизводственная сфера	
Производство продукта в материально-вещественной форме (промышленность, сельское хозяйство, строительство.)	Оказание услуг материального характера (транспорт, связь, бытовое обслуживание).	Оказание услуг нематериального характера (просвещение, здравоохранение, культура и т.п.).	Духовная, интеллектуальная деятельность, результатом которой являются нематериальные блага (научные открытия, фильмы, книги)
		Сфера услуг	

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

Земля (T) – все природные ресурсы, которые используются в производстве. Когда о земле говорят как о факторе производства, то имеют в виду пахотные и другие земли, леса, полезные ископаемые, воду и т.п.

Капитал (C) – товары длительного пользования, используемые для производства других товаров. К капиталу относят: здания, сооружения, станки, оборудование и другие средства производства. Капитал позволяет увеличить отдачу земли и труда в производственном процессе.

Предпринимательская деятельность (E) – целесообразная деятельность людей, направленная на получение прибыли.

Функции предпринимателя в производстве состоят в:

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

Наиболее наглядно виды ресурсов можно представить в виде [рисунка 1.2](#).

Первоначально экономисты говорили только о четырех видах ресурсов, но в 20 в. они стали выделять ещё факторы:

Технология – способы воздействия на ресурсы в процессе производства. Новые технологии, созданные человеком, расширяют возможности использования свойств ресурсов и позволяют развивать безотходные и малоотходные технологии.



Рисунок 1.2. Основные виды ресурсов производства и доходов от их использования

Энергия – движущая сила, преобразующая природные ресурсы с целью создания благ. До недавнего времени этот фактор не выделялся в качестве самостоятельного, так как движущей силой при производстве материальных благ выступала преимущественно физическая сила человека или животных.

Информационный фактор – поиск, сбор, обработка, хранение и распространение полезных сведений, необходимых для производственной деятельности человека. Роль этого фактора в современных условиях также резко выросла и оказывает воздействие на всю рыночную экономику, предопределяя выбор потребителей и производителей на микроэкономическом уровне.

Экология – взаимодействие человека с окружающей природой. Любая производственная деятельность человека прямо или косвенно связана с воздействием на окружающую среду.

Все перечисленные факторы производства существовали на протяжении практически всей человеческой истории. Однако их значение существенно менялось. В докапиталистических обществах главными факторами были физический труд и земля. При капитализме первенство перешло к капиталу и предпринимательству. С развертыванием НТР основное значение получают творческий труд («человеческий капитал») и информация.

Тема 1.2. Собственность и её виды

Вопросы к рассмотрению:

1. Собственность как основа социально-экономических отношений.
2. Права собственников.
3. Формы собственности.
4. Организационно-правовые формы хозяйствования.

1.2.1. Собственность как основа социально-экономических отношений

Слово «собственность» возникло в России очень давно. Оно образовалось от старинного русского слова «собь» – все свое, личное достояние, имущество, богатство.

Под собственностью следует понимать отношения между всеми хозяйствующими субъектами по поводу отчуждения и присвоения материальных условий производства (средства производства) и его конечных результатов (предметов потребления).

Присвоение – экономическая связь между участниками хозяйственной деятельности, которая устанавливает их отношение к вещам, как к своим. А именно – определяется, кто может, и кто не должен претендовать на определенное имущество.

Противоположными присвоению являются отношения **отчуждения**. Они возникают, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, оставляя других людей без источников существования, или когда продукты, созданные одними лицами, присваивают другие. Такими были взаимоотношения между рабовладельцами и рабами в Древней Греции и Древнем Риме.

Собственность можно трактовать и как отношение человека к вещи.

Собственность занимает центральное место в экономической системе. Она обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную структуру общества, характер стимулов трудовой деятельности, способ распределения результатов труда. Отношения собственности формируют все остальные виды экономических отношений, являются системообразующими и поэтому основными.

Собственность всегда связана с определенными предметами, вещами. Но понятие собственности не сводится к ее вещественному содержанию. Вещь становится собственностью только тогда, когда по ее поводу люди вступают между собой в определенные отношения.

Главной характеристикой собственности является не то, что присваивается, а то, кем и как присваивается. Поэтому, хотя на поверхности явлений отношения собственности выступают как отношения человека к вещи, на деле они выражают отношения к другим людям, обществу, являются **общественными отношениями**.

Собственность осуществляет свою экономическую функцию только тогда, когда она реализуется, т.е. когда приносит ее субъекту определенную экономическую выгоду в форме прибыли, дохода, ренты, дивидендов и др.

Экономическая теория выделяет **субъекты и объекты собственности**.

В законодательном порядке **субъектами** права собственности являются:

1. **гражданин (физическое лицо)** – человек как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей;
2. **юридическое лицо** – организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей. Это социальное (коллективное) образование вступает в хозяйственные связи от своего имени как самостоятельная целостная единица. Примером может служить *фирма* – хозяйственное, промышленное или торговое предприятие (объединение), пользующееся правами юридического лица;
3. **государство и муниципальные образования** (органы местного управления и

самоуправления).

Объекты – это то, по поводу чего складываются отношения собственности. К ним относятся экономические ресурсы и предметы потребления, это:

1. **недвижимое имущество** (земельные участки, участки недр, леса, здания, сооружения и т. п.);
2. **движимые вещи** (деньги, ценные бумаги и др., не относящиеся к недвижимости);
3. **интеллектуальная собственность** (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг: фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и др.).

Основу для принятия рациональных решений в рыночной экономике составляют **права собственности**. Они точно определяют набор правомочий собственника. Юридические права собственности определяются в традиционных понятиях: владение, пользование, распоряжение, которое следует отличать от присвоения (отчуждения).

1.2.2. Права собственности

Право – это совокупность общеобязательных правил поведения (норм). Они устанавливаются в обществе или утверждаются государством и поддерживаются им.

В экономической теории широкое распространение получило институциональное направление экономического анализа. Одной из наиболее известных теорий этого направления является теория прав собственности Рональда Коуза. По мнению автора, собственностью является не сам по себе ресурс, а **пучок прав по использованию ресурса**. Полный пучок состоит из следующих прав:

1. **Право владения**, т.е. право исключительного физического контроля над благами.
2. **Право использования**, т.е. право применения полезных свойств благ для себя.
3. **Право управления**, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ.
4. **Право на доход**, т.е. право обладать результатами от использования благ.
5. **Право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение** блага.
6. **Право на безопасность**, т.е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды.
7. **Право на передачу** блага в наследство.
8. **Право на бессрочность** обладания благом.

9. **Запрет вредного использования**, т.е. запрет использования вещи способом, наносящим вред имуществу других хозяйствующих субъектов.
10. **Право на ответственность** в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга.
11. **Право на остаточный характер**, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности понимают как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ, и касаются их использования. Иначе говоря, **права собственности** есть не что иное, как определенные «правила игры», принятые в обществе.

И еще одна отличительная черта теории прав собственности.

Собственность неразрывна с ограниченностью ресурсов. Собственность своим конечным основанием имеет существование благ, количество которых меньше по сравнению с потребностями в них. Такое несоответствие ведет к тому, что центральным моментом отношений собственности становится их исключаяющий характер. Иными словами, обеспечение прав собственности предусматривает исключение других лиц из числа пользователей ограниченных ресурсов. Исключить других из свободного доступа к ресурсам означает специфицировать права собственности на них.

Спецификация прав собственности – это закрепление отдельных правомочий за одним или несколькими экономическими субъектами. Государству принадлежит особая роль в данной спецификации (Конституция, законы, акты и т.д.). Смысл и цель спецификации состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу.

Чем определеннее права собственности, тем сильнее стимул у хозяйствующего субъекта принимать эффективные решения с целью получения наибольшего положительного результата.

1.2.3. **Формы собственности**

Собственность – это признаваемое обществом и охраняемое законодательством право человека, предприятия или государства владеть, пользоваться и распоряжаться каким-либо ресурсом или экономическим товаром.

Форма собственности связана с конкретным владельцем, с тем хозяйствующим субъектом, которому принадлежат средства производства. Исходя из указанного принципа, в современной рыночной экономике необходимо различать две основные формы собственности:

1. **частную собственность** (исключительными правами пользуются отдельные индивиды);
2. **государственную собственность** (права принадлежат государству и его органам управления).

Частная форма собственности на средства производства, получившая развитие в условиях рыночной экономики, показала свое преимущество по сравнению с государственной формой собственности. Она создает реального собственника, суверенного хозяина, предпринимателя, заинтересованного и ответственного владельца за экономически эффективное воспроизводство средств производства. Кроме этого она формирует конкретную сферу, определяющую эффективное развитие рыночной экономики.

Положительные черты частной собственности: мощные стимулы к усердному труду; основа материального благополучия; гарант свободы и независимости личности; моральное удовлетворение собственника.

Но есть и **отрицательная черта**: развиваются индивидуализм, эгоизм и тяга к стяжательству, при этом усиливается разобщенность в обществе.

Частная собственность имеет две главные формы:

- собственность самих граждан (индивидуальная собственность);
- собственность юридических лиц (собственность организаций, предприятий, фирм, компаний и т. д.).

Частная собственность сыграла огромную роль в формировании рыночной экономики. Она является основой становления экономически свободного предпринимателя – движущей силы рыночной экономики.

Государственная форма собственности представляет собой особый вид общественных отношений по поводу собственности на условия производства и результаты труда, при которых как средства труда, так и его результаты принадлежат государству.

Главное отличие государственной формы собственности от частной формы заключается в том, что присвоение осуществляется не в пользу частного лица, а в пользу особого собственника – государства.

Государственная собственность является достоянием всех людей данной страны. Управление и распоряжение объектами собственности осуществляют органы государственной

власти. В государственной собственности находятся те предприятия, преобразование которых в частную форму нецелесообразно.

Необходимость государственной формы собственности в рыночной экономике признается всеми экономистами.

Государственной собственности может выступать в следующих формах:

1. **федеральной собственности**, которая является достоянием всех граждан РФ; к ней относятся: земля, ее недра, средства государственного бюджета и т. д.;
2. **региональной собственности**, владельцем которой являются жители определенного региона страны;
3. **муниципальной собственности**, право собственника которой принадлежит местным органам власти; к ней относятся жилищный фонд, предприятия торговли, бытового обслуживания, транспортные предприятия и т. д.

1.2.4. Организационно-правовые формы хозяйствования

Рыночная экономика предполагает значительное разнообразие организационно-правовых форм предприятий. Это объясняется тем, что одна часть национального хозяйства страны принадлежит и управляется частными гражданами либо индивидуально, либо коллективно, другая часть управляется учрежденными правительством или местными органами власти организациями. Кроме того, бизнес в любом государстве осуществляется в различных масштабах.

Совместное имущество является основой предприятия, которое, осуществляя свою деятельность, имеет определенные права (например, обращаться в банк за кредитами) и выполняет обязанности (например, заключает сделки, производит товары или предоставляет услуги в соответствии с заключенными договорами). А так как права и обязанности — это нечто, присущее только человеку, гражданину — физическому лицу, возникшее противоречие разрешается признанием предприятия юридическим лицом.

Юридическим лицом является организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Как юридическое лицо предприятие имеет определенные правовые признаки: заключает договоры и сделки, отвечает по своим обязательствам и т.д. Однако оно не может ни определить цель своей деятельности, ни подписать контракт, ни принять кого-либо на работу. Это делают люди, действующие от имени предприятия.

В зависимости от своей основной цели организации, являющиеся юридическими лицами, могут быть коммерческими или некоммерческими.

Для *некоммерческих организаций* получение прибыли не выступает в качестве основной цели. Они вправе заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для реализации их уставных целей, а прибыль полностью используется для саморазвития и не распределяется между участниками.

Преимуществом такой формы организации дела является льготное налогообложение. Но надо еще раз подчеркнуть, что некоммерческие организации создаются не в целях извлечения прибыли.

Коммерческие организации создаются их учредителями в целях извлечения прибыли. Российским законодательством предусматривается несколько организационно-правовых форм этих организаций. Это хозяйственные товарищества и общества с разделенным на доли (вклады) учредителей уставным (складочным) капиталом.

Основные организационно-правовые формы предприятий показаны [на рисунке 1.3.](#)

В свою очередь коммерческие организации подразделяются:

1. Хозяйственные товарищества (полное товарищество и товарищество на вере).
2. Хозяйственные общества (ООО, АО, общество с дополнительной ответственностью).
3. Производственный кооператив.
4. Унитарные предприятия (основные на праве хозяйственного ведения, основные на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)).

1. Товарищество (партнерство)

Товарищество (партнерство) – это организационная форма предпринимательства, когда и организация производственной деятельности, и формирование уставного капитала осуществляется совместным усилием двух или более лиц (физических и юридических). Каждое из них имеет определенные права и несет определенную ответственность в зависимости от доли в уставном фонде и места, занимаемого в структуре управления таким товариществом.

Товарищество как форма организации бизнеса в большей или меньшей степени является следствием естественного развития индивидуальной частной фирмы. Оно зародилось в попытке преодолеть некоторые из основных недостатков индивидуального предпринимательства.

Таким образом, *хозяйственное товарищество* – это коммерческая организация, обладающая на правах собственности обособленным имуществом, с разделенным на доли (вклады) уставным или складочным капиталом.

Товарищество может создаваться:

- индивидуальными лицами;
- индивидуальными лицами и коммерческими организациями;
- коммерческими организациями.

1. Полное товарищество

С точки зрения правовых последствий полное товарищество относится к категории нежелательных форм объединений, поскольку не предполагает ограничения ответственности. По обязательствам полного товарищества его члены, именуемые полными товарищами, несут ответственность всем своим имуществом. Ответственность в таком случае носит **субсидиарный** характер.

Субсидиарная ответственность предполагает, что до предъявления требований к лицу, которое несет ответственность дополнительно к ответственности другого лица, кредитор должен предъявить требования к основному должнику. При отказе последнего удовлетворить предъявленное требование или при не ответе на такое требование кредитор вправе предъявить такое требование лицу, несущему субсидиарную ответственность.

Таким образом, полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени общества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом (субсидиарная ответственность).

Такого рода товарищества в ряде стран называют **открытыми торговыми товариществами** (Германия, Австрия). В ряде стран возможна также организация еще одного вида товарищества – общества гражданского права (Австрия), общества гражданского кодекса (Германия) или простого общества (Швейцария). Они создаются ради достижения определенной цели и в результате неформальной договоренности нескольких лиц. Прав юридического лица они не имеют. Проверка полномочий представляющих их лиц затруднена, поскольку общество не вносится в торговый реестр.

В большинстве случаев полные товарищества образуются юридическими лицами (крупными предприятиями). Договор об их совместной деятельности в какой-либо области уже можно рассматривать в качестве образования такого товарищества. В подобных случаях не

требуются ни устав, ни даже регистрация товарищества. Индивидуальные предприниматели и коммерческие организации могут быть участниками только одного полного товарищества.

Договор (соглашение) о товариществе определяет полномочия каждого партнера, распределение прибыли, общую сумму капитала, вкладываемого партнерами, процедуру привлечения новых партнеров и порядок перерегистрации товарищества в случае смерти кого-либо из партнеров или его выхода из товарищества. Юридически товарищество прекращает существование, если один из партнеров умирает или выходит из него; если в полном товариществе остается один участник, оно может быть ликвидировано или преобразовано.

Явным недостатком товариществ является то, что в них затруднен процесс принятия решений, поскольку наиболее важные из них должны приниматься большинством голосов. Для упрощения процедуры принятия решений товарищества устанавливают определенную иерархию, разделяя партнеров на две или более категорий по степени важности решения, которое может принять каждый партнер.

2. Товарищество на вере (командитное товарищество)

Товарищество на вере (командитное товарищество) - товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами, комплементариями).

Имеется один или несколько участников – вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм, внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности.

Для создания командитного товарищества необходимы как минимум один комплементарий и один командитист.

Законодательство рассматривает товарищества как объединения лиц. Это означает, что члены товарищества должны участвовать в его деятельности. Следовательно, они могут быть участниками только одного товарищества. При этом в товариществах могут участвовать как физические, так и юридические лица в любых сочетаниях.

Делами в командитном товариществе заправляют, как правило, комплементарии. Они руководят обществом и осуществляют его представительство. В плане внутренних взаимосвязей функции руководства фирмой обычно осуществляются с согласия командитистов. Часто это согласительное право в рамках крупных компаний представляется

совету, состоящему из коммандитистов. На комплиментариев распространяются те же положения, что и в полных товариществах.

Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере выступать от его имени иначе, как по доверенности. Они не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

Каждый комплиментарий вправе действовать от имени товарищества, если учредительным договором не установлено, что все комплиментарии ведут дела совместно, либо ведение дел поручено отдельным полным товарищам.

При совместном ведении дел товарищества его полным товарищам для совершения каждой сделки требуется согласие всех полных товарищей.

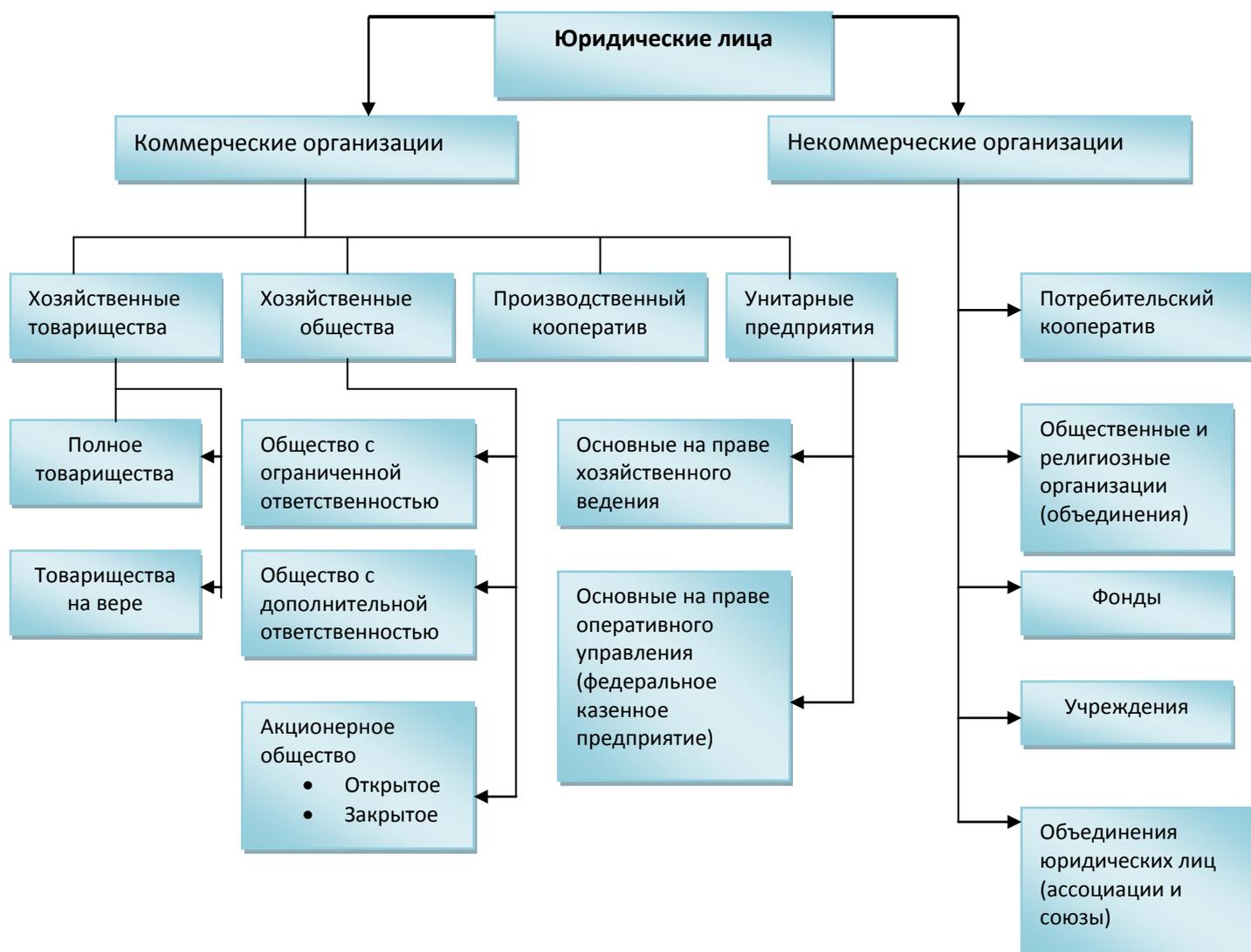


Рисунок. 1.3. Организационно-правовые формы предприятий

Если ведение дел товарищества поручено его участниками одному или некоторым из них, остальные участники для совершения сделок от имени товарищества должны иметь доверенность от полного товарища, на которого возложено ведение дел товарищества.

Полномочия на ведение дел товарищества, предоставленные одному или нескольким комплиментариям, могут быть прекращены судом по требованию одного или нескольких других комплиментариев при наличии к тому серьезных оснований, в частности вследствие грубого нарушения уполномоченным лицом или лицами своих обязанностей или обнаружившейся недееспособности его к разумному ведению дел. На основании судебного решения в учредительный договор товарищества вносятся необходимые изменения.

Достоинства товариществ

Легкость организации. Подобно индивидуальной частной фирме, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение (договор о товариществе), и, как правило, это не связано с обременительными бюрократическими процедурами.

Больше финансовых ресурсов. Объединение в партнерстве нескольких участников позволяет расширить его финансовые ресурсы в сравнении с ресурсами индивидуального частного предприятия. Партнеры могут слить воедино свои денежные капиталы, и обычно их предприятие представляется банкирам менее рискованным.

Совместное управление. Благодаря участию в бизнесе нескольких партнеров становится возможной более высокая степень специализации. С тщательно подобранными партнерами гораздо проще управлять повседневной деятельностью предприятия. Члены товарищества предоставляют друг другу время, свободное от занятия делами, а также обладают взаимодополняющими квалификациями и взглядами.

Недостатки товариществ.

Неограниченная ответственность. Каждый полный товарищ (в обоих типах товарищества) отвечает за долги фирмы независимо от того, чьими действиями была вызвана эта задолженность. Фактически каждый партнер несет ответственность за все неудачи предприятия – не только за результат собственных управленческих решений, но и за последствия действий любого другого партнера.

Разногласия между членами. Если в управлении участвуют несколько человек, подобное разделение власти может привести к несогласованной политике или к бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, если партнеры расходятся во взглядах по стратегическим вопросам.

Ограниченная жизнь. Продолжительность деятельности товарищества непредсказуема. Выход из партнерства или смерть одного из партнеров, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, полное прекращение ее деятельности.

Ограниченность финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы товариществ остаются ограниченными, хотя обычно и превосходят возможности индивидуальных частных фирм. Но у трех или четырех партнеров может также не хватить средств для успешного роста их предприятия.

Сложность ликвидации. После того, как вы связали себя с товариществом, выйти из него не так просто. При закрытии фирмы вопрос о том, что и кому достанется и что будет дальше, зачастую очень трудно решить. Адвокатские фирмы на удивление часто сталкиваются с ошибками в договорах об образовании товарищества и приходят к заключению, что раздел осуществить сложно.

II. Хозяйственное общество

Хозяйственное общество – это коммерческая организация, уставный фонд которой формируется одним или несколькими физическими или юридическими лицами путем внесения своих долей (или полной величины уставного капитала, если в качестве учредителя выступает одно лицо).

В качестве долей могут рассматриваться денежные или материальные средства, интеллектуальный капитал, ценные бумаги или имущественные права, имеющие денежную оценку. При этом осуществляется экспертная оценка стоимости интеллектуального капитала и имущественных прав в денежной форме.

Существует три формы хозяйственных обществ:

1. общество с ограниченной ответственностью (ООО);
2. общество с дополнительной ответственностью;
3. акционерное общество
 - закрытое акционерное общество (ЗАО);
 - открытое акционерное общество (ОАО).

1. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это коммерческая организация, учредителем которой выступает одно или несколько физических или юридических лиц,

которые несут ответственность по обязательствам общества и риск убытков в пределах только внесенных ими вкладов.

В ряде западных стран существуют так называемые общества одного человека. К ним и относятся общества с ограниченной ответственностью, в которых собственность концентрируется в руках одного человека. В обществах с ограниченной ответственностью в большинстве случаев существует тесная взаимосвязь между компаньонами. По этой причине они очень подходят для организации семейных предприятий.

Для учреждения ООО необходимо заключить учредительный договор, в котором определяются наименование фирмы, местонахождение и направление деятельности предприятия, а также указываются размеры уставного капитала и долевое участие в нем членов общества.

Высшим органом управления является собрание его участников. Исключительной компетенцией собрания является:

- изменение устава;
- изменение размера уставного капитала;
- утверждение годовых отчетов и баланса, распределение прибылей и убытков;
- образование исполнительных органов и досрочное прекращение их полномочий;
- решение о реорганизации или ликвидации общества;
- избрание ревизионной комиссии.

ООО вправе преобразовываться в акционерное общество или производственный кооператив. Ликвидировано общество может быть только по единогласному решению его участников.

Участник общества вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества или часть ее одному или нескольким участникам данного общества.

Доли в уставном капитале переходят к наследникам граждан и к правопреемникам юридических лиц, являвшихся участниками общества, если учредительными документами общества не предусмотрено, что такой переход допускается только с согласия участников общества.

Выход участника общества не требует согласия на это других его участников.

2. Общество с дополнительной ответственностью

Общество с дополнительной ответственностью является разновидностью общества с ограниченной ответственностью. Обществом с дополнительной ответственностью признается

учреждение одним или несколькими лицами организации, уставный капитал которой разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для все кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества (п. 1 ст. 95 ГК РФ).

Общество с дополнительной ответственностью имеет черты, свойственные и обществам, и товариществам. От общества с ограниченной ответственностью его отличает то, что при недостаточности имущества для удовлетворения требований кредиторов его участники отвечают субсидиарно (дополнительно) в солидарном порядке. Размер ответственности последних (в отличие от полных товарищей) ограничен лишь той частью их имущества, которая кратна сумме внесенных ими вкладов.

Банкротство одного из участников приводит к тому, что его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок не определен учредительными документами. Следовательно, требования кредиторов остаются обеспеченными в прежнем размере.

Указание на дополнительную ответственность общества должно содержаться в его фирменном наименовании.

С учетом особенностей регулирования к обществам с дополнительной ответственностью применяются правила, определяющие правовой статус обществ с ограниченной ответственностью.

3. Акционерное общество

Акционерное общество – это общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащим им акций.

Акционерное общество, с точки зрения индивидуального предпринимателя, - оптимальная форма организационно-правового оформления предпринимательской деятельности. Оно может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества.

Акционеры имеют право на долю доходов АО. Часть прибыли, выплачиваемая владельцу акции, называется дивидендом. Та часть, которая не выплачивается в качестве дивидендов, называется нераспределенной прибылью.

Акционерное общество по закону не может иметь в качестве единственного участника хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Виды акционерных обществ:

- открытое (ОАО)
- закрытое (ЗАО)
- **Закрытое акционерное общество (ЗАО)**

Закрытое акционерное общество – это общество, акции которого распространяются только среди его учредителей (среди заранее определенного круга лиц), когда не используется форма открытой подписки на эмитируемые обществом акции, и они не могут свободно продаваться и покупаться на фондовом рынке.

Потенциальный покупатель не может просто дать поручение своему брокеру приобрести определенное количество акций. Первоначально акции такой компании распределяются в частном порядке, и акционеры могут распоряжаться ими только с согласия компании. Это ограничение в области финансов является главным фактором, определяющим размер компаний, которые, как правило, бывают мелкими и средними.

Число членов ЗАО не может превышать 50 (при превышении этого числа акционеров общество должно трансформироваться в открытое акционерное общество путем перерегистрации).

Закрытая акционерная компания по закону не обязана обнародовать информацию о себе в таком объеме, как это требуется от ОАО; тем не менее, она обязана представлять ежегодный отчет Регистрационному бюро компаний, который открыт для ознакомления любому члену общества.

В данный момент большинство мелких и средних предприятий в России являются закрытыми акционерными обществами, что делает эту форму бизнеса наиболее популярной.

- **Открытое акционерное общество (ОАО)**

Открытое акционерное общество – это акционерное общество, участники которого могут свободно продавать и покупать акции общества без согласия других акционеров. Оно может проводить открытую подписку на эмитируемые им акции, которые могут свободно обращаться на фондовом рынке.

Это подразумевает полную открытость общества и тщательный контроль за его деятельностью, поэтому оно обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения:

- годовой отчет;
- бухгалтерский баланс;
- счет прибылей и убытков.

А также ежегодно привлекать профессионального аудитора для проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности.

Высший орган управления в АО – общее собрание акционеров. Компетенцией общего собрания является:

- изменение устава общества;
- изменение размера уставного капитала;
- утверждение годовых отчетов и баланса, распределение прибылей и убытков;
- образование исполнительных органов и досрочное прекращение их полномочий;
- решение о реорганизации или ликвидации общества;
- избрание ревизионной комиссии;
- решение иных вопросов.

Если число акционеров превышает 50 человек, то создается Совет директоров (Наблюдательный совет). Его компетенция определяется уставом АО.

Исполнительный орган АО может быть коллегиальным (правление, дирекция) и/или единоличным (директор, ген. директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен Совету директоров и общему собранию акционеров.

ОАО, также как и ЗАО, являются достаточно популярной формой предпринимательства как в России, так и во всем мире. Как правило, открытыми акционерными обществами являются крупные компании. В России примером таких компаний могут служить «РАО ЕЭС России», «Лукойл», «РАО Газпром» и др.; в Америке – фирмы «Microsoft», «General Motors», «Ford», «Coca-Cola».

III. Производственные кооперативы

Производственным кооперативом (артелью) является добровольное объединение граждан (не менее пяти) и юридических лиц на основе членства, личного трудового участия в производственной (хозяйственной) деятельности и паевых взносов. Прибыль, получаемая кооперативом, распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием в деятельности кооператива.

В современной деловой практике кооперативы по обороту занимают относительно небольшой удельный вес, хотя они распространены во многих странах. В России кооперативы получили распространение, прежде всего в производственной деятельности, в сфере услуг и торгово-посреднической области. Для кооперативной формы предпринимательства характерно установление тесной связи членов кооператива с самим кооперативом. Типичным примером могут служить дачные и жилищные кооперативы.

Собственность такого кооператива (артели) складывается из паев (пай – долевая собственность).

Деятельность кооператива строится на личном участии его членов в производственной (хозяйственной) деятельности, хотя в кооперативах допускается участие и юридических лиц.

Производственные кооперативы создаются для совместного производства, переработки, сбыта промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, торговли, оказанию услуг.

Члены производственного кооператива несут субсидиарную ответственность, т.е. не ограниченную размером индивидуального паевого вноса, паевой доли в общей собственности кооператива. Прибыль, получаемая кооперативом, распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием.

Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. Компетенцией общего собрания является:

- изменение устава
- образование и прекращение деятельности наблюдательного совета;
- прием и исключение членов кооператива;
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, распределение прибылей и убытков;
- решение о реорганизации и ликвидации кооператива.

Если членов кооператива больше 50, то может быть создан наблюдательный совет.

Исполнительными органами кооператива являются: правление и (или) его председатель. Они осуществляют текущее правление и подотчетны наблюдательному совету.

Членом наблюдательного совета, правления и председателем кооператива могут быть только члены кооператива.

Производственный кооператив может быть ликвидирован или преобразован в хозяйственное товарищество и общество по единогласному решению его членов.

В США имеются также кооперативы и другого типа, организуемые по другим причинам. Эти кооперативы образуются, чтобы дать членам больше экономической силы как группе, чем они имеют как отдельные лица.

Наилучшим примером таких кооперативов являются сельскохозяйственные кооперативы. Первоначально фермеры объединились для того, чтобы получать более выгодные цены за свою продукцию. Со временем кооперативы расширились и сейчас также покупают и продают удобрения, сельскохозяйственные машины, семена и прочие товары, необходимые на ферме. Это превратилось в многомиллиардную индустрию. Кооперативы сейчас владеют многими заводами. Кооперативы не платят таких налогов, как корпорации, и поэтому имеют преимущества на рынке.

Недостатком кооперативной формы (по аналогии с товариществом) выступает неограниченная ответственность членов кооператива по его обязательствам. Принятие решения в кооперативе обычно осуществляется по принципу «один человек — один голос», т.е. не учитывается размер имущественного или трудового вклада члена кооператива в дело. В связи с этим кооператив не следует рассматривать как целесообразную организационно-правовую форму без серьезных дополнительных причин.

Государственные предприятия (унитарные)

Государственное предприятие представляет собой производственную единицу, характеризующуюся двумя основными чертами.

Первая заключается в том, что имущество такого предприятия и управление им полностью или частично находится в руках государства и его органов (объединений, министерств, ведомств); они либо владеют капиталом предприятия и обладают безраздельными полномочиями распоряжаться им и принимать решения, либо объединяются с частными предпринимателями, но воздействуют на них и контролируют их.

Вторая касается мотивов функционирования государственного предприятия. В своей деятельности оно руководствуется не только поиском наибольшей прибыли, но также и стремлением удовлетворить общественные потребности, что может снижать экономическую эффективность или вести даже в некоторых случаях к потерям, которые, однако, оправданны.

От государственных предприятий следует отличать государственные учреждения, которые преследуют внеэкономические цели (больницы, школы, общественные службы) и не участвуют в собственно рыночном обмене.

Государственные и муниципальные предприятия, согласно Гражданскому кодексу РФ, действуют в форме унитарных предприятий.

Унитарное предприятие — это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям). Имущество, выделяемое

унитарному предприятию при его создании, находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Унитарные предприятия имеют ряд особенностей, отличающих их от других коммерческих организаций:

- если в форму хозяйствования унитарной организации заложен принцип унитарности (собственником имущества является государство, а не организация), то в форму хозяйствования других коммерческих организаций — принцип корпоративности;
- имущество унитарного предприятия, является неделимым, и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям и паям, в том числе и между работниками предприятия;
- управление унитарным предприятием осуществляется руководителем, назначенным собственником.

В зависимости от того, кому принадлежит собственность, унитарные предприятия могут быть **государственными или муниципальными**.

Такие предприятия в зависимости от прав, предоставляемых учредителем, подразделяются на две категории:

- с правом хозяйственного ведения;
- с правом оперативного управления.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается на базе имущества, находящегося в федеральной собственности по решению РФ (федеральное казенное предприятие). Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Кроме предприятий государственной, коллективной, смешанной форм собственности в России существуют индивидуальные частные предприятия (ИЧП) и совместные предприятия (СП).

Существуют следующие формы некоммерческих организаций ([табл.1.2.](#)):

1. потребительский кооператив;
2. общественные и религиозные объединения;
3. учреждения;
4. фонды;
5. Объединение юридических лиц (ассоциация и союзы).

Таблица 1.2.-Формы некоммерческих организаций

Потребительский кооператив	Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения потребностей участников в товарах и услугах путем объединения денежных и материальных взносов
Общественные и религиозные организации (объединения)	Добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей
Фонды	Организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и/или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели
Учреждения	Организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично
Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы)	Организация, создаваемая по договору между коммерческими организациями, для защиты общих интересов и в целях координации предпринимательской деятельности

Самостоятельная работа.

Подготовка к семинару: подбор материалов из периодической печати по вопросу защиты (или нарушения) прав собственников и роли государства в обеспечении этих прав.

Форма контроля: обмен мнениями.

Тема 1.3. Организация хозяйственной деятельности

Вопросы к рассмотрению:

1. Типы организации хозяйства.
2. Управление экономикой.

1.3.1. Типы организации хозяйства

Рассмотрение типов организации хозяйственной деятельности, позволяет непосредственно определить: *какие* экономические блага надо создавать, *как* и *для кого* их производить?

Самый обобщенный ответ на эти вопросы имеется [в табл. 1.3.](#)

Таблица 1.3.-Типы организации хозяйства

Тип хозяйства	Какие блага создаются	Как их изготавливают	Для кого производят
Натуральное	Натуральные продукты	Универсальным трудом	Для членов данного хозяйства
Товарное	Товары	Специализированным трудом	Для покупателей рынка

Материалы [табл. 1.3.](#) прежде всего, свидетельствуют о том, что два типа хозяйства серьезно отличаются друг от друга, а кое в чем противоположны. Поэтому нам предстоит выявить *особенности* каждого типа хозяйства и сравнить их друг с другом.

1.3.1.1. Натуральное производство

Самой простой формой организации экономики является *натуральное хозяйство*, которое само обеспечивает своих членов необходимыми благами (пищей, одеждой, жилищем и др.).

Натуральное производство – тип хозяйства, где люди создают продукты для удовлетворения собственных потребностей.

Натуральному производству присущи следующие черты ([рис. 1.4.](#))

Прежде всего, **натуральное производство** – это *замкнутая совокупность* организационно-экономических отношений. Общество, в котором оно господствует, состоит из разобщенных и оторванных друг от друга хозяйств (семей, общин, поместий, хозяйственных

регионов). Каждое из них опирается на собственные производственные ресурсы и обеспечивает себя всем необходимым для жизни. Здесь выполняются все виды работ, начиная от добычи сырья и завершая подготовкой благ к потреблению.

Для натурального производства на протяжении веков **характерен ручной универсальный (с разнообразным назначением) труд**, исключающий его разделение на виды. Каждый работник выполняет все основные работы с помощью простейших орудий (мотыг, лопат, грабель и т. п.). О таких людях в старину были сложены пословицы и поговорки: «На все руки мастер», «Он и швец, и жнец, и в дуду игрец».

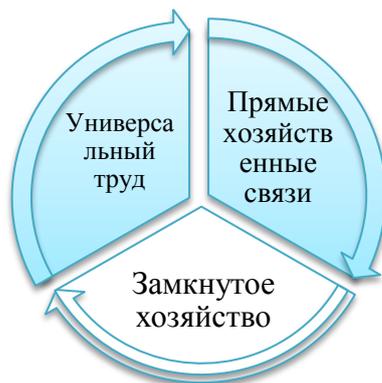


Рисунок 1.4. Основные черты натурального хозяйства

Натуральному хозяйству свойственны **прямые экономические связи** между производством и потреблением, т. е. они развиваются по формуле: «**производство – распределение – потребление**». Продукция делится между производителями и, минуя обмен ее на иные продукты, идет в личное и производственное потребление. Эта связь обеспечивает натуральному хозяйству значительную устойчивость.

Натуральное хозяйство господствовало в экономике в самую длительную доиндустриальную эпоху – свыше 9,5 тысяч лет. **Это объясняется следующими взаимосвязанными факторами и условиями хозяйствования.**

1. Для натурального хозяйства характерна **застойная экономика**. Ибо производство увеличивается очень медленно.
2. В хозяйстве господствует **универсальный труд**, который не закрепляет и не улучшает рабочие навыки и знания.
3. Работники вооружены простейшей **ручной техникой**, характерной для доиндустриальной эпохи.
4. Для хозяйственной деятельности в натуральном производстве типичной является **низкая производительность труда**. Примечательно, что даже сейчас в экономически отсталых странах Африки один сельскохозяйственный работник может прокормить не более двух человек.

5. Натуральное производство не вполне удовлетворяет *традиционные*, веками не изменяющиеся *потребности* основной массы населения.

Таковы зависящие друг от друга причины и следствия, которые препятствуют прогрессу (движению вперед по восходящей линии) натурального хозяйства. Эти причинно-следственные связи образуют своеобразную замкнутую цепь, которую можно назвать *кругом экономического застоя* (рис. 1.5.).

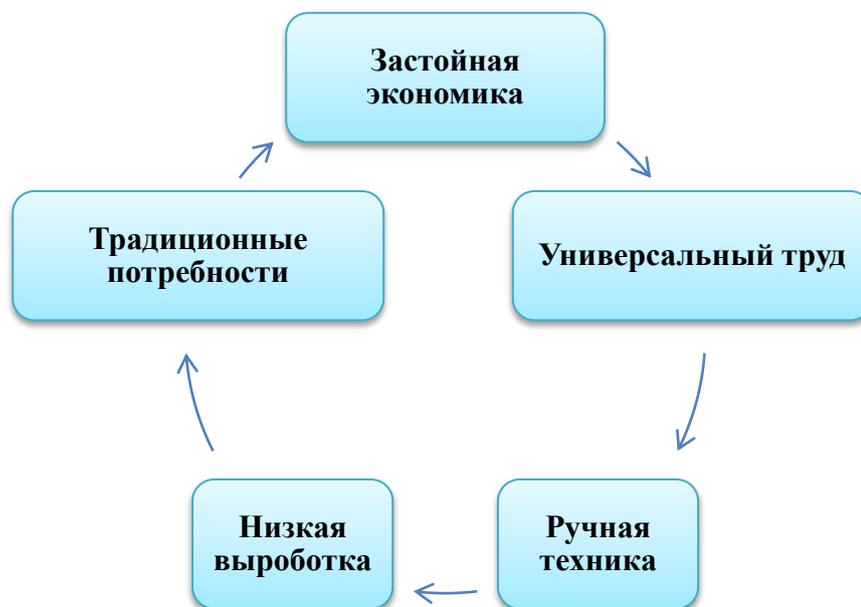


Рисунок 1.5. Круг экономического застоя

1.3.1.2. Товарное хозяйство

Более развитым и сложным по сравнению с натуральным является товарное производство, работающее на рынок.

Товарное производство – такой тип организации хозяйства, при котором полезные продукты создаются для продажи на рынке.

Товарному хозяйству свойственны следующие *типичные черты* (рис. 1.6.).

1. *Товарное хозяйство является открытым типом организационных отношений.* Здесь работники создают продукты не для собственных нужд, а для продажи их другим людям.

2. *Далее, производство товаров основано на общественном разделении труда.* Его развитие зависит от того, насколько углубляется специализация предприятий при изготовлении отдельных видов продуктов.
3. *Наконец, товарному хозяйству присущи косвенные связи между производством и потреблением.* Они развиваются по формуле: «**производство – обмен (рынок) – потребление**». Изготовленная продукция сначала поступает на рынок для обмена на другие изделия (или деньги) и лишь затем попадает к потребителям.



Рисунок 1.6. Основные черты товарного хозяйства

В противовес натуральному производству товарное хозяйство отличается неуклонным совершенствованием факторов и условий хозяйствования. *Это развитие идет по следующим направлениям.*

1. *Товарное производство порождает непрерывно прогрессирующую экономику.* Благодаря коренному обновлению производственных факторов оно способно резко ускорять выпуск продукции.
2. Это производство, как было отмечено, *основывается на разделении труда*, которое способствует совершенствованию знаний и умений работников.
3. *Специализация трудовых операций в товарном производстве облегчила применение машинной техники.* Таким образом, был открыт путь к индустриальной стадии производства.
4. *Широкое применение индустриальной техники и технологии привело к невиданному росту производительности труда.* Именно благодаря этому обстоятельству, например, американский фермер может прокормить 20 человек.
5. *Товарное производство обеспечивает возвышение потребностей всего населения.*

Здесь описаны те причины и следствия, которые превратили товарное хозяйство в прогрессирующую экономику. Неразрывная взаимосвязь этих факторов и условий

хозяйствования образует своеобразную цепь причинно-следственных процессов, принимающую вид спирали (рис. 1.7).



Рисунок 1.7. Спираль экономического прогресса

«Получающееся в результате разделения труда значительное увеличение производства всякого рода предметов приводит в обществе... к тому всеобщему благосостоянию, которое распространяется и на самые низшие слои народа».

Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов (1776).

1.3.2. Управление экономикой

Знакомство с управлением хозяйством мы завершаем рассмотрением организационно-экономических отношений. Это не случайно. Управление является производным экономическим отношением от всех звеньев системы экономических отношений.

Управление экономикой – это целенаправленное упорядочивающее воздействие на процесс общественного труда. Оно призвано организовывать, согласовывать и контролировать хозяйственную деятельность всех работников для достижения намеченных результатов.

Как же управленческие связи взаимодействуют с другими видами экономических отношений?

Управление и собственность. Если известно, что управление призвано упорядочить хозяйственную деятельность, то еще не ясно, в чьих интересах это делается. Ответ на этот вопрос позволяет выявить *зависимость управления производством от собственности*. Труд на предприятии всегда организуется с определенной целью – как можно лучше применить средства производства, обеспечив их собственнику надлежащий доход.

Такая зависимость управления от собственности неоднократно менялась на протяжении истории хозяйственной жизни. При определенных условиях *сам* собственник непосредственно руководит предприятием. В других случаях этим занимаются специально нанятые *управляющие*.

Связь управления с кооперацией и разделением труда. Всякий вид кооперации труда нуждается в управлении. Возьмем, например, сооружение большого жилого дома. Несомненно, что строители не смогут начать и завершить стройку, если никто не обеспечит их целенаправленную и согласованную работу. При простой кооперации труда в небольших размерах управлять хозяйством способен *один человек*, имеющий определенный жизненный и производственный опыт. Но с переходом от простой кооперации труда к сложной управленческая деятельность на предприятиях стала превращаться в *особую профессиональную работу*, требующую специальной подготовки.

Управление и рынок. Товарно-рыночное хозяйство обладает способностью к определенному саморегулированию. Подобно всякой управляющей системе, товарное производство и рынок наделены прямой и обратной связью, что позволяет им решать важную организационную задачу: что производить, как это делать и для кого создавать продукты?

Однако по ряду причин в XX в. рынок во многом утратил свое регулирующее воздействие на развитие национального хозяйства. Эти функции взяло на себя государство.

Управление хозяйством и государство. С возникновением государственного сектора национальной экономики государство впервые стало выполнять ряд важнейших задач по регулированию всей хозяйственной жизни общества.

Оно сосредоточилось на выполнении *общенациональных социально-экономических задач*, которые не в состоянии выполнить рынок.

Как мы видим, руководство производством находится под воздействием ряда хозяйственных условий. С их изменением управление экономикой проходит три качественно различных этапа.

Раздел 2. Микроэкономика

Тема 2.1. Структура микроэкономики

Вопросы к рассмотрению:

1. Основные формы хозяйственной деятельности.
2. Микроэкономика.

2.1.1. Основные формы хозяйственной деятельности

Мы детально рассмотрели две части системы экономических отношений:

- социально-экономические отношения, опирающиеся на собственность
- организационно-экономические отношения.

Теперь во всех последующих разделах будут проанализированы (разобраны) *основные формы хозяйственной деятельности*:

- микроэкономика,
- макроэкономика,
- мировое хозяйство.

Всем этим формам хозяйствования присущи свои *особенности* рассмотренных нами видов экономических отношений:

- собственности,
- кооперации и разделения труда,
- форм организации хозяйства
- управления экономикой.

В связи с этим важно понять отличительные черты микроэкономики, макроэкономики и мирового хозяйства, а также характерные для них особенности экономических отношений.

Указанные формы хозяйственной деятельности различаются, прежде всего, по своим масштабам.

Микроэкономика – это хозяйствование в *малых* формах (в пределах домашних хозяйств и небольших предприятий).

Макроэкономика – созидательная деятельность *в границах страны*.

Мировое хозяйство охватывает экономические *взаимосвязи* в глобальном масштабе.

Мы будем продвигаться далее от самых малых форм хозяйствования к планетарным.

Сейчас исходными являются вопросы о том, из чего состоит микроэкономика и каковы особенности присущих ей отношений между людьми.

2.1.2. Микроэкономика

2.1.2.1. Предмет микроэкономики

Микроэкономика – составная часть экономической теории, изучающая экономические взаимоотношения между людьми и определяющая общие закономерности их хозяйственной деятельности.

Микроэкономика – это наука о принятии решений, изучающая поведение отдельных экономических субъектов. Ее *основными проблемами* являются:

1. цены и объемы выпуска и потребления конкретных благ;
2. состояние отдельных рынков;
3. распределение ресурсов между альтернативными целями.

Микроэкономика изучает относительные цены, т. е. соотношения цен отдельных благ, в то время как абсолютный уровень цен изучает макроэкономика.

Непосредственным предметом микроэкономики являются: экономические отношения, связанные с эффективным использованием ограниченных ресурсов; принятие решений отдельными субъектами экономики в условиях экономического выбора.

В микроэкономике особое значение имеет изучение следующих вопросов:

1. экономическое поведение людей, которое закрепляется в адекватных институтах и общественных структурах. В качестве ключевых институтов выступают рынок, собственность и государство;
2. принятие экономическими субъектами решений и реализация ими соответствующих экономических действий;
3. проблема выбора одного из альтернативных вариантов; она ставит вопрос о редкости благ и их ограниченности.

Микроэкономика исходит из следующих предпосылок:

- **экономического атомизма**, означающего, что микроэкономика сосредоточивает свое внимание на поведении экономических субъектов, которые принимают и реализуют свои решения в процессе экономической деятельности;
- **экономического рационализма**, сущность которого состоит в допущении оценки экономическими агентами своих выгод и затрат, сравнение которых в процессе принятия экономических решений дает возможность установить наиболее эффективные действия конкретного экономического агента, обеспечивающие извлечение максимального дохода.

Главная задача экономических субъектов микроэкономики заключается в том, чтобы осуществить экономический выбор, обусловленный ограниченностью ресурсов.

В любом обществе ограниченность ресурсов вынуждает делать выбор с целью решения следующих вопросов:

- что производить и в каком объеме;
- каким образом производить избранные виды благ;
- кто получает то, что произведено;
- какой объем ресурсов, использовать для текущего потребления и какой – для будущего.

Современная микроэкономика изучает, как решаются вышеназванные четыре основных вопроса

2.1.2.2. Объект микроэкономики

Объект микроэкономики – это экономическая деятельность людей и возникающие в ее ходе общие экономические проблемы, разрешаемые в соответствии с существующими институтами.

Объектами микроэкономики являются:

- отдельные индивиды,
- домохозяйства,
- фирмы,
- собственники первичных производственных ресурсов,
- крупнейшие корпорации, связанные с другими фирмами внутри страны и за ее пределами, и даже целые отрасли экономики.

2.1.2.3. Составные части микроэкономики

Характерные особенности разных видов экономических отношений, присущих малым формам хозяйствования, можно схематически отразить [в табл. 2.1.](#)

Таблица 2.1.- Особенности экономических отношений в микроэкономике

Виды экономических отношений	Их особенности
Собственность	Тип частной собственности
Кооперация и разделение труда	Кооперация труда без его разделения. Предметная специализация предприятий
Организация хозяйства	Сводные рыночные связи
Управление экономикой	Единоличное управление предприятием

Стало быть, специфическими для микроэкономики являются следующие типы и виды хозяйственных отношений.

Тип частной собственности. Наиболее естественной экономической основой микроэкономики является частнособственническое присвоение средств производства и результатов труда.

К таким отношениям собственности относятся:

- единоличное владение тружеников – крестьян и ремесленников
- индивидуальный капитал, предполагающий применение наемного труда.

Низшие формы кооперации и разделения труда. Для микроэкономики типичны начальные формы трудового сотрудничества: простая (без разделения работы на отдельные операции) и не очень сложная кооперация труда (со специализацией работников на выполнении отдельных видов созидательной деятельности).

Общественное разделение труда между товарными хозяйствами в основном принимает форму предметной специализации (производство преимущественно одного или нескольких видов продуктов).

Свободные рыночные связи. Между обособленными и независимыми хозяйствами устанавливаются экономические отношения, свойственные свободному рынку. Каждое микрохозяйство не в состоянии самостоятельно устанавливать рыночные цены.

Единоличное управление хозяйством. Сравнительно небольшие размеры хозяйств в микроэкономике определяют то, что ими управляют сами собственники.

Предприятия микроэкономики никогда не были в неизменном состоянии. Дальнейшее их развитие в качественном и количественном отношении особенно ускорилось на рубеже XIX–XX вв. В связи с этим важно выяснить, *в чем и как* проявились эти прогрессивные перемены.

В состав микроэкономики входят две формы деятельности – домашние хозяйства и сравнительно небольшие предприятия.

Тема 2.2. Рынок

Вопросы к рассмотрению:

1. Сущность рынка. Его функции.
2. Виды рынка.
3. Инфраструктура рынка.
4. Товар и его свойства. Рынок услуг.

2.2.1. Сущность рынка. Его функции

2.2.1.1. Понятие рынка. Условия возникновения рынка

Можно дать несколько определений рынка.

Рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена.

Рынок – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, иными словами, отношение спроса и предложения.

Рынок – это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции.

Так, рынок рассматривают как совокупность товарного обмена или представляют как обмен, организованный по законам товарного производства и обращения. В книге Ф. Котлера: «**Рынок** - это совокупность существующих и потенциальных покупателей товара. Рынки делятся на рынок продавца, где силу имеет продавец и на рынок покупателя, где силу имеет покупатель».

Макконел и Брю : «**Рынок** - это приспособление, осуществляющие контакт между покупателями, или предъявителями спросами и продавцами или поставщиками товара, услуги».

«**Рынок** - это всякий институт или механизм, сводящий вместе покупателей и продавцов».

«**Рынок** - это система отношений между продавцами товаров - услуг и покупателями. Продавцы вступают в отношения, чтобы передать товар от одного человека к другому и тем самым удовлетворить потребность каждого».

В экономической теории термин «рынок» имеет несколько значений, но основное его значение таково: **рынок** — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов экономических благ.

Рынок — это институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (представителей предложения) конкретного товара или услуги.

Первоначально рынок действительно возник и определялся как какое - либо физическое место (городская или сельская базарная площадь), где совершались акты купли-продажи товаров. В таком понимании рынок существует и сегодня, однако его роль в современной экономике незначительна. По мере развития и углубления общественного разделения труда и

специализации границы рынка расширились, а вместе с ними изменялись его содержание и функции.

Еще в прошлом веке Р. Барр писал, что экономисты «понимают под рынком не какое-то определенное место, где осуществляются продажи и покупки, а всю территорию, части которой связаны отношениями свободной торговли таким образом, что цены быстро и легко выравниваются».

Первым условием возникновения рынка было разделение труда, которое ведет к специализации и обмену. Первая стадия общественного разделения труда – отделение скотоводства от земледелия, вторая – выделение ремесла, третья – возникновение купечества. Затем стали дробиться отрасли, углублялась специализация отдельных производств. Разделение труда с неизбежностью требует обмена.

Второе условие – экономическая обособленность производителей. Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности. Товарный обмен предполагает стремление к эквивалентности. Никто не хочет проиграть, т.е. все хотят получить взамен своего товара желаемое количество другого. А такое стремление возникает на основе экономической самостоятельности, выражающейся в экономической ограниченности, обособленности интересов. Эта самостоятельность (обособленность) исторически возникает на базе частной собственности. В дальнейшем она начала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные предприятия, т.е. с государственным участием, и т.д.).

Третье – самостоятельность производителя, свобода предпринимательства: чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

2.2.1.2. Субъекты и объекты рынка

Субъектами рыночных отношений выступают производители, потребители и посредники.

Основные производители (предприятия и организации) продают произведенные ими вещественные блага и услуги и покупают необходимые для производства ресурсы. Домашние хозяйства выступают на рынке как покупатели благ потребительского назначения и продавцы рабочей силы. Государство покупает на рынке товары, необходимые для выполнения его функций. Посредники - оптовые и розничные торговцы, комиссионеры, брокеры и агенты производителей – оказывают торговые услуги производителям и потребителям.

Следовательно, субъектами рыночных отношений являются физические и юридические лица.

Объектами купли - продажи на рынках являются экономические ресурсы, вещественные блага и услуги, деньги, ценные бумаги, т.е. все то, по поводу чего возникают рыночные отношения между продавцами и покупателями.

2.2.1.3. Преимущества и недостатки рынка

К преимуществам рынка относят:

1. эффективное распределение ресурсов - рынок направляет ресурсы на производство необходимых обществу товаров;
2. возможность его успешного функционирования при наличии весьма ограниченной информации - достаточно иметь данные о цене и издержках производства.
3. гибкость, высокую адаптивность к изменяющимся условиям.
4. оптимальное использование результатов НТР.
5. свободу выбора и действий потребителей и предпринимателей. Они независимы в принятии своих решений, заключении различных сделок, найме рабочей силы и т. п.;
6. способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг, более быстрой корректировке неравновесия.

Недостатки рыночной системы хозяйствования:

1. тенденция к самопроизвольному установлению равновесия в экономике, как правило, прокладывает себе путь через постоянные нарушения этого равновесия, что порождает общественные потери труда, безработицу и т.д.;
2. рынок - жестокая система в социальном плане;
3. рынок не обеспечивает решения экологических проблем, не стимулирует развитие фундаментальной науки, культуры.

2.2.1.4. Функции рынка

Регулирующая функция. Она связана с воздействием рынка на все сферы хозяйственной деятельности, прежде всего на производство. Постоянные колебания цен не только информируют о состоянии дел, но и регулируют хозяйственную деятельность. Растет цена - сигнал к расширению производства: падает цена - сигнал к его сокращению.

Информация, предоставляемая рынком, заставляет производителей снижать затраты, улучшать качество продукции.

В то же время, являясь регулятором хозяйственной жизни, рынок неоднократно демонстрировал, что не все процессы макроэкономического регулирования ему подвластны. Это проявляем в периодических спадах, инфляции, безработице.

Информационная функция. Цена, складывающаяся на каждом из рынков, содержит богатую информацию, необходимую всем участникам хозяйственной (экономической) деятельности. Постоянно изменяющиеся цены на продукты и ресурсы дают объективную информацию о потребном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на тринки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие цены - об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом.

Стихийно протекающие операции превращают рынок в гигантский компьютер, собирающий и перерабатывающий колоссальные объемы точечной информации, выдающий обобщенные данные по всему хозяйственному пространству, которое он охватывает. Концентрируемая рынком информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять собственное положение с рыночной конъюнктурой, приспособлявая к запросам рынка свои расчеты и действия.

Ценообразующая функция. В результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара и издержки на его производство.

В отличие от административно-командной системы в рыночной экономике эта оценка происходит не до обмена, а в ходе его. Рыночная цена представляет собой своего рода итог, баланс сопоставления затрат производителей и полезности (ценности) данного блага для потребителей. Таким образом, в процессе рыночного обмена цена устанавливается путем сопоставления затрат (издержек) и полезности обмениваемых благ.

Посредническая функция. Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой рыночной экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку наиболее устраивающим его покупателем.

Санирующая функция. Рыночный механизм - это достаточно жесткая, в известной мере жестокая система. Он постоянно проводит "естественный отбор" среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективных предприятий. И напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и

активным. В результате селекционной работы рынка, повышается средний уровень эффективности, поднимается устойчивость национального хозяйства в целом.

Как свидетельствует опыт, средний цикл малого бизнеса не превышает пяти лет. В конкурентной борьбе нередко гибнут и крупные фирмы. Разумеется, в условиях концентрации производства и капитала монополизация деформирует saniрующий механизм рынка. И все же монополизация нигде не подавляет конкуренцию настолько, чтобы «естественный отбор» прекратился.

В России общее количество малых предприятий в последние годы стабилизировалось. Число прекращающих существование и вновь создаваемых предприятий сравнялось. Одна часть предприятий разорилась в результате банкротства банков, другая - ушла в среду теневого бизнеса: многие не выдерживают конкуренции.

2.2.2. Виды рынка

Система рынков – совокупность всех видов рынков, характеризующихся разнообразными критериями и признаками.

Рынки функционируют на разных уровнях, во всех сферах и видах деятельности, в различных регионах страны. Поэтому система рынков сложна и многообразна. С точки зрения соответствия законодательству выделяют типы рынков:

- **легальный** (официальный);
- **нелегальный** (теневой),

Нелегальный рынок – неотъемлемый элемент теневой экономики, под которой понимается незаконная и незарегистрированная деятельность.

Структура рынка включает виды рынков в зависимости от ряда критериев. Но все рынки взаимосвязаны и взаимообуславливают друг друга:

1. По объектам рыночных отношений:

- товаров и услуг;
- средств производства;
- рабочей силы;
- ссудного капитала;
- финансов;
- ценных бумаг.

2. По географическому положению:

- местный;
- региональный;

- национальный;
- мировой.

3. По проявлению конкуренции:

- свободный;
- монополистической конкуренции (рынок, сочетающий элементы монополии и совершенной конкуренции);
- олигополический (мало продавцов и много покупателей);
- монопольный (один продавец и много покупателей)
- рынок монополии (много продавцов и один покупатель).

4. По объему продаж:

- розничный;
- оптовый.

5. По механизму регулирования:

- совершенной конкуренции (много продавцов и много покупателей);
- несовершенной конкуренции (ограниченное число продавцов);
- регулируемый (под контролем государства).

Таким образом, рынок как развитая система отношений товарного обмена представляет собой систему отдельных рынков, как бы элементов единого большого рынка. Это, прежде всего, рынки ресурсов, а также другие. В свою очередь, эти рынки разбиваются на более узкие и т.д.

2.2.3. Инфраструктура рынка

Необходимым условием нормального функционирования рынков является наличие **рыночной инфраструктуры** - совокупности отраслей, систем, фирм, опосредующих акты купли-продажи, совершаемые на рынке.

Инфраструктура рынка – это система организаций и предприятий, которые обеспечивают свободное движение товаров и услуг.

Инфраструктура рынка - совокупность государственных, коммерческих фирм, учреждений и организаций, которые обеспечивают успешное функционирование всех видов рынка.

Инфраструктура рынка подразделяется на:

- товарную;

- финансовую;
- рабочей силы.

В инфраструктуру товарного рынка включаются торговля (оптовая и розничная), аукционы, ярмарки, товарные биржи, государственная контрактная система, инспекция по контролю над ценами, антимонопольные структуры и др. Особо выделяется **инфраструктура внешней торговли**, к которой относятся торговые коммерческие центры, торгово-промышленные палаты, торговые дома, внешнеторговые фирмы, объединения и др.

Финансовая инфраструктура включает всю банковскую систему, фондовую биржу, валютную биржу, брокерские и страховые компании, холдинговые компании и др.

Инфраструктура рынка рабочей силы охватывает биржи труда, службу занятости, переподготовку рабочей силы, организацию общественных работ, регулирование миграции населения и др.

В качестве **элементов инфраструктуры** можно выделить:

1. **ярмарки** – рынки широкого значения, где осуществляется распродажа многих (одного) видов товаров;
2. **аукцион** – продажа товаров в установленном месте тому покупателю, который предлагает самую высокую цену;
3. **биржу** – место заключения сделок по контракту.

Основными элементами рынка являются спрос, предложение, цена, конкуренция, их взаимодействие носит название рыночного механизма.

Рыночная цена, которая формируется на свободном рынке под влиянием спроса и предложения, информирует товаропроизводителя о необходимом товаре (если товара не хватает, то цена на товар высока).

2.2.4. Товар и его свойства. Рынок услуг

2.2.4.1. Товар и его свойства

Товар - все, что может удовлетворить нужду или потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления. Это могут быть не только физические объекты, но и услуги, лица, места, организации, идеи и т.д.

Товар - благо (продукция, услуги), которое удовлетворяет потребности человека и предназначено для обмена, для реализации на рынке.

Товар обладает двумя **основными свойствами**: потребительской стоимостью и стоимостью.

1. Потребительская стоимость - совокупность свойств товара, связанных непосредственно как с самим товаром, так и сопутствующими услугами, определяющих его способность удовлетворять потребности человека. Она составляет вещественное содержание богатства.

Для того чтобы быть потребительной стоимостью, товар не обязательно должен принимать форму вещи, быть материальным благом.

Потребительными стоимостями являются и услуги, имеющие нематериальный характер: услуги образования, медицины, сферы культуры, быта, науки, транспорта и пр.

Товары могут удовлетворять не только личные потребности людей (хлеб, масло, мясо, одежда, обувь и т. д.), но и производственные и иные нужды общества (машины, инструменты, сырье, топливо, оружие и т.п.).

Потребительская стоимость товара:

- должна быть создана трудом;
- должна удовлетворять потребности не ее создателя, а других людей;
- должна обмениваться на другой товар (механизм купли-продажи).

Товар должен обладать способностью обмениваться на другие товары.

2. Стоимость товара - это затраченный на производство товара и воплощенный в нем общественный труд. Стоимость проявляется при обмене товаров, ее внешним проявлением, формой выступает меновая стоимость.

Меновая стоимость - количественное соотношение, пропорция, в которой обменивается один товар на другой (свойство товара в любых количественных пропорциях обмениваться на другой товар (1кг мяса - на 1 г ткани).

Один товар имеет множество меновых стоимостей.

Труд товаропроизводителя выступает в виде **конкретного труда**, затрачиваемого в виде определенной, целесообразной формы (труд слесаря, пекаря, сапожника), и **абстрактного труда** (общечеловеческого).

Абстрактный труд создает стоимость. Разделение труда товаропроизводителя на конкретный и абстрактный труд обусловлено противоречием товарного хозяйства, выступающим в виде противоречия между частным и общественным характером труда.

Величина стоимости товара определяется не только затратами живого труда, но и овеществленного труда. Определяется общественно необходимыми затратами (существует разная квалификация производителей) - средние условия производства, организация производства, средняя квалификация сотрудников, техническая оснащенность. Общественно

необходимые затраты совпадают с индивидуальными затратами тех товаропроизводителей, которые реализуют на рынке основную долю товаров того или иного рода

2.2.4.2. Рынок услуг

Услуга – совершённое одним лицом (физическим или юридическим) в интересах другого лица действие или деятельность.

Согласно статье 2 Федерального закона РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», услугами признаётся «предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений». Исходя из вышесказанного, например, услугами не является деятельность сотрудника организации по отношению к самой организации, так как их взаимоотношения регламентированы трудовым договором, должностной инструкцией и прочими документами.

Услугу можно определить как продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь или на человека.

Услуга обладает полезностью для того, кто ее не производит.

Услуга – это продукт труда, обладающий специфическими свойствами: неосвязаемостью, неотделимостью от своего источника (невозможно отделить процесс обучения от преподавателя и ученика, процесс предоставления информации – от того, кто ее предоставляет).

Услуга не сохраняется отдельно от процесса ее предоставления, не может быть законсервирована как товар, хранящийся на складе.

Услуга направлена на вещь или на человека. Она существует только в процессе ее производства. Производство и потребление услуг позволяет изменить полезность вещи или характер человеческой жизнедеятельности.

Существуют различные классификации типов и видов услуг, и каждая из этих классификаций отражает специфический подход к анализу сервисной деятельности.

Можно выделить пять общих типов услуг:

1. **производственные** – инжиниринг, лизинг, обслуживание и ремонт оборудования;
2. **распределительные** – торговля, транспорт, связь;
3. **профессиональные** – банковские, страховые, финансовые, консультационные, рекламные;
4. **потребительские** – так называемые массовые услуги, связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением;
5. **общественные** – телевидение, радио, образование, культура.

Новые виды услуг:

6. **Деловые и профессиональные** - инжиниринг, лизинг, обслуживание и ремонт оборудования;
7. **услуги по воспитанию и обучению детей** - гувернантки, няни, частные детские сады и школы;
8. **услуги по уходу за животными** - лечение, кормление, прогулки, гостиницы для животных.

По принципу вещественности или не вещественности выделяют 4 класса услуг:

1. **Осязаемые действия, направленные на тело человека.** Такие услуги оказывают здравоохранение, пассажирский транспорт, салоны красоты и парикмахерские, спортивные заведения, рестораны и кафе.

2. **Осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты.** Это работа грузового транспорта, ремонт и содержание оборудования, охрана, поддержание чистоты и порядка, ветеринарные услуги.

3. **Неосязаемые действия, направленные на сознание человека.** Сюда относятся образование, радио- и телевизионное вещание, информационные услуги, театры, музеи.

4. **Неосязаемые действия с неосязаемыми активами.** Это могут быть банковские, юридические и консультационные услуги, страхование.

Другие критерии:

1. По видам потребностей человека – **материальные** и **нематериальные** услуги.

Материальные услуги создают отрасль материального производства – это услуги, направленные на удовлетворение материальных потребностей, продолжение процесса производства в сфере обращения, транспортировки, хранения продукта, а также услуги торговли, общественного питания, транспорта и связи, бытового и коммунального хозяйства.

Нематериальные услуги – услуги, не получающие предметно-осязательную форму. Это услуги, действия которых направлены непосредственно на человека, окружающие его условия. Производство таких услуг неотделимо от потребления (услуги по реализации турпутевок, по обслуживанию туристов в гостиницах и предприятиях питания, по организации концертных выступлений, а также образование, консультирование, предоставление информации).

2. По степени их алгоритмизации - **стандартизированные** и **творческие** услуги.

Стандартные виды услуг оказываются по строго установленным правилам.

Творческие услуги могут формироваться и изменяться по индивидуальным требованиям потребителя. Так, в туристическом бизнесе могут возникать экзотические виды обслуживания, например турист заказывает экскурсовода, одетого и загримированного под

какой-либо исторический персонаж. Личные и интеллектуальные услуги часто подвергаются изменениям и корректировке в процессе их реализации.

3. По количеству потребителей - *личные и коллективные* услуги.

Часть услуг, например репетиторство и врачебная деятельность, имеют полезность только для отдельных индивидов (хирург не может оперировать некий коллектив). Другие услуги, наоборот, всегда оказываются целым коллективам людей: услуги лектора в студенческой аудитории, обеспечение государством общественного порядка, перевозка общественным транспортом, работа средств массовой коммуникации.

4. По сферам деятельности общества - *производственные и непроизводственные* услуги.

К производственной сфере можно отнести, например, транспортировку грузов и техническое обслуживание оборудования, к непроизводственной – услуги здравоохранения, культуры, туризма, отдыха и т. п.

5. По конечной цели - *коммерческие и некоммерческие* услуги.

Первые производятся с целью получения прибыли и другой коммерческой выгоды. Вторые не нацелены на прибыльность. К ним относятся услуги благотворительных фондов и организаций, ряд государственных услуг (оборона страны, поддержание общественного порядка, забота об образовании и здоровье своих граждан). По мере повышения уровня жизни населения возрастает доля услуг коммерческого характера. Это приводит к дифференциации уровня сервиса в зависимости от платежеспособного спроса людей.

6. По форме организации услуг - *государственные и негосударственные*.

Главное различие этих видов услуг состоит в том, что государственные услуги в принципе не могут быть оказаны никем, кроме государства. Это услуги по обороне страны, поддержанию общественной безопасности, ведению учета граждан, регистрации средств транспорта, государственной регистрации коммерческих операций (например, сделок с недвижимостью). В обществе существует потребность именно государственного учета рождений, смертей, вступления в брак, отношений собственности и т. п.

7. По специализации производителя - *чистые и смешанные*.

Чистая услуга является единственным видом деятельности производителя (специализированное производство услуг). **Смешанная услуга** сопровождает товарно-материальные ценности, облегчая их обращение и делая их более привлекательными для потребителя. Это, например, предпродажный и послепродажный сервис, сопровождающий акт купли-продажи товара.

8. По степени реальности - *идеальная и реальная* услуги.

Идеальная услуга – это абстрактная теоретическая модель того или иного вида сервисной деятельности. Она включает правила обслуживания населения, стандарты качества, технологию оказания услуги.

Реальная услуга – это конкретные материальные действия, направленные на удовлетворение потребностей клиента. Услуги в их реальном исполнении всегда отличаются от идеальных. Реальные услуги индивидуализированы по исполнителям, потребителям, конкретным условиям их оказания.

9. По отношению государства и общества - **легитимные** и **нелегитимные** услуги.

Легитимные услуги одобряются государством и обществом, **нелегитимные** – осуждаются и обычно преследуются по закону. Признаются легитимными услуги, удовлетворяющие потребности, которые в данном обществе считаются разумными, полезными, одобряемыми. Услуги, удовлетворяющие осуждаемые обществом потребности (наркотические, преступные, аморальные), относятся к разряду нелегитимных.

10. По степени привязки к личности человека, оказывающего услуги, - **личностные** и **безличные**.

Личностные услуги ценятся, прежде всего, за связь с отличительными особенностями какого-то лица, обладающего исключительными профессиональными качествами. Таковы услуги врачей, адвокатов, психоаналитиков, выдающихся артистов и музыкантов, ученых, менеджеров.

К безличным обычно относят более простые услуги, на выполнение которых мало влияет личность того, кто их оказывает (торговля, транспорт, ремонт и техническое обслуживание). Один специалист в области сервиса может быть довольно легко заменен другим специалистом примерно такой же квалификации.

11. По степени сложности - **простые** и **сложные** (комплексное обслуживание).

12. По признаку добровольного характера - **добровольные** и **навязанные**.

Тема 2.3. Конкуренция и монополия

Вопросы к рассмотрению:

1. Конкуренция: сущность, функции и методы.
2. Виды конкуренции.
3. Структура рынка. Типы структур рынка.
4. Монополия, её виды и значение.
5. Антимонопольная политика.

2.3.1. Конкуренция: сущность, функции и методы

Одним из существенных признаков рынка является **конкуренция** - форма взаимного соперничества субъектов рыночного хозяйства и механизм регулирования общественного производства.

На практике конкуренция, предполагающая равные условия хозяйствования для всех участников конкретного рынка, часто соседствует со своим антиподом - монополией, означающей власть определенного продавца или покупателя на рынке.

Отличительными чертами рыночной системы являются:

- самостоятельность,
- независимость,
- экономическая свобода субъектов рынка, предполагающая, в частности, свободу производителя в выборе сферы деятельности, вида, объема выпускаемой продукции.

Но, если каждый вправе свободно производить и продавать свой продукт, то на рынке оказывается множество производителей (продавцов) и между ними объективно возникает состязание, соревнование - конкуренция.

Конкуренция (от латинского слова "*конкурере*" - столкновение) - это борьба предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров в целях получения максимальной прибыли.

По существу, **конкуренция** - это борьба за достижение лучших условий доступа к ограниченным ресурсам общества.

Значение конкуренции нельзя переоценить. В ходе конкурентной борьбы в рыночной экономике наиболее рационально решаются вопросы: "Что? Как? Для кого?".

Конкуренция является "благом" для общества в целом, ибо именно конкуренция заставляет производителей учитывать потребности общества, повышать качество продукции, снижать издержки ее производства, внедрять достижения научно-технического прогресса и т.п.

Объектом конкуренции являются цена с ее исходным базисом - издержками производства, качество продукта и дизайн.

Рассматривая конкуренцию необходимо показать ее как положительные стороны, так и отрицательные.

Положительные стороны конкуренции:

1. конкуренция заставляет постоянно искать и использовать в производстве новые возможности;
2. конкуренция требует совершенствовать технику и технологии;
3. конкуренция стимулирует повышение качества товара;

4. конкуренция заставляет снижать затраты (и цены);
5. конкуренция требует от поставщиков товаров (продавцов) снижать цены на предлагаемый товар;
6. конкуренция ориентирует на ассортимент товаров повышенного спроса;
7. конкуренция повышает качество продукции (клиент всегда прав);
8. конкуренция вводит новые формы управления.

Отрицательные стороны конкуренции:

1. при конкуренции наблюдается беспощадность и жестокость по отношению к неудачнику;
2. многочисленность «жертв» в виде банкротств и безработицы.

Любой товар или услуга в большей или меньшей степени конкурентоспособна.

На конкурентоспособность влияют следующие факторы:

1. при его производстве:

- производительность труда;
- уровень налогообложения;
- внедрение научно-технических разработок;
- размеры прибыли предприятия;
- величина оплаты труда.

2. при его потреблении:

- продажная цена товара;
- качество;
- новизна;
- послепродажное обслуживание;
- уровень предпродажной подготовки.

Сущность конкуренции полнее раскрывается в ее функциях.

2.3.1.1. Функции конкуренции

В рыночной экономике конкуренция выполняет ***ряд важнейших функций:***

1. ***Конкуренция - это способ эффективного распределения ограниченных ресурсов общества.*** Если предложение больше спроса, то неизбежно возникает борьба между продавцами. Они вынуждены снижать цену, что, как правило, ведет к сокращению объемов производства данного товара и к уменьшению ресурсов, вкладываемых в данное производство.

Если спрос больше предложения, то возникает конкуренция между покупателями, каждый из них стремится предложить более высокую цену за дефицитный товар - цена повышается, увеличивается предложение, т.е. больше ресурсов привлекается в производство данного товара.

Чтобы устоять в конкурентной борьбе, предприниматель должен производить именно то, что предпочитает потребитель. Это значит, что факторы производства (ресурсы) направляются в те отрасли, где в них существует наибольшая потребность.

2. Конкуренция выполняет стимулирующую функцию. Стремление максимизировать прибыль в условиях конкуренции заставляет предпринимателей улучшать качество продукции или/и снижать издержки производства.

В конкурентной борьбе каждый продавец, предлагая лучшие или более дешевые товары, думает, прежде всего, о собственной выгоде, но тем самым приносит больше пользы своим покупателям и экономическому благосостоянию общества в целом. В ходе конкурентной борьбы происходит распределение дохода в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства.

3. Конкуренция выполняет функцию регулирования. Для того чтобы устоять в борьбе, предприниматель должен предлагать изделия, которые предпочитает потребитель (суверенитет потребителя). Отсюда и факторы производства под влиянием цены направляются в те отрасли, где в них существует наибольшая потребность.

4. Конкуренция выполняет функцию мотивации. Для предпринимателя конкуренция означает шанс и риск одновременно:

- предприятия, которые предлагают лучшую по качеству продукцию или производят ее с меньшими производственными затратами, получают вознаграждение в виде прибыли (позитивные санкции). Это стимулирует технический прогресс;
- предприятия, которые не реагируют на пожелания клиентов или нарушения правил конкуренции своими соперниками на рынке, получают наказание в виде убытков или вытесняются с рынка (негативные санкции).

5. Конкуренция выполняет контролирующую функцию: если предприниматель использует ресурсы неэффективно, то он несет убытки и вытесняется с рынка. Стремление удержаться на рынке, максимизировать свою выгоду и порождает конкуренцию.

2.3.1.2. Типы конкурентного поведения

Существуют разные типы конкурентного поведения:

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

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

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

Очевидно, что "ведомые" менее активны в конкурентной борьбе, большей остроты она достигает между "лидерами" и "претендентами на лидерство". Наиболее энергичными, атакующими конкурентами выступают "новички".

2.3.1.3. Методы конкуренции

I. Конкуренцию можно условно разделить на **добросовестную** и **недобросовестную**.

Добросовестная конкуренция ведет к выигрышу потребителя - он получает больше разнообразной продукции, качество которой - выше, а цена - ниже.

Основные методы добросовестной конкуренции:

1. повышение качества продукции;
2. снижение цен («война цен»);
3. реклама;
4. развитие до- и послепродажного обслуживания;
5. создание новых товаров и услуг и использование достижений НТР и т.д.

Наряду с добросовестной, честной конкуренцией существует **недобросовестная, нечестная конкуренция**, под которой понимаются способы укрепления рыночного положения фирмы, связанные не с повышением качества и эффективности производства, а с использованием таких **методов**, как:

1. экономический (промышленный) шпионаж;
2. подкуп и шантаж;
3. обман потребителей;

4. махинации с деловой отчетностью;
5. валютные махинации;
6. сокрытие дефектов
7. продажа по цене ниже себестоимости;
8. установление дискриминационных цен или коммерческих условий;
9. ложная информация и реклама, вводящая потребителя в заблуждение;
10. недобросовестное копирование товаров конкурентов;
11. нарушение качества, стандартов и условий поставок товаров;
12. использование чужих товарных знаков и т.д.

От недобросовестной конкуренции выигрывают производители (продавцы), но не покупатели. Недобросовестная конкуренция запрещается законодательством (гражданскими и уголовными кодексами) большинства стран с рыночной экономикой.

II. По методам ведения различают **ценовую** и **неценовую** конкуренцию.

Используя метод **ценовой конкуренции**, производитель в целях создания на рынке для своей продукции более благоприятных условий и подрыва позиций конкурента снижает ее цену. При этом снижение цены может происходить как на основе уменьшения издержек производства, так и без их изменения путем установления монопольно низкой цены на продукцию.

Неценовая конкуренция предполагает, что производитель добивается конкурентного превосходства путем:

- повышения технического уровня и качества продукции;
- выпуска новой продукции;
- создания товаров-заменителей;
- предложения послепродажного обслуживания;
- рекламы.

Следует отметить, что в современном мире неценовая конкуренция приобретает все большее значение.

2.3.2. Виды конкуренции

Существуют следующие виды конкуренции:

1. **функциональная** (это конкуренция определенного товара)- базируется на том, что одну и ту же потребность потребителя можно удовлетворить по-разному;

2. **видовая** (по цене и качеству)- это конкуренция между аналогичными товарами, но разными по оформлению;
3. **предметная конкуренция** – это конкуренция между аналогичными товарами, но разными по качеству изделия и по притягательности марки;
4. **ценовая конкуренция** – снижение цены увеличивает продажи, приводит к расширению рынка;
5. **скрытая ценовая конкуренция**: бывает двух видов:
 - продажа личного товара по цене конкурента
 - снижение цены потребления товара
6. **незаконные методы**:
 - антиреклама товаров конкурентов;
 - производство товаров имитаторов (подделка).
7. **межфирменная** (среди отдельных предприятий, фирм);
8. **внутриотраслевая и межотраслевая**.

Внутриотраслевая конкуренция – это конкуренция между производителями одной отрасли, производящими однородные товары, за лучшие условия их производства и сбыта, за получение сверхприбыли.

Межотраслевая конкуренция – это конкуренция между производителями, занятыми в различных отраслях производства, из-за более выгодного приложения капитала, перераспределения прибыли. Поскольку на норму прибыли влияют разные факторы, то ее величина в различных отраслях неодинакова. Однако каждый производитель независимо от того, где применяется его капитал, стремится получить на него прибыль не меньшую, чем остальные производители.

2.3.3. Структура рынка. Типы структур рынка

Конкуренция (как и ее противоположность - монополия) может существовать только при определенном состоянии рынка. Разные виды конкуренции (и монополии) зависят от определенных параметров (показателей) состояния рынка.

Структура рынка - это основные характерные черты рынка, к числу которых относятся:

1. количество фирм (хозяйственных, промышленных, торговых предприятий, имеющих права юридического лица), поставляющих товары на рынок;
2. свобода вхождения предприятия на рынок и выхода из него;

3. дифференциация товаров (придание определенному виду товаров одного и того же назначения разных индивидуальных особенностей - по фабричной марке, качеству, цвету и др.);
4. участие фирм в контроле за рыночной ценой, доступность рыночной информации.

Типы структур рынка:

Структура рынков – сложное понятие, имеющее множество аспектов. Одним из них является степень свободы конкуренции.

Выделяют такие виды:

1. совершенная конкуренция
2. несовершенная конкуренция
 - монополистическая конкуренция,
 - олигополия.
 - монополия.

2.3.3.1. Совершенная конкуренция

Совершенная, свободная или чистая конкуренция — экономическая модель, идеализированное состояние рынка, когда отдельные покупатели и продавцы не могут влиять на цену, но формируют её своим вкладом спроса и предложения. Другими словами это такой тип рыночной структуры, где рыночное поведение продавцов и покупателей заключается в приспособлении к равновесному состоянию рыночных условий.

Совершенная конкуренция - это некая идеальная рыночная структура, которая в реальной экономической действительности практически не существует, но служит образцом для сравнения с другими рыночными структурами.

Совершенная конкуренция (свободная) характеризуется рядом черт:

1. множеством мелких фирм;
2. однородностью продукции;
3. отсутствием затруднений на вход и выход (из отрасли);
4. равным доступом ко всем видам информации;
5. фирмы не участвуют в контроле за ценами;
6. отсутствие неценовой конкуренции;
7. мобильностью ресурсов внутри рынка.

Это означает, что доля каждой фирмы на рынке отрасли незначительна, так что ни одна из них не способна сколько-нибудь существенно влиять на цену продукта. Поэтому в условиях

совершенной конкуренции кривая спроса на продукцию фирмы всегда горизонтальна (т. е. абсолютно эластична).

Свободная конкуренция, естественно, соответствует периоду классического капитализма. В более полной мере она проявилась, пожалуй, только в Англии и лишь в XIX веке. Свободное соперничество в современных условиях - редкое явление. Так, в западных странах такое явление можно обнаружить, например, на рынке зерна, ценных бумаг и на поприще рыночного состязания фермеров.

Достоинства:

- Совершенная конкуренция помогает не только распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей, но и достичь максимальной производственной эффективности.
- Совершенная конкуренция заставляет фирмы производить продукцию с минимальными средними издержками и продавать ее за цену, соответствующую этим издержкам.

Недостатки:

- совершенная конкуренция не предусматривает производство общественных благ, которые хотя и приносят удовлетворение потребителям, однако не могут быть четко разделены, оценены и проданы каждому потребителю в отдельности (поштучно). Это относится к таким общественным благам, как противопожарная безопасность, национальная оборона и т. д.;
- совершенная конкуренция, предполагающая огромное число фирм, не всегда способна обеспечить концентрацию ресурсов, необходимую для ускорения научно-технического прогресса. Это прежде всего касается фундаментальных исследований (которые, как правило, бывают убыточными), наукоемких и капиталоемких отраслей;
- совершенная конкуренция способствует унификации и стандартизации продукции. Она не учитывает в полной мере широкий диапазон потребительского выбора. Между тем в современном обществе, достигшем высокого уровня потребления, развиваются разнообразные вкусы;
- потребители все больше не только учитывают утилитарное назначение вещи, но и обращают внимание на ее оформление, дизайн, возможность приспособить ее к индивидуальным особенностям каждого человека. Все это возможно лишь в условиях дифференциации продуктов и услуг, что связано, однако, с повышением издержек их производства.

2.3.3.2. **Несовершенная конкуренция**

I. Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция – тип отраслевого рынка, на котором существует достаточно много продавцов, продающих дифференцированный продукт, что позволяет им осуществлять определённый контроль над продажной ценой товара (или услуги).

Монополистическая конкуренция характеризуется:

1. множеством мелких фирм;
2. неоднородностью продукции;
3. отсутствием затруднений на вход и выход (из отрасли);
4. несколько ограниченным доступом к информации;
5. ограниченным контролем за ценами;
6. используются методы неценовой конкуренции: реклама, торговые марки, знаки.

Монополистическая конкуренция возникает там, где хозяйствуют десятки фирм, тайный сговор между которыми практически невозможен.

Каждая фирма действует на свой страх и риск, сама определяет свою ценовую политику. Предсказать и учесть действия всех остальных участников конкуренции практически невозможно.

II. Олигополия

Олигополия - тип рыночной структуры, при которой несколько крупных фирм монополизируют производство и сбыт основной массы продукции и ведут между собой преимущественно неценовую конкуренцию.

Олигополия (гр. oligos - немногий, poleo - продаю) характеризуется :

1. небольшим числом крупных фирм;
2. неоднородностью (или однородностью) продукции;
3. возможными затруднениями при входе, связанные с большими инвестициями;
4. несколько ограниченным доступом к информации;
5. всеобщей взаимозависимостью.

Примеры: автомобильная промышленность, бытовые электроприборы.

III. Монополия

Монополия (от греч. *μονο* — один и *πωλέω* — продаю) — фирма (ситуация на рынке, на котором действует такая фирма), действующая в условиях отсутствия значимых конкурентов (выпускающая товар (ы) и/или оказывающая услуги, не имеющие близких заменителей).

Монополия характеризуется:

1. одной фирмой;
2. уникальностью продукции, которая не имеет заменителей;
3. практически непреодолимыми барьерами на вход;
4. несколько ограниченным доступом к информации;
5. обычный, иногда полный контроль над ценами.

Примерами могут быть монополии в автомобилестроении— МТЗ, МАЗ, Атлант, Белаз.

Основные характеристики рынков несовершенной конкуренции [приведены в таблице 2.2.](#)

Таблица 2.2. - Характерные черты рынков несовершенной конкуренции

Характерная черта	Чистая монополия	Олигополия	Монополистическая конкуренция
Число фирм	Одна	Несколько	Много
Тип продукта	Уникальный, близких заменителей нет	Стандартизированный	Дифференцированный
Контроль над ценами	Полный	Ограниченный взаимозависимостью	Небольшой
Условия вступления в отрасль	Блокировано	Трудно	Сравнительно легко
Типичные отрасли	Коммунальное хозяйство (водо-, газо-, электро-снабжение и т.п.)	Металлургия, автомобиле- и станкостроение, нефтедобыча	Розничная торговля, швейная, обувная промышленность

Помимо этих трех основных типов (моделей) рынка несовершенной конкуренции существуют и другие типы этого рынка:

- **дуополия** - рыночная ситуация, при которой на рынке функционируют лишь два производителя;
- **монопсония** - рынок, на котором множеству продавцов противостоит один покупатель;

- **дуополия** - рыночная структура, при которой на рынке имеется лишь два покупателя, но много продавцов;
- **олигополия** - рынок, на котором имеется несколько покупателей, которым противостоит множество продавцов.

2.3.4. Монополия, её виды и значение

Монополия (от греч. «моно» - один, «полио» – продаю) - исключительное право производства, промысла, торговли и других видов деятельности, принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству. Это означает, что по своей природе монополия - прямая противоположность свободной конкуренции.

Понятие **монополия** имеет двоякий смысл:

- во-первых, под монополией понимается крупное предприятие, которое занимает ведущее положение в определенной отрасли ("Кока-кола", "Ксерокс", "Форд" и др.);
- во-вторых, под монополией понимается положение фирмы на рынке, позволяющее ей контролировать конкретный рынок.

Монопольное положение на рынке может занимать не только крупное, но и небольшое предприятие, если только оно поставляет на рынок основную массу продукции данного вида; с другой стороны, крупное предприятие может и не быть монополистом на рынке, если его доля в общем объеме рыночного предложения невелика.

Процесс возникновения монополий как объективное следствие конкуренции был интенсифицирован в последней трети XIX в.

Бурное развитие производства, связанное с быстрым ростом тяжелой промышленности, железнодорожным строительством, переходом к использованию электроэнергии, вело к образованию крупных предприятий. Захватывая большую часть рынка, крупные производители получали возможность диктовать цены, препятствовать вхождению в отрасль других предприятий.

2.3.4.1. Виды монополий

1. **Закрытая монополия** – монополия, защищенная юридическими запретами, наложенными на конкуренцию: юридическими ограничениями, патентной защитой, институтом авторских прав.
2. **Открытая монополия** - монополия, при которой одна фирма, по крайней мере на некоторое время становится единственным поставщиком продукта, но не имеет

специальной защиты от конкуренции. В подобном положении нередко находятся фирмы, которые впервые вышли на рынок с новой продукцией.

3. **Естественная монополия.** Ею обладают собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (например, редкие металлы, особые земельные участки под виноградники).

Сюда также относятся целые отрасли инфраструктуры, имеющие особо важное и стратегическое значение для всего общества (железнодорожный транспорт, военно-промышленный комплекс и т.п.). Зачастую существование естественных монополий оправдывается тем, что они дают огромный экономический выигрыш от больших масштабов производства. Здесь создают товары с меньшими затратами по сравнению с расходами ресурсов, которые были бы на множестве аналогичных фирм.

Плюсы:

- возможность максимально использовать эффект от масштаба производства, что приводит к снижению издержек на производство единицы продукции;
- возможность мобилизации значительных финансовых ресурсов для поддержания средств производства на должном уровне;
- возможность использования достижений научно-технического прогресса;
- возможность следования единым стандартам на производимую продукцию и предоставляемые услуги;
- возможность замены рыночного механизма, т. е. рыночной экономической организации;
- внутрифирменной иерархией и системой контрактных отношений, что позволит сократить потери, связанные с риском и неопределенностью.

Минусы:

- возможность определять уровень продажной цены, создавать искушение переложить издержки в значительной мере на конечного потребителя, который не в состоянии оказывать обратного влияния на производителя;
- возможность блокировать технический прогресс;
- возможность «экономить» за счет снижения качества производимой продукции и предоставляемых услуг;
- возможность принимать форму административного диктата, подменяющего экономический механизм.

Видно, что у естественной монополии достоинства становятся недостатками и наоборот.

Эта форма экономической организации глубоко противоречива. Не возможно однозначно определить, что перевешивает — плюсы или минусы. Однако общество не может жить в условиях такой неопределенности, зависимости от естественных монополистов.

Рыночная форма экономической организации не в состоянии преодолеть или даже ослабить действия негативных факторов естественной монополии. Рыночный механизм распределения ресурсов в данном случае не работает. Разрешить существующие противоречия общество может только одним способом — регулированием естественной монополии.

4. Государственная монополия — монополия, созданная в соответствии с законодательством, определяющим товарные границы монопольного рынка, субъекта монополии (монополиста), формы контроля и регулирования его деятельности, а также компетенцию контролирующего органа.

5. Легальные монополии, образуемые на законном основании (их называют "защищенными" от конкуренции). **К ним можно причислить такие формы монополистических организаций:**

- **патентная система** – удостоверяет авторство изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и т.п. и обеспечивает приоритетное и исключительное право на их использование;
- **авторские права** – закрепляет исключительное право авторов на использование собственных произведений в любых формах и любыми способами;
- **торговые знаки** - специальные рисунки, названия, символы, которые позволяют идентифицировать (отождествить) товар, услугу или фирму (конкурентам запрещается использовать зарегистрированные торговые знаки).

6. Чистая монополия — ситуация, когда на рынке присутствует только один поставщик данного вида товаров и услуг.

Чистая монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта или услуг, у которых нет близких заменителей. Чистые монополии в настоящее время - редкое явление. Чаще встречаются рынки, на которых конкурируют друг с другом несколько фирм. Чистые монополии, как правило, могут существовать только при покровительстве государства. Причем они присущи скорее местным рынкам, нежели общенациональным. Более того, понятие чистой монополии является абстракцией. Имеется много товаров, у которых нет заменителей.

Характерные черты чистой монополии:

- Единственный продавец, абсолютный монополист его фирма единственная в отрасли производящий товар или услугу.
- Товар монополии уникален в том смысле, что нет близких или хороших заменителей этого товара.
- Монополия самостоятельно устанавливает (диктует) цену на товар (услугу), а покупатель либо вынужден покупать товар по данной цене, либо обходиться без него.

- Вхождение в отрасль заблокировано.
- Отсутствие конкуренции (неценовая конкуренция).

7. Искусственные монополии. Под этим условным названием (которое отделяет эти организации от естественных монополий) имеются в виду объединения предприятий, создаваемые ради получения монополистических выгод. Например: в России ЗАО «Газметалл».

Эти монополии преднамеренно меняют структуру рынка:

1. создают барьеры для вхождения на отраслевой рынок новых фирм;
2. ограничивают аутсайдерам (предприятиям, которые не вошли в монополистическое объединение) доступ к источникам сырья и энергоносителям;
3. создают очень высокий (по сравнению с новыми фирмами) уровень технологии;
4. применяют более крупный капитал (дающий больший эффект от роста масштаба производства);
5. «забывают» новые фирмы хорошо поставленной рекламой.

Искусственные монополии образуют ряд конкретных форм - артель, синдикат, трест и концерн.

Картель - союз нескольких предприятий одной отрасли промышленности, в котором его участники сохраняют свою собственность на средства и продукты производства, а созданные изделия сами реализуют на рынке, договариваясь о квоте - доле каждого в общем выпуске продукции, о продажных ценах, распределении рынков и др.

Синдикат - объединение ряда предприятий, изготавливающих однородную продукцию; здесь собственность на материальные условия хозяйствования сохраняется за участниками объединения, а готовая продукция реализуется как их общее достояние через созданную для этого контору.

Трест - монополия, в которой создается совместная собственность данной группы предпринимателей на средства производства и готовую продукцию.

Концерн - союз формально независимых предприятий (обычно из разных отраслей промышленности, торговли, транспорта и банков), в рамках которого главная фирма организует финансовый (денежный) контроль за всеми участниками.

2.3.5. Антимонопольная политика

Антимонопольная политика государства - экономическая политика государства, опирающаяся на антитрестовское законодательство и законодательство о пресечении недобросовестной конкуренции.

Антимонопольная политика направлена на развитие конкуренции, создание условий, препятствующих монополистической деятельности участников рыночных отношений и образованию монополий на рынке.

Антимонопольная политика, имеющая целью нейтрализацию негативных последствий монополизма и стимулирование конкуренции в ее цивилизованных формах, проводится по нескольким направлениям:

1. ограничение монополизации рынка;
2. запрещение слияний конкурирующих компаний;
3. запрещение установления монопольных цен;
4. сохранение и поддержание конкуренции в ее цивилизованных формах.

За нарушение антимонопольных норм, которые устанавливает государство в виде законов, могут предусматриваться такие *формы ответственности*:

1. *имущественная* – в виде штрафов, отчисления с прибыли, отчисления убытков;
2. *оперативно-хозяйственные санкции* – принудительный раздел фирмы, лишение лицензии, запрет выхода на внешние рынки.

Самостоятельная работа. Подготовка сообщений о конкуренции, её видах и значении; монополии, её «плюсах» и «минусах».

Форма контроля: фронтальный опрос.

Тема 2.4. Экономические основы бизнеса

Вопросы к рассмотрению:

1. Коммерческое предпринимательство.
2. Коммерческий расчёт.
3. Производство новой (добавленной) стоимости: его условия и результаты
4. Воспроизводство капитала фирмы.
5. Основной и оборотный капитал.

2.4.1. Коммерческое предпринимательство

Рыночные отношения и бизнес неразрывно связаны между собой. Рыночные связи исторически предшествовали развитию предпринимательской деятельности бизнесменов, которая качественно изменила эти отношения. Поэтому знание рыночных связей позволяет понять экономические основы бизнеса.

О бизнесмене (в буквальном смысле: деловом человеке) можно сказать, прежде всего, что он является предпринимателем.

Предпринимателем называют инициативного человека, который берет на себя ответственность за дела на предприятии, в организации. Под это довольно-таки широкое определение подходят люди, занимающиеся многими видами созидательной деятельности.

По своим масштабам предпринимательство можно подразделить на такие виды:

- **индивидуальное:** любая работа одного человека и его семьи (продавец газет, владелец небольшого магазина, аптеки, кинотеатра и т. п.);
- **коллективное:** делом занята какая-то группа людей.

По характеру деятельности предпринимательство включает несколько форм:

- **некоммерческое** – не связанное с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность, проводимая, скажем, культурно-просветительскими организациями);
- **коммерческое** – занятие, приносящее доход.

Сюда входит доходная деятельность:

- в непроизводственной сфере (профессиональный спорт, концертная деятельность и т. п.);
- торговле (на рынке, в магазине и т. п.);
- в сфере услуг (например, туристический сервис, юридическая контора);
- на производстве (на промышленных предприятиях, в сельском хозяйстве, строительстве и др.).

Именно такая коммерческая деятельность и является бизнесом.

Бизнесмен – предприниматель, который занимается коммерческой деятельностью в целях получения дохода.

Важно отметить, что понятие «**коммерческая деятельность**» является неоднозначным. В одном случае речь идет о торговом деле (слово коммерция издавна означает торговлю). В более широком смысле коммерцией обозначают деятельность, связанную с получением прибыли (прироста первоначально затраченной суммы денег).

Бизнес называют коммерческим делом не случайно. Ибо тем самым подчеркивается его связь с такими рыночными отношениями, которые позволяют получать прибыль. Бизнесмен успешно ведет избранное дело, если умело и успешно осуществляет коммерческий расчет.

2.4.1.1. Предприниматель

Среди молодежи широко развито стремление стать инициативным и деловым человеком. Однако закономерен вопрос: все ли люди способны стать удачливыми предпринимателями?

Прежде всего, важно знать **функции** (назначение, обязанности) **предпринимателя**:

1. **ресурсная**. Для любой хозяйственной деятельности необходимы объективные (средства производства) и личные (работники с достаточными знаниями и умениями) факторы. Требуются также денежные накопления;
2. **организаторская**. Она состоит в обеспечении такого соединения факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели;
3. **творческая**, связанная с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. Сейчас решающими условиями конкурентоспособности бизнеса являются инициатива, новаторство.

В статье 183 Уголовного кодекса Российской Федерации **незаконными** признаются получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну.

Какими же *личными качествами* должен обладать бизнесмен, чтобы успешно справляться с непростыми задачами предпринимательской деятельности?

Предприниматель – инициативный и деловой человек, выполняющий функции – ресурсную, организаторскую и творческую.

Вот что свойственно многим удачливым организаторам бизнеса:

1. **поиск возможностей и инициативность** (готов к неоднократным усилиям, чтобы встретить вызов или преодолеть препятствия, меняет намеченную линию поведения, чтобы достичь цели);
2. **готовность к риску** (предпочитает умеренный риск, осуществляет действия, чтобы уменьшить риск или контролировать результаты);
3. **ориентация на эффективность и качество** (находит пути делать вещи лучше, быстрее и дешевле);
4. **вовлеченность в рабочие контакты** (принимает на себя всю ответственность и идет на личные жертвы для выполнения работы, берется за дело вместе с работниками или вместо них);
5. **целеустремленность** (ясно выражает цели, видит перспективы);
6. **стремление быть информированным** (лично собирает сведения о клиентах, поставщиках, конкурентах);

7. **систематическое планирование и наблюдение** (планирует, следит за хозяйственными показателями и использует их для принятия решений);
8. **способность убеждать и устанавливать деловые и личные связи**;
9. **самоуверенность** (стремится к независимости от правил и контроля других людей, верит в свою способность выполнять трудные задачи).

Одни из перечисленных качеств предпринимателя – врожденные свойства людей, **другие** – результат развития природной одаренности, **а третьи** – следствие обучения и практического опыта.

Ну, а кто никак не может заниматься предпринимательской деятельностью?

Специалисты выявили группы людей с отрицательными психологическими характеристиками и образно назвали их так:

1. **флюгер** (изменяет избранному пути, не доводит до конца создание нового предприятия);
2. **простак** (с упрощенным взглядом на сложные процессы; по его мнению, любую фирму можно создать «в два счета»);
3. **недоτροга** (мнителен и боится, что кто-то украдет его идеи);
4. **знайка** (хорошо теоретизирует, но полностью оторван от практики);
5. **аккуратист** (строго следит за порядком);
6. **философ** (излишне мечтателен, топит дело в словах);
7. **изобретатель** (настолько увлечен изобретательством, что это идет во вред предпринимательской деятельности);
8. **инопланетянин** (не имеет соответствующих реальностям мотивов и целей для организации собственного бизнеса).

Вряд ли можно усомниться, что по своим личным психологическим и другим качествам далеко не все люди способны быть преуспевающими предпринимателями. Как показывает мировой опыт, такими бизнесменами становятся примерно 1/10 всех работающих.

2.4.2. Коммерческий расчет

Коммерческий расчет соответствует требованиям развитого рыночного хозяйства. Он предполагает осуществление следующих основных правил ([рис. 2.1](#)).

В статье 50 Гражданского кодекса Российской Федерации **коммерческими** названы организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

1. **Чтобы эффективно вести хозяйственную деятельность в рыночных условиях, предприятия должны быть свободны от чьей-либо опеки, а его руководители должны обладать предпринимательской самостоятельностью.** Они сами расходуют собственные или заемные деньги на покупку средств производства и заработную плату работникам. Определяют, как рационально использовать производственные факторы, какие выпускать товары, как учитывать состояние рынка, спрос покупателей.
2. **Бизнесмен по собственному усмотрению реализует изготовленную им продукцию, получая при этом определенную сумму денег** (ее называют сумма продаж, или валовая выручка). При сопоставлении валового дохода с расходами, прежде всего, проявляется забота о том, как обеспечить самокупаемость. Израсходованные в самом начале на производство деньги должны полностью возмещаться за счет выручки, чем обеспечивается безубыточность изготовления товаров. Все бизнесмены стремятся получить также прибыль – прирост первоначально затраченной на хозяйственную деятельность суммы денег. Иначе она не имеет экономического смысла, а предприятие потерпит крах.

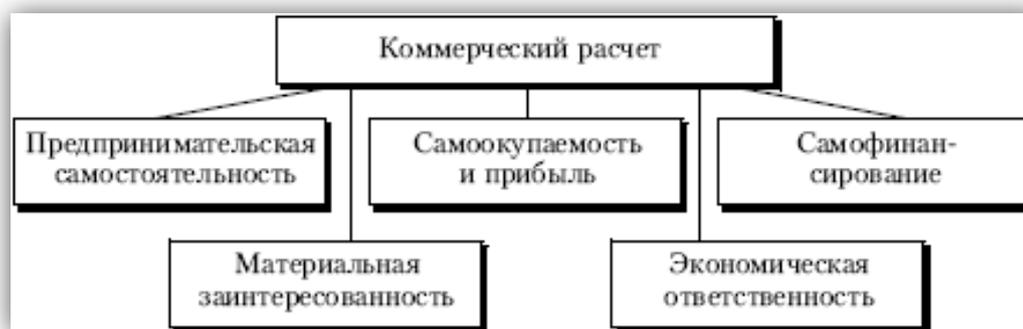


Рисунок 2.1. Основные правила коммерческого расчета

3. **Прибыль служит источником самофинансирования.** Этот доход используется для дальнейшего расширения и совершенствования производства, решения социальных проблем трудового коллектива и на иные цели. Если фирме не хватает собственных денежных средств, то она получает от банков деньги в займы.
4. **Прибыль призвана материально заинтересовать хозяев предприятия и работников в улучшении полученных результатов.** Такие итоги зависят не только от производственной, но и от торговой деятельности на рынке.
5. **Бизнесмен несет всю полноту экономической ответственности за конечные итоги работы.** В условиях рыночной экономики собственники предприятий сами

расплачиваются за допущенные ими убытки, невыполнение принятых обязательств и договоров.

Коммерческий расчет предполагает возможный риск, который связан с непредсказуемыми изменениями рыночной конъюнктуры. Против такого риска применяются два специальных средства:

1. **Соблюдение коммерческой тайны.** Государство в законодательном порядке предусматривает правовую защиту всех видов предпринимательской тайны: производственной, торговой (с кем и на каких условиях заключены торговые сделки), финансовой, научно-технической и др.
2. **Страхование.** Во многих странах страхованию подлежат:
 - собственность (покрываются убытки от пожара, взрыва, урагана, повреждений транспорта и др.);
 - несчастные случаи;
 - жизнь людей (защищаются права наследников собственности умерших);
 - вознаграждения за труд (возмещаются потери при производственных травмах);
 - обязательства перед фирмой (ответственность работника за кражу имущества, выполнение определенных обязанностей по хозяйственным договорам).

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

2.4.3. Производство новой (добавленной) стоимости

2.4.3.1. Процесс создания новой стоимости

Самый простой способ обогащения бизнесмена можно изобразить в виде следующей формулы:

$$D - T = D' \quad (2.1)$$

$$D' = D + \Delta D \quad (2.2)$$

где D – авансированная стоимость, т. е. первоначально затраченная сумма денег, которая в конечном счете возвращается к ее владельцу;

Т – необходимые для бизнеса товары;

Δd — прирост денег (прибыль).

D' – денежный доход от продажи товаров: авансированная стоимость (D) плюс прибыль (прирост начальной стоимости) d .

Иначе говоря, для начала бизнесмен должен иметь деньги, которые он пускает в «дело». На имеющуюся у него денежную сумму он покупает на рынке товары. А затем предприниматель продает товары. Но не по первоначальной, а по возросшей стоимости. При этом получает прибыль – прирост начальной суммы денег.

Здесь неизбежно возникает вопрос: *как образуется дополнительная стоимость – прибыль?*

Нельзя не заметить, что в приведенной формуле рассматриваются две рыночные сделки: покупка товаров ($D - T$) и их продажа ($T - D$).

Поэтому в первую очередь источник происхождения прибыли, по всей видимости, надо искать в *самых рыночных сделках*.

Рассмотрим сначала вполне нормальный вариант сделки, когда товары продаются по равновесной рыночной цене, а спрос покупателей равен предложению продавцов.

Тогда, разумеется, происходит *эквивалентный* (равноценный) товарно-денежный обмен, при котором не возникает никакого прироста стоимости. Отсюда видно, что прирост стоимости возможен только при неэквивалентном рыночном обмене. Точнее говоря, такой прирост происходит, если возникает *товарный дефицит*, а спрос превышает предложение.

Прибыль может быть получена в трех случаях:

- предприниматель занимается **спекуляцией**: он покупает товары по одной цене (равной, допустим, равновесной цене), а продает их по более высокой цене;
- монополии устанавливают **монопольно высокие цены**; они закупают товары по монопольно низким ценам и продают готовую продукцию по более высоким ценам;
- **торговые посредники** (например, так называемые «челноки») закупают сравнительно дешевые товары, пользующиеся спросом, за рубежом (скажем, в Турции) и перепродают их по более высокой цене в России.

Итак, нажива в сфере рыночных отношений возможна далеко *не всегда*.

Во-первых, она происходит при образовании дефицита товаров и превышении спроса по сравнению с предложением товаров. Но известно, что на рынке возникают другие состояния торговых сделок – равенство спроса и предложения, а также превышение предложения над спросом.

Во-вторых, прибыль в рыночном обмене получают только отдельные, наверное, более ловкие и удачливые предприниматели. То, что один теряет, другой приобретает. Между тем общая сумма цен всех продуктов остается прежней. Если же предприниматели, вместе взятые,

попытаются нажиться за счет неэквивалентного обмена, то все они не смогут обогатиться на спекулятивной перепродаже товаров друг другу. Если, например, все бизнесмены повысят цены на изделия на 10 %, то, выступая в роли продавцов, они будут выигрывать на эти 10 %. Однако затем, попеременно становясь покупателями продуктов с возросшей ценой, они будут, разумеется, терять те же 10 %.

Все сказанное означает, что непосредственно в сфере рыночных отношений не существуют постоянные и действующие для всех предпринимателей источники прибыли.

Рынок не создает новую стоимость, а только перераспределяет стоимость, созданную в товарном производстве.

Стало быть, нам предстоит выявить ту сферу экономики, которая способна обеспечить всем бизнесменам постоянное обогащение.

2.4.3.2. Капитал: какова его экономическая сущность

Новая стоимость создается в сфере производства. В ее возникновении активную роль играет капитал.

Капитал – это стоимость, предназначенная для создания новой стоимости.

Новая (добавленная) стоимость – это фактический источник доходов собственников всех экономических факторов.

Формула производственного капитала отличается от известной формулы рыночного обогащения:

$$Д - Т < \frac{СП}{Р} \dots - П \dots - Т' - Д', \quad (2.3)$$

где **Т** – товары;

СП – средства производства;

Р – рабочая сила;

П – процесс создания новых товаров;

Т' – изготовленные фирмой изделия с возросшей стоимостью;

Д' – сумма продаж товаров, воплощающих новую стоимость (в том числе прибыль).

Отсюда видно, что для начала бизнеса надо иметь капитал - деньги (Д), которые пускают в дело. На них приобретают средства производства (СП) и рабочую силу (Р). После этого обращение товаров и денег прерывается и начинается процесс производства (П), в ходе которого создается новая стоимость. Вновь изготовленные полезные вещи обладают возросшей стоимостью (Т'). После продажи на рынке товаров по их стоимости предприниматель получает

сумму денег (D'), которая превышает первоначальную величину капитала. Если из этой возросшей денежной суммы, полученной за все реализованные изделия, вычесть авансированную величину (D), то бизнесмен получает **валовую (общую) прибыль**.

Зная, как внешне выглядит последовательное движение денег, затраченных на производство, мы приступаем к более углубленному его анализу.

Для всякой фирмы, создающей товары, нужны **факторы производства**. Бизнес основывается на непереносимом юридическом условии: собственники всех факторов должны гарантированно (согласно правовым договорам) получать свою долю от общего дохода предприятия.

Так, для бизнеса часто требуется дополнительный капитал - деньги, расходуемые на покупку средств производства и рабочей силы. При отсутствии собственных денежных средств предприниматель вынужден брать в долг чужие деньги. Плата за их использование называется **процентом**, и ее получает тот, кто предоставил капитал в ссуду

Для создания полезных благ необходим труд - физические и умственные усилия людей. Нанятые предпринимателем работники получают в соответствии с трудовым контрактом (соглашением) вознаграждение за свой труд - **заработную плату**.

Для изготовления новых благ требуются природные ресурсы (минералы, лес, другие естественные богатства, которые, ради краткости, можно именовать “земля”). За пользование чужой землей устанавливается цена, называемая рентой. **Рента** образует доход собственника земли.

Наконец, если новые идеи, осуществляемые с известным риском, и усилия предпринимателя по организации и управлению фирмой увенчаются успехом, то наградой ему служит соответствующая **доля прибыли** - предпринимательский доход (в противном случае его удел - убытки).

По всей видимости, предварительные экономические и правовые условия бизнеса предопределяют его конечный результат. При нормальных условиях общий доход фирмы должен включать процент, заработную плату, ренту и прибыль, остающуюся на фирме.

2.4.4. Воспроизводство капитала фирмы

2.4.4.1. Простое воспроизводство капитала фирмы

Индивидуальный капитал – капитал фирмы – постоянно приносит прибыль, если он воссоздает условия производства новой стоимости. Такое воспроизводство бывает двух видов – простое и расширенное. Сначала рассмотрим первый вид.

Простое воспроизводство капитала фирмы – это непрерывное повторение производства новой стоимости. При этом масштабы созидательной деятельности, величина производимой продукции и размер действующего капитала остаются неизменными.

Это означает, что капитал совершает своеобразное круговое движение. Путь такого движения – **кругооборот капитала** – осуществляется по формуле производственного бизнеса:

$$Д - Т < \begin{matrix} СП \\ Р \end{matrix} \dots - П \dots - Т' - Д'. \quad (2.4)$$

В хозяйственной практике новую стоимость принято условно называть «добавленная стоимость», поскольку она трудом работников фирмы добавляется к стоимости товаров, приобретенных у других предприятий.

В «Экономиксе» дается такое определение:

Добавленная стоимость – «стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства, равна выручке, которая включает в себя эквивалент заработной платы, арендной платы, процента и прибыли».

К. Макконнеллу, С. Брю

Кругооборот капитала – это один цикл его движения, который завершается возвращением капитала в его исходную денежную форму.

В формуле кругооборота капитальной стоимости мы видим ее последовательное продвижение через три стадии. Кратко опишем их.

Первая стадия совершается в сфере товарно-денежного обращения.

(2.5)

$$Д - Т < \begin{matrix} СП \\ Р \end{matrix}$$

Здесь денежный капитал превращается в производительный. Бизнесмен на авансированные денежные средства приобретает средства производства (СП) и покупает рабочую силу (Р). Такие затраты необходимы для налаживания производства товаров.

Вторая стадия протекает в сфере производства.

$$T < \frac{СП}{P} \dots - П \dots - T' - Д' \quad (2.6)$$

В этом движении производительная форма капитала превращается в товарную форму. Купленные на рынке средства производства и рабочая сила соединяются в технологическом процессе (П). В нем создаются блага с нужной полезностью и содержащие возросшую товарную стоимость (Т').

Третья стадия Т' – Д', как и первая стадия, относится к сфере обращения. Товарный капитал с возросшей стоимостью (Т') вновь превращается в *денежный капитал* (Д'), содержащий прибыль.

Движение капитала не может ограничиться одним кругооборотом, оно постоянно возобновляется. Непрерывно происходящие кругообороты капитала образуют его *оборот*. Чтобы оборот смог совершаться полностью, требуется определенное время – *время оборота*. Оно отсчитывается от момента начала движения авансированной капитальной стоимости и до момента ее возвращения в той же денежной форме, но возросшей на величину прибыли.

Капиталы разных предприятий имеют неодинаковое время оборота, что зависит от конкретных условий производства и обращения. Так, в судостроении капитал в производительной форме находится довольно-таки длительное время, а на текстильных фабриках – гораздо меньший период.

Бизнесмену безразлична продолжительность времени оборота. Чем быстрее все пущенные им в дело деньги возвратятся с прибылью, тем с большей скоростью будет возрастать его собственность.

Отсюда вытекает заинтересованность предпринимателя в конкретном подсчете времени оборота, выяснении путей его ускорения.

Чтобы сравнить быстроту оборота капитала разных предприятий, применяется общая единица измерения. Такой естественной мерой является год.

Вот как подсчитывается **число оборотов (Чо)** капитала за год:

$$Ч_о = \frac{O}{o}, \quad (2.7)$$

где O – единица измерения, год;

o – время оборота данного капитала.

Таким образом, время оборота равно году, деленному на время оборота капитала.

Допустим, капитал предприятия совершает оборот за 3 месяца, тогда за год он обернется 4 раза:

$$Ч_о = \frac{12 \text{ месяцев}}{3 \text{ месяца}}$$

Чтобы быстрее получить прибыль, бизнесмен использует основные пути ускорения оборота капитальной стоимости:

- сокращает время производства (ускоряет обработку изделий, применяя новинки науки и техники и др.);
- уменьшает время обращения (улучшаются транспортные средства, ускоряется доставка товаров и т. п.).

Общее время оборота капитала уменьшается благодаря улучшению состава производительного капитала.

2.4.5. Основной и оборотный капитал

Производительный капитал подразделяется на **основной** и **оборотный**. Эти части капитальной стоимости проходят весь оборот и возвращаются к бизнесмену в денежной форме в совершенно разные сроки ([табл. 2.3](#)).

Таблица 2.3.- Основной и оборотный капитал

Основной капитал	Оборотный капитал
Долго сохраняет свою натуральную форму (полезность)	Натуральная форма преобразуется в иную полезность
Участвует во многих кругооборотах	Участвует в одном кругообороте
Переносит свою стоимость на готовые продукты постепенно, по частям	Переносит свою стоимость на готовые продукты сразу и полностью

Основной капитал – это та доля капитала, которая в течение длительного срока полностью участвует в производстве, но переносит свою стоимость на готовые изделия постепенно и возвращается к бизнесмену в денежной форме по частям.

К нему относятся *средства труда* – заводские здания, машины, оборудование и т. п.

Они покупаются сразу, а свою стоимость переносят на созданный продукт по мере износа. Так, производственные здания могут служить 50 лет, машины – 10–12 лет, инструменты – 2–4 года. Допустим, предприниматель израсходовал на приобретение станков 100 тыс. руб. И они будут действовать 10 лет. Значит, станки будут передавать готовым изделиям ежегодно 1/10 часть своей стоимости – 10 тыс. руб.

В отличие от основного:

Оборотный капитал – часть капитала, стоимость которой полностью переносится на продукт и возвращается в денежной форме в течение одного кругооборота.

Речь идет о *предметах труда* и *быстроизнашивающемся* (за год) *инструменте*.

К оборотному капиталу на практике относят *заработную плату*, поскольку деньги, затраченные на оплату труда, возвращаются за один кругооборот так же, как и стоимость предметов труда. Отсюда вытекает заинтересованность бизнесмена в ускорении движения оборотного капитала: чем быстрее возвращаются деньги, израсходованные, в частности, на заработную плату, тем шире возможность за тот же год нанять больше работников. Это в конечном счете увеличит размер прибыли.

Практическая работа № 1. Экономические основы бизнеса.

Раздел 3. Распределение доходов в обществе

Тема 3.1. Распределение доходов в микроэкономике

Вопросы к рассмотрению:

1. Понятие и функции доходов.
2. Банковская система.
3. Кредит и процент. Виды кредита.
4. Земельная рента и цена земли.

3.1.1. Понятие и функции доходов

Доходы – это распределенный продукт, который субъекты экономических отношений получают для личного и производственного потребления.

Доходы бывают натуральные (материальные блага и услуги) и денежные.

Функции доходов:

1. **воспроизводственная:** *предпринимателю, фирме валовой доход должен обеспечить возмещение всех издержек и дать, возможно, экономическую прибыль.* Воспроизводство семьи, отдельного человека предполагает обеспечение определенного стандарта благосостояния (потребности в пище, одежде, жилье, образовании, личной безопасности, работе, семье, досуге и т.д.).

Для определения жизненных средств, необходимых для восстановления и развития человека и семьи, используются следующие показатели: минимальный, средний и высокий прожиточный минимум, которые рассчитываются на основе потребительской корзины.

Минимальный прожиточный минимум представляет собой потребительскую корзину товаров и услуг, которая обеспечивает скромное, но достаточно приличное существование. (*В высокоразвитых странах этот показатель является чертой бедности*).

Средний прожиточный минимум характеризует средний уровень благосостояния, т.е. средний уровень доходов и потребления семей.

Высокий прожиточный минимум показывает уровень благосостояния, доходов и потребления, так называемого высшего класса.

2. **стимулирующая:** для работника – побуждать его к качественному, эффективному труду.
3. **социальная:** обеспечить каждому минимальный стандарт благосостояния.

Основные формы доходов наемных работников в высокоразвитых странах:

1. заработная плата;
2. бонусы – премии, увязанные как с индивидуальными результатами работы работника, так и с результатами работы фирмы в целом;
3. трансферты – социальные выплаты и льготы;
4. акции и дивиденды на них.

Как показано в предыдущей главе, на предприятиях создается новая стоимость. После продажи на рынке изготовленных товаров бизнесмен получает новую стоимость в ее денежной форме. Из этой денежной суммы образуются *первичные виды доходов*. Первичными они называются потому, что их распределяют между всеми, кто прямо или косвенно участвовал в процессе создания новой стоимости. Из этой стоимости каждому такому участнику достается определенная доля: рабочему – заработная плата, предпринимателю – прибыль на капитал, ссудному капиталисту – процент и собственнику земли – рента ([рис. 3.1](#)).

На рис. 3.1 видно, что все первичные доходы образуются из одного источника. Поэтому каждый из них имеет определенные границы сосуществования с другими видами доходов. Если, предположим, при данной величине новой стоимости наращивать одну ее часть, то это можно сделать, лишь за счет каких-то других частей. Отсюда понятно, почему важно устанавливать условия нормального образования особенно тех доходов, которые играют первостепенную роль в увеличении экономического богатства. К ним относится заработная плата.

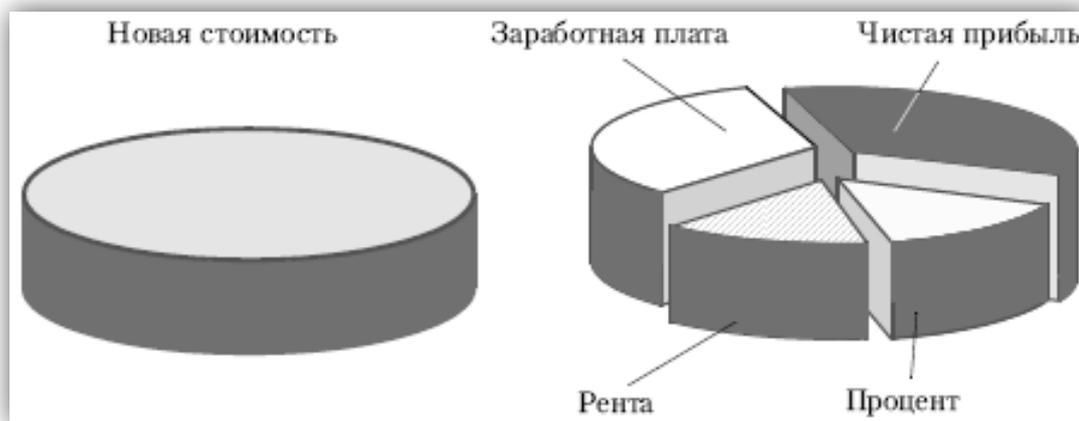


Рисунок 3.1. Новая стоимость и виды первичных доходов

3.1.2. Банковская система

Банковская система в современной рыночной экономике состоит, как правило, из двух уровней:

1. Банк России (Центральный банк Российской Федерации – ЦБ РФ);
2. коммерческие банки:
 - *универсальные банки*, осуществляют все основные виды банковских операций;
 - *инвестиционные банки*, специализируются на инвестициях, чаще всего в ценные бумаги;
 - *сберегательные банки*, специализируются на привлечении средств населения;

Иногда выделяют:

- *«Ритейловый банк»* («Розничный банк») — ориентирован на работу с частными лицами.
- *«Кэпитивный банк»* («Карманный банк») — дочерний банк крупной промышленной или банковской структуры, основным назначением которого является обслуживание операций материнской компании.

Совокупность различных видов банков данной страны образуют банковскую систему.

С одной стороны, банки привлекают вклады (депозиты), т.е. аккумулируют временно свободные денежные средства. С другой стороны, они предоставляют эти средства под определенный процент нуждающимся в них экономическим агентам, т.е. выдают кредиты.

Поэтому **банковская система** – это часть кредитной системы.

Кредитная система состоит из банковских и небанковских (специализированных) кредитных учреждений.

К небанковским кредитным учреждениям относятся: фонды (инвестиционные, пенсионные и др.), страховые компании; кредитные союзы и т.п.

Банковские ассоциации (это некоммерческие общественные организации, членами которых являются коммерческие банки, и создаются они для представления их интересов в органах законодательной, исполнительной и судебной власти).

На развитие банковской системы влияют *внешние* и *внутренние факторы*.

Внешние факторы – это факторы среды: экономические, политические, правовые, социальные, форс-мажорные.

Экономические факторы – исполнение федерального бюджета, характер кредитно-денежной политики, система налогообложения, результаты экономических реформ. В случае кризисов происходит ухудшение деятельности банков – снижаются их надежность и ликвидность.

Политические факторы – решения органов власти и управления, которые влияют на решения, принимаемые ЦБ РФ, кредитными организациями. Правовые факторы – устойчивое законодательство, его консервативность создают предпосылки правового регулирования.

Законодательство влияет на правила банковских операций или сделок, разрешая или запрещая их.

Социальные факторы – уверенность населения в правильности проводимых экономических преобразований, стабильности законодательства.

Внутренние факторы – это совокупность факторов, которые формируются самой банковской системой и субъектами.

3.1.2.1. Банки и их функции

Ростовщики, предоставлявшие деньги займы под проценты, появились в глубокой древности. Банковское дело существовало еще в Вавилонии в VIII веке до н.э.

Вавилонским купцам был даже известен банковский билет, называвшийся гуду и имевший обращение наравне с золотом.

В России банки появились лишь в XVIII веке. В 1733 г. императрица Анна Иоанновна, ввиду недостатка кредита и чрезвычайно высокого размера процентов, доходившего до 12 — 20%, «чего во всем свете не водится», повелела предоставлять ссуды из монетной конторы на 8% под залог золота и серебра в размере $\frac{3}{4}$ стоимости по указанной цене.

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 своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Функции банков:

- Исторически первой функцией банков было *безопасное хранение денег клиентов*.
- Так как у банка есть много клиентов, которые хранят в нем свои деньги, то **банк становится способен переводить деньги от одного из них другому** путем изменения записей в банковских счетах (безналичные расчеты). Безналичные расчеты возможны и между клиентами различных банков благодаря системе корреспондентских счетов.
- **Банки выдают кредиты**. При этом фактически создается дополнительная денежная масса.

Классификация банков:

1. По форме собственности:

- Государственные;
- Акционерные;
- Кооперативные;

- Частные;
 - Смешанные.
- 2. По правовой форме:**
- Общества с ограниченной ответственностью;
 - Акционерные общества: открытого типа; закрытого типа.
- 3. По функциональному назначению:**
- эмиссионные;
 - депозитные;
 - коммерческие;
 - ипотечные.
- 4. По характеру выполняемых операций:**
- универсальные;
 - специализированные.
- 5. По сфере обслуживания:**
- Региональные;
 - Межрегиональные;
 - Национальные;
 - Международные.
- 6. По масштабам деятельности:**
- Малые;
 - Средние;
 - Крупные;
 - Банковские консорциумы;
 - Межбанковские объединения.
- 7. По числу филиалов:**
- Безфилиальные;
 - Многофилиальные.

3.1.2.2. Центральный банк Российской Федерации

Центральный банк занимает особое место в финансовой и экономической системе страны.

Центральный банк – это банк, возглавляющий кредитную систему страны, имеющий монопольное право эмиссии банкнот и осуществляющий кредитно-денежную политику в интересах национальной политики.

В систему ЦБ РФ входят: центральный аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, вычислительные центры, хранилища, учебные заведения.

Главный банк России был учрежден в 1860 г. на базе учрежденных еще Екатериной II государственных банков.

Центральный банк выполняет следующие функции:

- **эмиссионного центра страны** – обладает монопольным правом выпуска наличных денег (банкнот и монет, являющихся обязательствами, т.е. пассивами ЦБ);
- **банка правительства** – обслуживает финансовые операции правительства, осуществляет посредничество в платежах казначейства и кредитование правительства. Казначейство хранит свободные денежные ресурсы в ЦБ в виде депозитов;
- **банк банков** – коммерческие банки являются клиентами ЦБ, он хранит обязательные резервы коммерческих банков;
- **является кредитором последней инстанции** для испытывающих затруднения коммерческих банков, предоставляя им кредиты путем эмиссии денег или продажи ценных бумаг;
- **межбанковский расчетный центр;**
- **хранитель золотовалютных резервов страны** – обслуживает международные финансовые операции страны;
- **определяет и осуществляет денежно-кредитную политику страны.**

Основной источник ресурсов ЦБ РФ:

1. деньги в обращении (то, что он напечатал);
2. средства коммерческих банков (заемные средства, которые дал банк).

Центральный банк Российской Федерации создает свои ресурсы двумя методами:

1. деньги из балансовых хранилищ приходяются на баланс, т. е. перемещаются в оборотные кассы, из них – уходят в обращение;
2. ЦБ РФ увеличивает свои кредитные вложения путем выдачи ссуд, повышающих остатки на счетах (депозитах).

Денежное обращение регулируется ЦБ РФ в процессе осуществления кредитной политики, выражаемой в кредитной экспансии или рестрикции.

Экспансия – увеличение кредитных ресурсов коммерческих банков, которые, выдавая кредиты, повышают массу денег в обращении.

Рестрикция – ограничение возможностей коммерческих банков.

Инструментами экспансии и рестрикции являются: официальная учетная ставка ЦБ РФ, некоторые неэкономические меры (не разрешение коммерческим банкам некоторых видов

операций).

Официальная учетная ставка ЦБ РФ – это процент по ссудам, используемым ЦБ РФ при кредитовании коммерческих банков; размер ее зависит от уровня ожидаемой инфляции и в то же время оказывает влияние на инфляцию.

Основные меры денежно-кредитного регулирования:

- 1. операции на открытом рынке** (банк не только проводит свою денежно-кредитную политику, но и помогает коммерческим банкам поддерживать уровень их ликвидности, т. е. способность выполнять в срок свои обязательства перед клиентом; операции на открытом рынке – это операции купли-продажи ЦБ РФ государственных ценных бумаг);
- 2. рефинансирование банков** – предоставление кредита коммерческим банкам через аукционы и ломбардные кредиты (ссуды под залог ценных бумаг);
- 3. валютное регулирование** (ЦБ РФ контролирует курс, проводит операции на валютном рынке);
- 4. управление наличной денежной массой** (эмиссия денег, организация их обращения и изъятие из обращения);
- 5. резервирование денег коммерческих банков путем депонирования в ЦБ РФ** (размер резервных требований по депонированию устанавливается в процентах к общей сумме денежных средств, привлеченных банком; при закрытии коммерческого банка резерв возвращается);
- 6. банковский надзор и регулирование** (ЦБ РФ следит за соблюдением законодательства, нормативных актов Банка России; главная цель надзора – поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов).

Особое положение ЦБ проявляется в том, что они не имеют цель получения максимальной прибыли и не конкурируют в сфере бизнеса, не обслуживают население – все это выполняют коммерческие банки.

Таким образом, **Центральный банк** является одним из важнейших инструментов механизма государственного регулирования экономики и сочетает в той или иной степени функции банка и органа государственного управления.

3.1.2.3. Коммерческие банки

Коммерческие банки являются вторым уровнем банковской системы и ее основой.

Коммерческие банки действуют на основании лицензии. Банки создаются на основе следующих организационно-правовых форм: акционерное общество и общество с ограниченной ответственностью.

Акционерные банки могут быть закрытого (акции банка могут переходить из рук в руки при согласии большинства акционеров) и открытого типов (акции переходят из рук в руки без согласия акционеров по открытой подписке).

Коммерческие банки – кредитные учреждения универсального типа, осуществляющие на договорных условиях кредитно-расчетное и другое банковское обслуживание юридических и физических лиц посредством совершения операций и оказания услуг.

Основными функциями КБ являются:

- привлечение вкладов (депозитов);
- предоставление кредита (заемных средств) домашним хозяйствам, местным органам управления.

Банки собирают у себя огромные суммы временно свободных денежных средств предприятий, организаций населения и направляют их на предоставление кредитов в перспективные отрасли. Через банковскую систему денежные ресурсы перераспределяются между различными отраслями.

Государство не только определяет порядок создания КБ, но и, используя систему регулирующих нормативов, контролирует их деятельность. Коммерческий банк может начать операции только после получения соответствующей лицензии, т. е. разрешения от ЦБ страны.

Различают **универсальные и специализированные коммерческие банки**.

Первые выполняют все банковские операции.

Вторые могут обслуживать определенную отрасль, сферу хозяйствования, группу клиентов, либо выполняют небольшое число операций.

- **по целям** (инвестиционные, ипотечные)
- **по отраслям** (строительные, с/х, внешнеэкономический)
- **по клиентам**, обслуживают только фирмы, или только население.

Осуществление коммерческими банками операции подразделяются на **пассивные и активные**.

Пассивные операции – привлечение денежных ресурсов путем приема депозитов, продажа акций, облигаций, других ценных бумаг.

Активные операции – размещение денежных ресурсов путем предоставления кредитов, покупки акций и ценных бумаг. В качестве такого рода операций могут выделяться кредитные

операции, операции с ценными бумагами, кассовые, акцептные, сделки с иностранной валютой, недвижимостью. В результате активных операций банки получают дебетовые проценты, которые выше кредитовых, выплачиваемых по пассивным операциям. Разница между дебетовыми и кредитовыми процентами называется *маржой* и является одной из важных статей дохода банка.

Путем кредитования банки способны создавать новые деньги. Каждый коммерческий банк имеет установленные законом обязательные резервы, размер которых определяет ЦБ. Он указывает, какой процент своих активов коммерческий банк должен иметь либо в виде вкладов в ЦБ, либо в виде кассовой наличности – этот процент является резервной нормой. Остальные денежные средства банк может использовать для приращения денег.

Прекращение деятельности банка происходит путем его реорганизации или ликвидации (добровольной или принудительной).

3.1.3. Кредит и процент. Виды кредита

В рыночной экономике непреложным законом является то, что деньги должны находиться в постоянном обороте. Временно свободные денежные средства должны поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулироваться в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Деньги, как и любой другой товар, продаются и покупаются. Процесс купли-продажи денег получил специфическое название — кредит. Латинское слово «crednjum» имеет двойное значение. С одной стороны, оно означает «доверяю», «верю»; а с другой,, переводится как «долг» или «ссуда».

Кредит — ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором заемщику на условиях возвратности, чаще всего с выплатой заемщиком процента за пользование ссудой.

Кредит (от лат. credit - он верит) - экономические отношения между различными партнерами, возникающие при передаче имущества или денег другому лицу на условиях срочности, возвратности, платности и обеспеченности.

3.1.3.1. Принципы кредитования

Срочность, возвратность, платность, обеспеченность — основные принципы кредитования.

1. Принцип **срочности** заключается в том, что кредит должен быть возвращен в строго определенные сроки. Соблюдение этого принципа — важное условие функционирования банков и самой кредитной системы.
2. **Возвратность** означает, что кредит должен быть возвращен.
3. Принцип **платности** означает, что за взятые в кредит деньги, надо платить процент. Платность заставляет заемщика эффективно использовать заемные средства.
4. Принцип **обеспеченности** ссуд означает то, что кредит должен быть обеспечен имуществом обязательствами третьих лиц. Кредитование предприятий, организаций и населения осуществляется при строгом соблюдении этих основных принципов».
5. К принципам кредитования относится также принцип дифференцированности при кредитных отношениях. **Дифференцированный подход к кредитованию** означает, что банки (кредитные учреждения) не одинаково подходят к разным клиентам и решению вопроса о кредитовании. Прежде чем предоставить кредиту тщательно изучается финансовое состояние заемщика, с тем чтобы убедиться в его способности вернуть кредит в установленные сроки.

3.1.3.2. Функции кредита

Роль кредита и кредитных отношений лучше всего выражают функции кредита: перераспределительная, эмиссионная, контрольная, регулирующая.

1. **Перераспределительная функция** заключается в том, что ссудный капитал перераспределяет денежные средства от фирм и населения, у которых они временно свободны, к субъектам хозяйствования, которые испытывают потребность в дополнительных деньгах. Средства, предоставленные в ссуду, работают и приносят их владельцам доход в виде процента. Заемщик использует заем для получения прибыли, часть которой направляется на обслуживание долга. В развитых странах доля кредитных ресурсов в источниках финансирования деятельности предприятий составляет 30—50 %. Перераспределительная функция обеспечивает возможность мобилизации капиталов для реализации крупных проектов, недоступных для ограниченных ресурсов отдельных фирм.
2. **Эмиссионная функция** кредита выражается в том, что банки, предоставляя кредит предприятиям, создают так называемые кредитные деньги. Банки выступают в данном

случае в роли посредников. Происходит увеличение денежного предложения за счет увеличения безналичных денег. Способность банков увеличивать денежное предложение при предоставлении кредитов учитывается при проведении государством денежно-кредитной политики.

3. Содержание **контрольной функции** заключается в контроле банков, выдавших кредит, за экономической деятельностью заемщиков. Прежде чем предоставить кредит, банк внимательно изучает кредитоспособность неплатежеспособность заемщика, знакомится с результатами аудиторских проверок. Предоставив ссуду, банк своими методами контролирует финансовое состояние заемщика, стремясь обеспечить своевременный возврат ссуды и процентов по ней. Кредит служит инструментом регулирования экономики. Государство участвует в процессе движения ссудного капитала, регулируя доступ заемщиков на рынок ссудного капитала, облегчая или затрудняя получение ссуд.

Кредитное регулирование экономики — совокупность мероприятий, осуществляемых государством для изменения объема и динамики кредита в целях воздействия на хозяйственные процессы.

3.1.3.3. **Формы кредита**

Различают следующие *основные формы кредита*:

1. **краткосрочный**, выдаваемый, как правило, на срок до года, предназначенный преимущественно для формирования оборотных средств предприятий, фирм;
2. **долгосрочный**, предоставляемый на срок свыше года и используемый в основном в качестве инвестиционного капитала;
3. **гарантированный**, предоставляемый под гарантию, под обеспечение;
4. **государственный**, в котором в качестве заемщика выступает государство, а в роли кредитора - физические и юридические лица, приобретающие государственные ценные бумаги (облигации, казначейские сертификаты и др.);
5. **банковский**, предоставляемый банками в денежной форме;
6. **потребительский**, предоставляемый потребителям товаров и услуг и используемый для удовлетворения потребительских нужд;
7. **коммерческий**, предоставляемый юридическими и физическими лицами друг другу по долговым обязательствам или предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям (продажа в рассрочку);

8. **международный (иностраный)**, предоставляемый продающей стороной покупающей стороне в форме аванса для закупки товаров у продающей стороны;
9. **ипотечный**, предоставляемый под залог недвижимости. Ипотечные кредиты предоставляются на длительный срок — 10—30 лет.
10. **Ломбардный кредит** — краткосрочный финансовый кредит под залог легко реализуемого движимого имущества.
11. **Сельскохозяйственный кредит** предоставляется банками на длительный срок для покрытия крупных капиталовложений в сельскохозяйственное производство, как правило, под обеспечение недвижимостью.
12. **Ростовщический кредит** сохраняется как анахронизм в ряде развивающихся стран, где слабо развита кредитная система. Обычно такой кредит выдают индивидуальные лица, меняльные конторы, некоторые банки.
13. **Лизинг** — это соглашение о долгосрочной аренде движимого и недвижимого дорогостоящего имущества. Лизинг — это сочетание кредита с арендой. Лизинг всегда обслуживается долгосрочным кредитом, который гасится либо **денежным платежом**, либо **компенсационным платежом** (товарами, произведенными на арендованном оборудовании).

3.1.3.4. Виды кредита и их классификация по различным признакам

I. Виды кредита по срокам [\(табл.3.1\)](#):

Таблица 3.1.- Виды кредита по срокам

	Краткосрочный	Среднесрочный	Долгосрочный
На Западе	Менее 1 года	1-3 (5) лет	Более 3 (5) лет
РФ	3-6 месяцев	До 1 года	Более 1 года

Существует мнение, что в РФ существуют только:

- краткосрочные кредиты со сроком до 1 года;
- долгосрочные кредиты сроком свыше 1 года.

Выделение среднесрочных кредитов со сроком от 1 года до 3 (5) лет нецелесообразно, так как в современных условиях долгосрочными кредитами для банков являются кредиты на срок свыше 6 месяцев. Это связано с особенностью ресурсной базы коммерческих банков, в структуре которых основную долю (70%) составляют средства на расчетных (текущих) счетах клиентов, т. е. депозиты до востребования.

II. Виды кредита по количеству кредиторов:

1. Один кредитор.

- 2. Консорциальные кредиты** — за счет образуемых банковских консорциумов с целью аккумуляции кредитных ресурсов, снижения риска кредитования за счет привлечения других кредиторов или соблюдения установленных ЦБ нормативов, в частности, показателя максимального размера крупных кредитных рисков (Н7), максимального размера кредитов, гарантий поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9 и Н10). Соглашения банка о предоставлении консорциальных кредитов носят целевой характер и действуют в течение определенного срока.

Пример, осенью 1998 г. создан межбанковский консорциум в составе ЦБ РФ, СБС «Агро», «Мост-банк», «Инкомбанк», «Менатеп» и др. Вкладчики проблемных банков могли перевести свои средства в течение определенного срока в ЦБ РФ.

- 3. Синдицированные кредиты** — это ссуды, выданные банком заемщику при условии заключения банком кредитного договора (договора займа) с третьим лицом, в котором определено, что указанное третье лицо обязуется предоставить банку денежные средства.

Синдицированные кредиты позволяют банкам, как диверсифицировать кредитные риски, так и обеспечивать своих клиентов кредитными ресурсами в объеме, который один банк не может предоставить. Анализ данных по российским банкам показывает, что главный мотив синдицированного кредитования — это диверсификация рисков, а не недостаток кредитных ресурсов.

III. Виды кредита по валюте, в которой предоставлен кредит:

- **моновалютные** - рублевый и валютный;
- **мультивалютный** — в нескольких валютах.

IV. Виды кредита по типу заемщика:

- 1. межбанковский** (другим банкам и небанковским финансовым учреждениям);
- 2. потребительский** (населению) — целевая форма кредитования физических лиц. В роли кредитора выступают юридические лица, осуществляющие реализацию товаров и услуг. В денежной форме предоставляется как банковская ссуда физическому лицу для приобретения недвижимости, оплаты лечения и т. д.;
- 3. кредит хозяйству;**
- 4. государственным органам власти** (ссуды клиентам).

V. Виды кредита по субъектам кредитных сделок:

1. Частный — коммерческий и банковский кредиты.

1.1. Коммерческий кредит — отсрочка по оплате товаров, работ, услуг, предоставляемая продавцом покупателю. Цель этой формы — ускорение процесса реализации продукции. Инструментом является вексель, выражающий финансовые обязательства заемщика по отношению к кредитору.

Отличается от банковского кредита:

- в роли кредитора выступают юридические лица, связанные с производством либо реализацией товаров или услуг, а не специализированные кредитно-финансовые институты;
- предоставляется в товарной форме;
- средняя стоимость ниже средней ставки банковского процента;
- при юридическом оформлении сделки между кредитором и заемщиком плата за этот кредит включается в цену товара, а не определяется специально, например, это может быть фиксированный процент от базовой суммы.

Используется три вида данного кредита:

- кредит с фиксированным сроком погашения;
- кредит с возвратом лишь после фактической реализации заемщиком поставленных ему в рассрочку товаров;
- кредитование по открытому счету, когда поставка партии товаров на условиях коммерческого кредита осуществляется до момента погашения задолженности по предыдущей поставке.

1.2. Банковский кредит — предоставление займов в виде денежных средств.

Предоставляется специализированными кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от ЦБ.

В роли заемщика могут выступать только юридические лица.

Инструментом кредитных отношений является кредитный договор или кредитное соглашение.

2. Государственный кредит — отличительным признаком является участие государства в лице органов исполнительной власти.

Осуществляя функции кредитора, государство проводит кредитование:

- конкретных отраслей промышленности или регионов, если есть особая потребность и возможности бюджетного финансирования уже исчерпаны, а ссуды коммерческих банков не могут быть привлечены в связи с рядом конъюнктурных факторов;

- коммерческих банков в процессе аукционной или прямой продажи кредитных займов или при осуществлении операций на рынке государственных краткосрочных ценных бумаг.

Однако основной формой кредитных отношений при государственном кредите являются такие отношения, при которых государство выступает заемщиком.

Государственный долг выражает результат взаимосвязей исполнительных органов государственной власти РФ с физическими и юридическими лицами, исполнительными органами других государств и международными финансовыми организациями в части формирования фонда заимствованных средств для удовлетворения государственных потребностей РФ (сумма накопленных дефицитов государственных бюджетов за ряд лет).

3. Международный кредит — когда одной из сторон является международная финансовая организация.

Кредиторами и заемщиками выступают:

- банки — Лондонский клуб;
- государства — Парижский клуб;
- международные финансовые органы — МВФ, Мировой банк, ЕБРР.

VI. Виды кредита по обеспеченности:

- обеспеченные (залоговые и гарантированные);
- необеспеченные (бланковые).

VII. Виды кредита по целям (направлениям использования):

- на увеличение капитала предприятия (инвестиционный);
- на пополнение оборотных средств предприятия;
- потребительские цели.

VIII. Виды кредита по форме:

- кредит между предприятиями (коммерческий, покупка ценных бумаг);
- когда банк выступает заемщиком.

IX. Виды кредита по способу предоставления:

1. Привлечение средств во вклады (физические лица) и депозиты (юридические лица).

Депозиты до востребования — средства могут изыматься и переводиться по усмотрению владельца, без предварительного уведомления банка. Предназначены для проведения текущих расчетов.

Срочные депозиты — средства, помещенные в банк на хранение на определенный срок с начислением процентов. Сумма вклада должна быть неизменной в течение всего срока договора. При досрочном изъятии может лишиться части процентов или всех процентов.

2. **Выпуск и продажа банком ценных бумаг.**
3. **Открытие банковских счетов.**

3.1.3.5. Проценты по кредитам (цена кредита)

Процент – плата должника за взятые займы деньги.

Ссудный процент - это цена кредита.

Ставка процента определяется как отношение суммы годового дохода, полученного за кредит к его сумме. Например, сумма предоставленного кредита равна 100 тыс. руб., а годовой доход 16 тыс.руб., то процентная ставка по кредиту составит 16% ($16\ 000 : 100\ 000 \times 100\%$).

Факторы влияющие на размер банковского процент:

1. размер процентной ставки по депозиту
2. размер ставки рефинансирования и стоимости кредитных ресурсов на межбанковском рынке
3. кредитоспособность заемщика
4. цель вид и срок кредита
5. предоставление обеспечения по кредиту
6. ставки конкурентных банков
7. административные издержки банка, то есть затраты на обслуживание кредитования

Процентная ставка отражает соотношение спроса и предложения на рынке кредитных ресурсов и зависит от целого ряда факторов.

Процент за кредит, существующий в различных видах, **можно классифицировать по:**

1. **по типам банков** - Центробанка, банков и небанковских организаций;
2. **по формам и видам кредита** - процент по кредитам Центробанка и межбанковским кредитам, процент по банковскому и коммерческому кредиту, процент по государственному и межгосударственному кредиту, процент по ипотечному и лизинговому кредиту, процент по прямым и портфельным инвестициям;
3. **по срокам кредита** - процент по краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным кредитам.

В зависимости от поведения денежно-кредитного рынка различают фиксированные и плавающие процентные ставки.

Фиксированная процентная ставка устанавливается на весь период срока кредитования, то есть банк не имеет права до окончания кредитования изменять % ставку.

Плавающая процентная ставка колеблется в зависимости от состояния денежно-кредитного рынка, то есть банк в срок обусловленный в кредитном договоре обязан сообщить заемщику об изменении % ставки.

Различают также простые и сложные проценты.

Простые проценты определяются по следующей формуле:

$$O_n = D \times (1 + C_k \times P_c), \quad (3.1)$$

где O_n - объем платежей заемщика по кредиту;

D - долг;

C_k - срок кредита в годах или отношение периода пользования кредитом в днях к 360 или 365 дням;

P_c - процентная ставка.

Например, банк выдал кредит в размере 100 тыс. руб. сроком на 3 месяца с процентной ставкой 16% годовых. Объем платежа заемщика составит.

$$O_n = 100\,000 \times (1 + 3 \times 0,16) = 148\,000 \text{ тыс. руб.}$$

Для определения **сложных процентов** применяется следующая формула:

При фиксированной ставке –

$$O_n = D \times (1 + P_c)^{C_k} \quad (3.2)$$

При плавающей ставке -

$$O_n = D \times (1 + P_{c_1})^{C_{k_1}} \times (1 + P_{c_2})^{C_{k_2}} \dots (1 + P_{c_n})^{C_{k_n}} \quad (3.3)$$

Предположим, банком выдан кредит на сумму $O_n = 100$ тыс. руб. сроком на 3 мес. с уплатой 16% годовых. Определить общий размер задолженности заемщика.

$$O_{n3} = 100\,000 \times (1 + 0,16)^3 = 169\,000 \text{ руб.}$$

Коммерческие банки при установлении платы за кредит учитывают:

- **базовую ставку процента по ссудам**, предоставляемым коммерческим банкам ЦБ (ставку рефинансирования);
- **среднюю процентную ставку по межбанковскому проценту**, т.е. за ресурсы, покупаемые у других коммерческих банков для своих операций (МИБОР);

- **среднюю процентную ставку, уплачиваемую банком своим вкладчикам;**
- **структуру кредитных ресурсов банка** (чем выше доля привлеченных средств, тем дороже должен быть кредит);
- **спрос на кредит со стороны заемщиков** (чем меньше спрос, тем дешевле кредит);
- **срок и вид кредита;**
- **стабильность денежного обращения в стране** (чем выше темп инфляции, тем дороже должна быть плата за кредит, поскольку у банка повышается степень риска потерять свои ресурсы из-за обесценения денег);
- **процентные ставки за рубежом.** На соответствующий «реальный» уровень процентных ставок в какой-либо стране влияют процентные ставки за рубежом и ожидания обменного курса. В настоящее время курс, взятый Правительством РФ, ориентирован на уровень процентных ставок в развитых странах;
- **конкуренцию на рынке кредитных услуг.** В условиях конкуренции между банками и борьбой за расширение обслуживаемых рынков более низкие процентные ставки по кредитам позволяют рассчитывать на привлечение большого числа клиентов и завоевание конкурентных преимуществ;
- **государственную потребность в заемных средствах.** Чем выше потребность государства в заемных средствах, тем выше спрос на кредит и тем выше процент за кредит. Этот показатель особенно проявлялся во второй половине 1990г. в России с появлением государственных ценных бумаг (ГКО³, ОГСЗ⁴, ОФЗ⁵);
- **платежный баланс и обменный курс.** Как свидетельствует мировой опыт, когда какая-либо страна имеет постоянный дефицит платежного баланса, а правительство не хочет допустить падение обменного курса ниже определенной величины, процентные ставки должны повышаться для привлечения средств в страну. Таким образом, эта страна может финансировать дефицит своего платежного баланса посредством заимствования из-за рубежа. Такая картина наблюдается в России. Так, государственный долг к концу 1996г. составил 1387 трлн. руб., из которых 630 трлн. - внутренний долг, а 757,2 трлн. (136,2 млрд. долл.) - внешний долг;
- **степень риска кредита.** Как правило, кредит с более высокой степенью риска выдается под более высокий процент, чтобы компенсировать кредитору рисковое помещение средств.

Оценив кредитоспособность заемщика, банку необходимо устанавливать процентную ставку по кредиту на уровне, немного превышающем свою базовую ставку.

³ Государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО)

⁴ Облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ)

⁵ Облигации федерального займа (ОФЗ)

Кредитор надеется получить процент за свой капитал, учитывая степень риска, а заемщик, используя заемные средства, извлекает доход, который будет достаточен для уплаты процентов кредитору и извлечения определенного дохода для себя.

3.1.4. Земельная рента и цена земли

В экономической теории понятие «земля» охватывает все природные ресурсы: почвенный покров, животных, леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы, благоприятные климатические условия и т. д.

Природные ресурсы — элементы природы, используемые в хозяйстве, являющиеся средствами существования человеческого общества. Различают исчерпаемые и неисчерпаемые природные ресурсы.

Исчерпаемые природные ресурсы — ресурсы, потребность в которых со стороны общественного производства значительно превышает их объемы и скорость естественного восстановления.

Неисчерпаемые природные ресурсы — ресурсы, которые потенциально способны существовать на Земле вечно. К таким ресурсам относят климатические и водные ресурсы.

Таким образом, термин «земля» употребляется в широком смысле. Однако чаще всего, говоря о земле, в первую очередь имеют в виду ее использование в сельском хозяйстве. В данном разделе для простоты анализа под «землей» будем понимать определенные площади поверхности суши с различными ландшафтами, почвами, климатическими условиями и рядом других свойств.

3.1.4.1. Рынок земли: особенности ценообразования

Рынок земли — сфера товарного оборота земельных угодий, которые можно использовать либо для земледелия, либо для строительства зданий, сооружений, объектов инфраструктуры.

Следует иметь в виду, что под земельным рынком понимается оборот земли, включающий как непосредственную ее куплю-продажу, так и иные сделки с землей (аренда земельных участков).

Земля, как экономический ресурс, обладает рядом особенностей.

Во-первых, земля не имеет издержек производства. Земля имеется в наличии как природный объект. Это бесплатный и невозпроизводимый дар природы.

Во-вторых, ограниченность земли. Все прочие экономические ресурсы (труд и капитал) также ограничены, но их можно накопить или воспроизвести. Изменить размеры земельных угодий человечество не в состоянии.

Субъектами экономических отношений на рынке земли выступают два типа собственников — полный собственник и собственник по пользованию.

Полный собственник (землевладелец) обладает всеми правами собственности на земельный участок и определяет его дальнейшее использование.

После заключения сделки по аренде определяется конкретный *пользователь земли* — землепользователь.

Землевладение — владение землей на правах собственности и отдача ее в пользование предпринимателям.

Землепользование — пользование землей в установленном законом порядке. Землевладелец может сам заниматься производительным использованием земли, тогда землевладелец и землепользователь едины в одном лице. Пользователь же земли не обязательно является ее собственником.

Особенностью механизма ценообразования на рынке земли является необходимость различать земельный участок как таковой и производственную функцию земли. У землевладельца существует *три варианта использования своей собственности*:

- земельный участок можно продать, выручив за него соответствующую цену;
- на данном участке можно вести хозяйственную деятельность, получая при этом регулярный доход в виде прибыли;
- земля может быть сдана в аренду, что принесет ее владельцу регулярный доход в виде ренты.

3.1.4.2. Услуги земли как фактора производства. Земельная рента

Как уже отмечалось, земельный участок может быть сдан в аренду с целью получения арендной платы. Величина земельной ренты определяется в результате взаимодействия спроса и предложения на рынке земельных участков, сдаваемых в аренду. В узком смысле слова под рентой понимается цена земли, уплачиваемая арендатором ее собственнику за возможность производительного использования земельного участка.

Земельная рента — доход, получаемый земельными собственниками в виде платы за пользование землей. Земельная рента составляет, как правило, лишь часть суммы (арендной платы), которую арендатор платит земельному собственнику. Эта разница объясняется тем, что

в аренду сдается не только сам земельный участок, но и постройки, имеющиеся на нем, прочие сооружения, дороги и т. д.

Арендная плата — самостоятельная форма платежа, учитывающая амортизацию на постройки и сооружения, находящиеся на земельном участке. Иными словами, если земельный участок арендуется для хозяйственного использования с построенными на нем сооружениями, то землевладелец получает и земельную ренту и арендную плату.

Понятие ренты часто используется применительно к доходу от любого фактора производства, получаемого благодаря ограниченности предложения этого фактора.

Экономическая рента — плата за ресурс, предложение которого строго ограничено. Фактор производства приносит ренту, если он оплачивается на уровне большем, чем это необходимо для обеспечения предложения данного фактора на рынке. Экономическая рента представляет собой разницу между платой за услуги ресурса и удерживающим доходом.

Удерживающий доход — минимальное вознаграждение, необходимое для сохранения ресурса в данной сфере использования. Удерживающий доход представляет собой издержки упущенных возможностей (альтернативные издержки).

Чистая экономическая (абсолютная) рента — доход, получаемый за счет любого фактора производства, предложение которого по отношению к цене абсолютно неэластично.

Земельная рента — частный случай экономической ренты. Величина чистой экономической ренты, Приносимой земельным участком, определяется величиной спроса на землю. Повышение спроса на землю приводит к увеличению чистой экономической ренты. И наоборот.

Долгое время понятие ренты относилось только к земле, т. е. понятия земельной ренты и экономической ренты совпадали. Сегодня экономисты считают, что и другие факторы производства могут получать экономическую ренту. Доходы рентного типа можно обнаружить и в других видах доходов. Например, предложение труда работника, обладающего уникальными навыками, является абсолютно неэластичным. В результате цена его труда значительно превысит цену труда работников данной специальности, не обладающих подобными уникальными навыками. Экономическую ренту получают звезды эстрады, знаменитые спортсмены, талантливые ученые.

3.1.4.3. Виды земельной ренты

Ограниченность земель вынуждает вовлекать в производство как лучшие, так средние и худшие земли. Производительность земли может быть различной в зависимости от ее плодородия и местоположения. Если говорить о землях сельскохозяйственного назначения, то

лучшими будут плодородные и близко расположенные к рынкам сбыта земельные участки. Если говорить о землях несельскохозяйственного назначения, то лучшими участками будут, например, те, которые находятся в центре города. Более высокая доходность одних земельных участков и низкая доходность других — следствие различий в естественном плодородии и местоположении. На лучших и средних землях цена единицы продукции будет значительно ниже ее рыночной стоимости. Предприниматели на лучших и средних землях при одинаковых затратах труда и капитала будут получать больше дохода, чем предприниматели на худших землях. Данный доход определяется различиями в плодородии и местоположении земель и называется в экономической теории разностным доходом или дифференциальной рентой.

Дифференциальная рента — доход, полученный в результате использования ресурсов более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов.

Дифференциальная рента — устойчивая добавочная прибыль, полученная как результат разной производительности одинаковых затрат труда на участках различного плодородия и местоположения. На лучших и средних землях образуется дополнительный доход, который и является дифференциальной земельной рентой. На худших землях дифференциальная рента не образуется, но ее собственники получают арендную плату за землю и использование хозяйственных и иных построек, на ней находящихся.

Кроме двух основных форм ренты, чистой и дифференциальной, существует еще монополярная рента. Монополярная рента образуется на участках, обладающих особыми почвенно-климатическими условиями, на которых производятся продукты с исключительными потребительскими свойствами. Южная приморская зона Краснодарского края располагает уникальными землями непригодными для возделывания субтропических культур (например, чая, особых лекарственных трав). Такие товары продаются по монополярным ценам, верхний предел которых определяется зачастую лишь уровнем платежеспособного спроса.

Монополярная рента — особая рента, образующаяся при продаже определенных видов благ по монополярно высокой цене, значительно превышающей их стоимость. Разность между монополярной и рыночной ценой данного сельскохозяйственного продукта образует монополярную земельную ренту. Монополярная рента образуется также в добывающей промышленности, если речь идет об участках земли, располагающих уникальными полезными ископаемыми. Земельные участки в крупных городах или расположенные на морском побережье также способны принести монополярную ренту, если могут быть выгодно использованы для строительства жилых домов.

Особое место занимает экологическая рента, возникающая как следствие дифференциации экологических условий.

Экологическая рента образуется в регионах с относительно лучшими экологическими условиями жизнедеятельности и выражается в более высокой арендной плате за землю, расположенную в лучших природных условиях.

3.1.4.4. Земля как актив. Цена земли

В рыночной экономике земля, как и любое другое благо, приносящее доход, является товаром. Земля покупается и продается. В экономически развитых странах купля-продажа земли обычно не превышает 3%. Поскольку предложение земли фиксировано, то цена земли, как и рента, целиком определяются спросом на землю.

Цена земли — цена собственности на участок земли.

Особенностью земли как товара является то, что покупается не сама земля, а доход, который она приносит. Иными словами, покупается право на получение регулярного дохода в течение неопределенного периода времени. Владелец земельного участка намерен получить от продажи земельного участка такую сумму, поместив которую в банк можно получить доход в виде процента, равного ренте.

Земельная рента — это цена услуг земли. Земельная рента определяет цену земли. Чем выше рента от услуг участка земли, тем выше цена земли. Цена на землю определяется путем капитализации ренты.

Капитализация фактора производства заключается в оценке его стоимости в том случае, если будет принято решение о его покупке, т. е. предприниматель сделает его своим собственным активом. Капитализация позволяет установить соотношение между доходом фактора производства и его ценой в качестве объекта собственности.

Капитализированное значение ренты — суммарная величина всех будущих арендных платежей, которые способен принести данный участок земли. Таким образом, цена земли равна сумме денег, положив которую в банк, бывший собственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал.

Цена земли рассчитывается следующим образом:

$$P_N = R/i. \quad (3.4)$$

где P_N — цена земли; R — годовая рента; i — ставка ссудного процента.

Из формулы видно, что цена земли будет расти, если увеличивается размер ренты, и падать, если повышается норма процента.

Тема 3.2. Государственное перераспределение доходов

Вопросы к рассмотрению:

1. Первичное и вторичное распределение государством доходов физических и юридических лиц.
2. Государственное регулирование социально-экономических отношений.

3.2.1. Первичное и вторичное распределение государством доходов физических и юридических лиц

Первичное распределение - это распределение добавленной стоимости и формирование первичных доходов субъектов, занятых в создании ВВП⁶.

Первичными доходами на этой стадии являются:

- у физических лиц - заработная плата,
- у юридических лиц - прибыль,
- у государства - прибыль государственного сектора, которая централизуется в бюджете, и поступления от государственных услуг, ресурсов, угодий, а также косвенные налоги.

Перераспределение состоит в создании и использовании централизованных фондов.

По уровню централизации они делятся на общегосударственные, ведомственные и корпоративные.

Общегосударственные включают бюджет и фонды целевого назначения.

Ведомственные - это фонды, которые создают министерства и ведомства.

Корпоративные фонды предусматривают централизацию части доходов структурных подразделений в корпоративных объединениях.

Перераспределение включает два этапа:

- изъятие части доходов у одних субъектов и формирование централизованных фондов. На данном этапе формируются вторичные доходы субъектов, создающих эти фонды;
- использование централизованных фондов и формирование доходов отдельных субъектов. На этом этапе могут формироваться как первичные доходы - заработная плата физических лиц, занятых в бюджетной сфере, которые опять же подлежат перераспределению, так и вторичные доходы в виде различных

⁶ **Валовой национальный продукт, общепринятое сокращение — ВВП** (англ. *GNP*) — совокупная стоимость всего объёма конечного производства товаров и услуг в текущих ценах, произведённых на территории данной страны и за её пределами, с использованием факторов производства, принадлежащих данной стране. Иными словами, ВВП — это вся произведённая данной страной продукция за определённый период времени, стоимость всех выпущенных товаров и оказанных услуг.

выплат и предоставления безвозмездных услуг из централизованных фондов физическим лицам и ассигнований средств юридическим лицам .

Вторичное распределение - это второй этап перераспределения.

Необходимость перераспределения связана со следующим:

- содержанием непроизводственной сферы общества;
- обеспечением государства денежными средствами для выполнения его функций (вмешательство в экономику, социальная защита населения, управление, оборона и т.п.).

3.2.2. Государственное регулирование социально-экономических отношений

Социальные отношения непосредственно связаны с образом и уровнем жизни людей, их благосостоянием и потреблением.

Эти отношения наиболее полно проявляются в социальной сфере общества. К данной сфере, прежде всего, относятся: образование, культура, здравоохранение, социальное обеспечение, физическая культура, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь.

Социальные отношения получают в обществе оценку с точки зрения их справедливости.

Справедливость означает представление людей о должном, о сущности человека и его неотъемлемых правах.

Понимание справедливости содержит **требование соответствия** между:

- практической ролью различных людей (социальных групп) в жизни общества и их социальным положением;
- их правами и обязанностями: деянием и воздаянием;
- трудом и вознаграждением;
- преступлением и наказанием;
- заслугами людей и их общественным признанием.

В условиях свободного рынка сложилось особое понимание справедливости социальных отношений, которое соответствует условиям микроэкономики. В свете этого отметим **черты первичного распределения, которые положительно влияют на социально-экономическое развитие:**

- материальная заинтересованность всех участников производства в создании и увеличении новой стоимости;
- установление величины оплаты труда в зависимости от его количества и качества;
- стимулирование трудовой деятельности и ее производительности посредством форм и систем вознаграждения за труд;

- вовлечение трудящихся в системы участия в прибылях;
- соответствие величины оплаты труда стоимости нормальных условий воспроизводства рабочей силы;
- установление размера минимальной заработной платы на уровне не ниже прожиточного минимума трудоспособного человека;
- учет в тарифной системе оплаты труда уровня квалификации работников и характера их трудовой деятельности.

Но распределение доходов в свободной от государственного регулирования рыночной экономике таит в себе *серьезные недостатки и глубокие противоречия*.

Сторонники такого распределения – частные собственники – придерживаются следующих взглядов.

1. В обществе вообще не должно быть имущественного равенства. Ведь люди различаются по размерам частной собственности и по стоимости полученного наследства, по своим способностям.
2. Члены общества с рыночной экономикой не должны ничего получать бесплатно. В ходу поговорка: «Бесплатный сыр только в мышеловке».
3. Доходы получают только собственники факторов производства. Государство не вмешивается в распределение этих доходов.

Свободный рынок, где действуют частные собственники, рассматривается как экономический механизм, который не имеет никакого отношения к нормам нравственности и общечеловеческой справедливости.

Неравенство в распределении доходов в масштабе национальной экономики графически изображается с помощью кривой Лоренца ([рис. 3.2](#)).

Кривая Лоренца характеризует степень реально достигнутого неравенства в распределении национального дохода среди семей (40 % семей получает 20 % дохода, 60 % семей – 40 % всего дохода и т. д.). Пунктиром строго по диагонали изображено абсолютное (полное) равенство в распределении доходов: 20 % семей получают 20 % дохода, 40 % семей – 40 % дохода и т. д. Но такое распределение сторонники свободного рынка оценивают как совершенно недостижимое.

Для свободной рыночной экономики характерна тенденция к *усилению неравенства в распределении национального дохода* между гражданами. Это приводит, в конечном счете, к тому, что значительная часть людей живет ниже официально признанной черты бедности.

На основе данных кривой Лоренца определяется так называемый *децильный* (десятичный) *коэффициент* неравенства доходов семей. Он показывает, во сколько раз 10 % самых богатых семей превосходят по уровню дохода 10 % самых бедных семей.

Децильный коэффициент имеет *пороговое* (предельно допустимое) значение =10: 1.

Если доходы 1/10 богатых семей превысят в 10 раз доходы 1/10 самых бедных семей, то это является сигналом социальной опасности. В этом случае противоречия между богатыми и бедными ведут к открытому выражению недовольства значительной части общества.

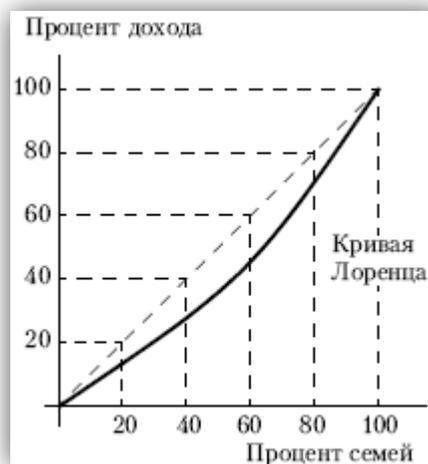


Рисунок 3.2. Кривая Лоренца

Самый *главный недостаток распределительных отношений* в свободной рыночной экономике состоит в том, что из этих отношений исключаются те люди, которые не участвуют в производстве новой стоимости.

К этой части населения относятся учащиеся дневных учебных заведений, пенсионеры (по старости и другим основаниям); лица, ведущие домашнее хозяйство, и т. п.

Между тем значительная часть населения, как правило, *не имеет источников существования* (факторов производства, имущества, приносящего доход). Без чьей-либо материальной помощи этим людям просто не на что жить.

Давайте подведем итог анализа «плюсов» и «минусов» первичного распределения доходов. Прежде всего, выделяются два качественно разных направления воздействия этого распределения на социальные отношения.

1. Положительные последствия. Распределение доходов в микроэкономике играет важную роль в увеличении общественного богатства и в подъеме жизненного уровня людей. Этому способствуют:

- материальная заинтересованность собственников факторов и условий производства в расширении масштабов экономического роста и увеличении новой стоимости;
- развитие материальных стимулов к труду и повышению квалификации работников;

- подъем производительности труда и эффективности производства.

2. **Отрицательные последствия.** Распределение материального богатства только среди частных собственников порождает социальную неустойчивость общества при выполнении следующих установок:

- признание нормальным получение доходов только частными собственниками средств производства;
- усиление социально-экономического неравенства членов общества;
- получение людьми товаров и услуг только на рынке за плату.

Наконец, приходится признать **социально опасными:**

- превышение предельно допустимого уровня (децильного коэффициента) распределения дохода между семьями с разным достатком;
- необеспеченность значительной части населения (не занятых в экономике людей) самыми необходимыми средствами существования.

В течение очень длительного времени государство почти не занималось регулированием не только экономики, но и социальных отношений. И только примерно со второй половины XXв. в развитых странах Запада его деятельность приобрела социальную направленность.

Социальное регулирование – такое упорядочение социальных отношений, которое улучшает жизнь населения за счет средств государственного сектора национального хозяйства.

Качественно новая роль социального регулирования характеризуется следующими **основными чертами.**

Во-первых, в социально направленной экономике **все граждане наделены по закону основными социальными правами и свободами.** Они могут отстаивать эти права в суде.

Во-вторых, государство создает условия для **достаточного удовлетворения наиболее значимых потребностей всего населения.** Для этого оно берет на себя значительную часть расходов на среднее и высшее образование, здравоохранение, культуру и иные отрасли нематериального производства и услуг. К этому добавляются большие расходы на социальные программы.

В-третьих, государство оказывает **социальную помощь** гражданам, которые нуждаются в содействии в связи с возрастом, состоянием здоровья, социальным положением, недостаточной обеспеченностью средствами существования. Эта помощь проявляется в виде пенсий, предоставления денежных пособий, материальной помощи, обслуживания больных и престарелых, заботы о детях.

Надежную систему материального обеспечения нетрудоспособных людей называют **социальным страхованием.** Государство в России устанавливает и осуществляет

разнообразную помощь нуждающимся за счет фондов – денежных или материальных средств определенного назначения ([рис. 3.3](#)).



Рисунок 3.3. Фонды социального страхования и обеспечения

В систему финансовой безопасности для нуждающихся входит **фонд социального страхования**. Из средств этого фонда производятся выплаты трудящимся пособий по временной нетрудоспособности (за период болезней) и др. В этих целях предприятия производят платежи в фонд социального страхования в размерах, установленных законодательными актами (в процентах от фонда оплаты труда).

В России государство оказывает **социальную поддержку безработным** за счет специально выделенных средств федерального бюджета. На эти средства проводятся мероприятия по содействию трудоустройству населения (информация населения о положении на рынке труда, организация общественных работ и др.).

Организуется профессиональное обучение безработных, выплачиваются пособия по безработице, и оказывается другая материальная помощь.

Фонд страховой медицины обеспечивает всем гражданам равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи. Такая помощь осуществляется в объеме и на условиях, которые соответствуют программам обязательного медицинского страхования. В фонд обязательного медицинского страхования вносят платежи предприятия, учреждения, организации независимо от форм собственности.

Страховые взносы начисляются на средства, предназначенные для оплаты труда.

Пенсионный фонд Российской Федерации – самостоятельное финансово-кредитное учреждение, которое осуществляет государственное управление денежными средствами, предназначенными на выплаты пенсий. Пенсия – регулярные денежные выплаты, предоставляемые гражданам по достижении пенсионного возраста.

Практическая работа № 2.

Решение задач на нахождение курса акций, земельной ренты и цены земли.

Тема 3.3. Налоговая система

Вопросы к рассмотрению:

1. Виды налогообложения физических и юридических лиц.
2. Налоговая ставка.
3. Налоговые реформы.

3.3.1. Виды налогообложения физических и юридических лиц

Как известно, **налоги** – это обязательные платежи, которые государство взимает с налогоплательщиков. По своему экономическому содержанию налоги представляют собой форму отчуждения части доходов физических и юридических лиц в государственную казну (централизованные ресурсы государства). Такое отчуждение таит в себе противоречие между частным и коллективным присвоением доходов, с одной стороны, и с другой – изъятием определенной их доли в государственную и муниципальную собственность.

Не случайно во всех странах среди экономистов, юристов и политических деятелей обнаруживаются два противоположных лагеря. Один из них выступает против введения и увеличения налогов, выражая тем самым материальные интересы частных собственников. Другой же доказывает необходимость налогообложения для решения очень важных и острых социальных задач в интересах большинства населения. Столкновение таких интересов сказывается с переменным успехом в пользу то одного, то другого лагеря.

Но решительный перелом в этом противоборстве произошел во второй половине XX в., когда резко возросла социально-экономическая роль государства.

3.3.1.1. Налоговая система

Основными рычагами перераспределения первичных доходов, образующихся в микроэкономике, является система налогов и их использование для государственных расходов.

Налоговая система – это совокупность налогов, форм и методов налогообложения, а также налоговых органов.

Изучение налоговой системы мы начнем с выяснения ее довольно сложной структуры. Об основных элементах данной структуры дает представление [схема на рис. 3.4.](#)



Рисунок 3.4. Структура налоговой системы

В налоговую систему входят **налоговые органы**.

1. *Государственная налоговая служба* поддерживает единый контроль над соблюдением налогового законодательства. Она проверяет точность исчисления и полноту внесения налогов и других платежей.
2. *Налоговая полиция* – правоохранительные органы, которые обеспечивают экономическую безопасность страны. Они выполняют следующие основные задачи:
 - выявляют, предупреждают и пресекают налоговые преступления и правонарушения;
 - обеспечивают безопасность деятельности налоговых инспекций; предупреждают, выявляют и пресекают коррупцию (подкуп) в налоговых органах.

3.3.1.2. Налоги. Виды налогов

Понятие налога дано в 8 статье 1 части 1 пункте Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ).

Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Основные признаки налога

Законодательная основа. Налогом является только тот платеж, который устанавливается в рамках законодательства.⁷

1. Обязательность. Законом однозначно определяется обязанность граждан уплачивать налоги. Обязательность уплаты налогов основана на возможности принуждения со стороны государства.

Так, согласно ст. 57 Конституции РФ «каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы».

2. Индивидуальная безвозмездность налогового платежа означает, что каждое лицо уплатившее налог взамен прямо не получает за это какие либо блага.

3. Уплата в денежной форме. Налоги не могут быть уплачены или взысканы в натуральной форме.

4. Налог не носит характер санкции за совершенное правонарушение, не носит характер наказания. Этот признак позволяет отличить его от конфискации имущества, штрафа.

5. Налоги взимаются в пользу субъектов публичной власти - в государственный бюджет, местные бюджеты (бюджеты муниципальных образований), государственные внебюджетные фонды.

Таким образом, только тот платеж, который поступает в бюджет или государственный внебюджетный фонд (при соблюдении остальных условий), может быть назван налогом. Если платеж, удовлетворяющий трем приведенным выше значимым характеристикам, поступает не в пользу институтов публичной власти, то он считается не налогом, а *парафискалитетом*.⁸

Не все платежи, взимаемые с граждан и юридических лиц на основе обязательности и индивидуальной безвозмездности, являются налогами.

Например, не является налогом штраф, который взимается по решению суда в пользу третьих лиц или даже государства.

Виды налогов

Классификация налогов — это система их группировки по определенным признакам.

Множественность налогов, их различное назначение и построение делают необходимой классификацию налогов.

⁷ Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах состоит из Налогового Кодекса, введенного в действие с 1 января 2004 года и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах.

⁸ **Парафискалитет** - обязательный сбор, устанавливаемый в пользу юридических лиц публичного или частного права, которые не являются органами государственной власти или публичной администрации.

I. По принадлежности к уровню власти и управления НК РФ предусмотрено деление налогов и сборов на три группы:

1. Федеральные налоги установлены НК РФ и обязательны к уплате на всей территории страны. К федеральным налогам относятся:

- налог на добавленную стоимость - НДС;
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц - НДФЛ;
- единый социальный налог - ЕСН;
- налог на прибыль организаций;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- водный налог;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- государственная пошлина.

Перечень федеральных налогов и сборов приведен в статье 13 НК РФ.

2. Региональными являются налоги и сборы, установленные НК РФ и законами субъектов Российской Федерации и вводимые в действие законами субъектов федерации. Эти налоги обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов. В эту группу налогов входят:

- налог на имущество организаций,
- транспортный налог,
- налог на игорный бизнес.

Перечень региональных налогов и сборов приведен в статье 14 НК РФ.

3. К местным относятся налоги, установленные НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления. Они вводятся в действие нормативными правовыми актами представительских органов местного самоуправления и обязательны к уплате на территории соответствующих муниципальных образований. В эту группу налогов входят:

- земельный налог,
- налог на имущество физических лиц.

Перечень местных налогов и сборов приведен в статье 15 НК РФ.

II. По способу взимания различают:

1. Прямые налоги, которые взимаются непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика. Конечным плательщиком прямых налогов является владелец имущества (дохода). Эти налоги подразделяются на:

- **реальные прямые** налоги, уплачиваемые с учетом не действительного, а предполагаемого среднего дохода плательщика (например, налоги на имущество юридических и физических лиц);

- **личные прямые** налоги, взимаемые с реально полученного дохода, они учитывают фактическую платежеспособность налогоплательщика (например, налог на прибыль организаций);

2. Косвенные налоги, которые включаются в цену товаров, работ, услуг. Окончательным плательщиком косвенных налогов выступает потребитель товара, работы, услуги. В зависимости от объектов взимания косвенные налоги подразделяются на:

- **косвенные индивидуальные налоги**, которыми облагаются строго определенные группы товаров (например, акцизы);

- **косвенные универсальные налоги**, которыми облагаются в основном все товары, работы и услуги (например, налог на добавленную стоимость);

- **фискальные монополии**, распространяемые на все товары, производство и реализация которых сосредоточены в государственных структурах;

- **таможенные пошлины**, которыми облагаются товары и услуги при пересечении государственной границы (экспортно-импортные операции).

III. В зависимости от субъекта-налогоплательщика:

1. налоги, взимаемые с физические лица (налог на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц, переходящее в порядке наследования или дарения и др.);

2. налоги, взимаемые с юридических лиц (налог на имущество организаций, налог на прибыль организаций);

3. смежные налоги, которые уплачивают как физические, так и юридические лица (например, земельный налог, транспортный налог, государственная пошлина).

IV. По целевой направленности введения налогов:

1. абстрактные (общие) налоги, предназначенные для формирования доходов государственного бюджета в целом (например, налог на добавленную стоимость);

2. целевые (специальные) налоги, которые вводятся для финансирования конкретного направления государственных расходов (например, дорожный налог). Для такого рода платежей часто создается специальный внебюджетный фонд.

V. По уровню бюджета, в который зачисляется налоговый платеж:

1. закрепленные налоги, которые непосредственно и целиком поступают в тот или иной бюджет (например, таможенные пошлины);

2. *регулирующие налоги*, которые поступают одновременно в различные бюджеты в пропорции, определенной законодательством (например, налог на прибыль организаций, налог с продаж).

VI. По порядку введения:

1. *общеобязательные* налоги, взимаемые на всей территории страны независимо от бюджета, в который они поступают (например, налог на доходы физических лиц, акцизы);

2. *факультативные* налоги, которые предусмотрены основами налоговой системы, но их введение и взимание - компетенция региональных и местных органов власти (например, налог с продаж, местные лицензионные сборы).

VII. По срокам уплаты:

1. *срочные налоги*, которые уплачиваются к сроку, определенному нормативными актами (например, государственная пошлина);

2. *периодично-календарные налоги*, которые в свою очередь подразделяются на следующие разновидности: декадные, ежемесячные, ежеквартальные, полугодовые, годовые (например, налог на доходы физических лиц уплачивается ежемесячно, налог на прибыль организаций уплачивается ежемесячно или ежеквартально).

VIII. По характеру отражения в бухгалтерском учете различают налоги:

1. *включаемые в себестоимость* (земельный налог, транспортный налог, единый социальный налог);

2. *уменьшающие финансовый результат* до уплаты налога на прибыль;

3. *уплачиваемые за счет налогооблагаемой* прибыли (налог на прибыль);

4. *включаемые в цену продукции* (акцизы, НДС, таможенные пошлины);

5. *удерживаемые из доходов работника* (налог на доходы физических лиц).

IX. По времени уплаты налоги бывают:

1. *Текущие налоги* взимаются с определенной периодичностью в течение всего времени владения имуществом, получения дохода в результате осуществления какой-либо деятельности. Например, НДС платится ежемесячно или ежеквартально, а транспортный налог – ежегодно.

2. *Уплата единовременных налогов* связана с совершением каких-либо нерегулярных событий. Это относится, например, к налогу на имущество, переходящее в порядке наследования и дарения, обязанность уплаты которого возникает у физического лица при наследовании или получении в дар жилого дома, дачи, садового домика, автомобиля, ценных бумаг и другого имущества.

3. *Чрезвычайные налоги* могут вводиться государством в особых случаях, например, начало военных действий.

X. По степени обложения выделяют:

1. **прогрессивные**, когда тяжесть налогообложения возрастает с ростом размеров дохода или иного объекта обложения. К этой группе налогов относятся, например, транспортный налог, налог на имущество, переходящее в порядке наследования и дарения;
2. **пропорциональные**, когда тяжесть обложения не изменяется при изменении величины объекта (налог на добавленную стоимость, налог на рекламу, налог на имущество организаций, налог на прибыль организаций и др.);
3. **регрессивные**, когда тяжесть обложения снижается с ростом дохода или иного объекта обложения (государственная пошлина по делам, рассматриваемым в судах, единый социальный налог, налог на игорный бизнес).

3.3.2. Налоговая ставка

3.3.2.1. Налоговая ставка и ее виды

Налоговая ставка (НС) представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

Налоговые ставки по региональным и местным налогам устанавливаются соответственно законами субъектов РФ, нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований в пределах, установленных НК РФ.

Налоговая система выполняет важные задачи в области социально-экономических отношений.

Во-первых, ставки налогов могут способствовать *перераспределению доходов* для социального выравнивания уровня жизни населения. Именно такую роль в наибольшей степени выполняет прогрессивный налог, величина ставки которого возрастает по мере увеличения суммы облагаемого дохода. Так, в ряде западных стран размер минимальной налоговой ставки колеблется от 10 до 25 %, максимальной – от 30 до 70 %. В прямо противоположном направлении действует регрессивная ставка налога, которая снижается с ростом величины облагаемого дохода.

Во-вторых, налоговые ставки могут *поощрять* внедрение достижений научно-технического прогресса, рост и совершенствование производства, продажу товаров за границу. Если, допустим, установлена одинаковая величина налога на единицу товара, то в экономическом выигрыше окажутся предприятия и работники, которые произвели одинаковую продукцию с меньшими затратами труда и материальных средств. К тому же в соответствии с

действующим законодательством полностью или частично освобождаются от налогообложения расходы на научные исследования и технологические разработки.

В-третьих, налоговые ставки играют важную роль в *образовании доходов государственного бюджета*

Во многих экономически развитых странах налоговые поступления составляют 90 % всех доходов государства.

Классификация налоговых ставок

I. В зависимости от способа определения суммы налога:

- **равные ставки**, когда для каждого налогоплательщика устанавливается равная сумма налога (налог на благоустройство территории);
- **твердые ставки**, когда для каждой единицы налогообложения определен зафиксированный размер налога (7 коп. за 1 кв.м площади);
- **процентные ставки**, когда с 1 руб. предусмотрен определенный % налогового обязательства (применяются при взимании большинства налогов в РФ, например, по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций);

II. В зависимости от степени изменяемости ставок налога:

- общие ставки;
- повышенные ставки;
- экономические ставки.

III. В зависимости от содержания:

- маргинальные ставки (определена нормативным актом о налоге);
- фактические ставки (отношение уплаченного налога к налоговой базе);
- экономические ставки (отношение уплаченного налога ко всему полученному доходу).

IV. По характеру влияния на динамику налоговой базы налоговые ставки делятся на:

- **равные НС**, когда для каждого налогоплательщика или группы налогоплательщиков устанавливаются одинаковая сумма налога (например, по единому налогу на вмененный доход, государственной пошлине);
- **пропорциональные НС**, когда с ростом налоговой базы сумма налога растет пропорционально неизменной налоговой ставке (например, по налогу на доходы физических лиц);
- **прогрессивные НС**, когда с ростом налоговой базы растет налоговая ставка (например, по налогу на имущество физических лиц, транспортному налогу);

- **регрессивные** НС, когда с ростом налоговой базы налоговые ставки уменьшаются (например, по ЕСН).

Значение экономических ставок состоит в том, что их динамика адекватно характеризует последствия для налогоплательщика.

Размер налоговых ставок оказывает влияние на увеличение или уменьшение национального объема производства.

3.3.3. Налоговые реформы

В течение 80-х – начале 90-х гг. XX в. в ведущих странах Запада проводились *налоговые реформы*. Их цель – ввести более равномерное налогообложение равных по величине доходов, уменьшить налог на прибыли фирм, снизить прогрессивность налогообложения, ликвидировать ряд налоговых льгот.

Кстати, с самого начала экономических преобразований в России правительство взяло ориентир на введение чрезвычайно высокого налогообложения на доходы фирм (все виды федеральных и местных налогов и взносов в различные фонды доходили до 85–90 %), что отрицательно сказалось на состоянии национальной экономики и перспективах ее подъема. Не случайно стала широко развиваться теневая экономика (укрывательство работников и предпринимателей от уплаты налогов).

Налоговые реформы развитых стран мира на протяжении XX века были направлены на повышение эффективности налоговых систем, создание системы, обладающей свойствами, которые вытекают из классических принципов налогообложения Адама Смита. Таких свойств можно выделить пять:

1. **экономически эффективная:** налоговая система не должна входить в противоречие с эффективным распределением ресурсов;
2. **административная простота:** административная система должна быть простой и относительно недорогой в применении;
3. **гибкость:** налоговая система должна быть в состоянии быстро реагировать на изменяющиеся экономические условия;
4. **политическая ответственность:** налоговая система должна быть построена для убеждения людей в том, что они платят для того, чтобы политическая система была в состоянии отражать их предпочтения;
5. **справедливость:** налоговая система должна быть справедливой по отношению к различным индивидуумам.

Итак, во многих развитых странах уже давно стремятся создать налоговую систему, соответствующую этим свойствам.

Налоговая реформа – это реформа в системе налогообложения, отмена старых, принятие новых, видоизменение уже существующих налогов.

Налоговая реформа - протяженный во времени комплексный процесс налоговых преобразований на основе масштабной перестройки действующей системы налогообложения и изменения механизма управления ею. Эти преобразования ведут, в конечном счете, к реформированию всей налоговой системы.

Основные направления налоговой реформы:

1. Построение стабильной налоговой системы, обеспечивающей единство, непротиворечивость, неизменность в течение финансового года;
2. Сокращение числа налогов путем их укрепления;
3. Сокращения налоговых льгот.

В странах с развитой рыночной экономикой налоговые реформы проводятся в целях:

- развитие приоритетных отраслей производства;
- стимулирование роста производства;
- регулирование внешнеторговых и внешнеэкономических отношений;
- поддержка малоэффективных и традиционных отраслей, обеспечивающих значимую занятость населения.

Налоговые реформы в развитых странах должны быть направлены на модернизацию и приспособление их систем налогообложения к рыночным принципам хозяйствования.

Основными целями налоговых реформ в странах с переходной экономикой являются:

- переход от преимущественного налогообложения прибыли предприятий к преимущественному налогообложению физических лиц;
- соблюдение принципа нейтральности налогообложения, т.е. «на равные налоги – одинаковые налоги»;
- поощрение инвестиционной активности;
- расширение налогооблагаемой базы и снижение реального налогового бремени.

С начала XXI в. в стране проводится налоговая реформа. Вместо множества федеральных законов и других законодательных постановлений с 2001 г. введен новый Налоговый кодекс Российской Федерации. В нем предусмотрены следующие предписания и нормы.

1. Отменено налогообложение физических лиц по совокупному годовому доходу и прогрессивной налоговой ставке. Для всех физических лиц налоговая ставка установлена на самом низком уровне – 13 %.
2. Несколько снижены ставки налогов на доходы предприятий.
3. Отменяются неэффективные налоговые льготы.
4. Расширены основания для освобождения от налогообложения (вычеты многих затрат на лекарства и другие нужные блага для наименее обеспеченных лиц).
5. Существенно облегчается налоговое бремя для мелкого предпринимательства. Все эти и другие меры благотворно сказываются на состоянии «налогового климата» в стране, способствуют прогрессивному развитию государственной экономики.

Самостоятельная работа.

Подбор материалов из периодической печати о доходах граждан, о прибылях физических и юридических лиц, о налоговых отчислениях.

Форма контроля: отчёт.

Раздел 4. Макроэкономика

Тема 4.1. Структура экономики страны

Вопросы к рассмотрению:

1. Особенности макроэкономики.
2. Валовой внутренний продукт (ВВП).
3. Система национальных счетов.
4. Новые показатели макроэкономики и национальные счета.

4.4.1. Особенности макроэкономики

Если при изучении микроэкономики мы имели дело с домашними хозяйствами и отдельными предприятиями, то сейчас нам важно получить обобщенные представления о всей совокупности этих хозяйственных единиц. Одновременно надо обнаружить такие формы хозяйственной деятельности, которые охватывают и скрепляют воедино всю национальную экономику.

Макроэкономика – это единая совокупность всех, в том числе общенациональных, форм хозяйствования в стране.

Макроэкономика — часть экономической теории, исследующая закономерности функционирования и тенденции развития экономики страны как единого целого.

Как самостоятельный раздел экономической теории макроэкономика сформировалась в 30-х годах XX века. Ее возникновение связано с именем Дж. М. Кейнса, который показал, что национальная экономика, как единое целое, обладает некоторыми свойствами, которых нет у ее отдельных составляющих. Это и позволило выделить изучение национальной экономики в самостоятельный раздел экономической теории.

Многие страны являются многонациональными. Вместе с тем их хозяйственная деятельность также объединена в масштабе макроэкономики, как и в государстве, представленном одной нацией. Поэтому «национальной экономикой» мы будем условно называть хозяйство всякой многонациональной страны.

В широком смысле макроэкономика включает всю национальную экономику.

Макроэкономика в узком смысле представляет собой государственный сектор, который объединяет и направляет развитие национальной экономики как единого целого.

Предметом изучения макроэкономики является функционирование национальной экономики, система ее внутренних связей, рассматриваемых как единое целое.

Объекты исследования в макроэкономической теории:

- макроэкономические показатели (ВВП, ВВП, НД и пр.);
- экономическое поведение (экономический рост, цикличность экономики, темпы инфляции, уровень безработицы);
- экономическая политика (бюджетно-налоговая, денежно-кредитная, внешнеэкономическая политика государства и ее влияние на инвестиционные процессы и экономический рост);
- экономические факторы (ставка процента, цены, доходы и расходы государственного бюджета).

Взаимосвязи основных макроэкономических субъектов, функционирующих на основных товарных рынках в условиях закрытой экономики, т.е. без учета «заграницы», [представлены на рис. 4.1.](#)



Рис. 4.1. Кругооборот товара и денег в национальном хозяйстве

Различают **позитивную** и **нормативную** макроэкономику.

Позитивная макроэкономика имеет целью объяснение сущности происходящих экономических процессов и явлений и выработку рекомендаций по экономической политике на основе анализа реальных экономических параметров. То есть позитивная макроэкономика имеет дело с анализом экономических фактов и ставит целью построение экономической модели, свободной от субъективных суждений. Утверждения позитивной макроэкономики могут быть статистически подтверждены или опровергнуты. Например, типичное позитивное суждение: «доходы государственного бюджета находятся в прямой зависимости от ставки подоходного налога».

Нормативная макроэкономика выражает мировоззренческие, идеологические принципы, постулаты и предписания экономического поведения, служащие основой для оценки желательности тех или иных результатов экономической деятельности. То есть нормативная макроэкономика представляет собой совокупность субъективных суждений о том, как должна функционировать экономика. Так, например, утверждения типа «бедные не должны платить налоги», «налогообложение должно строиться по прогрессивной шкале» являются нормативными.

Сочетание позитивного и нормативного подходов дает возможность макроэкономическим исследованиям, несмотря на высокий уровень научной абстракции, служить теоретической основой для разработки государственной экономической политики.

4.4.2. Валовой внутренний продукт (ВВП)

Основным макроэкономическим показателем рыночной экономики, безусловно, является ВВП. **Валовой внутренний продукт** представляет собой результат экономической деятельности страны за определенный промежуток времени (как правило, за год), т. е. это совокупность конечных товаров и услуг, которые создаются резидентами данной страны в пределах экономической территории.

Конечные товары – это те, которые предназначены для конечного потребления, сбережений и реализации на внешнем рынке (экспорт). Следует заметить, что в ВВП не включается стоимость промежуточных товаров и услуг, которые необходимы для осуществления самого процесса производства, поскольку они уже входят в стоимость товарной продукции.

Внутренний продукт рассчитывают на валовой основе. Это связано с тем, что при его исчислении учитывается также и потребление основного капитала, или амортизация, направленная на покрытие износа основных производственных фондов.

ВВП – это внутренний продукт, поскольку в его создании участвуют только резиденты данной страны, т. е. фирмы и домашние хозяйства, экономический интерес которых привязан к данной стране.

Всего существует три способа исчисления ВВП.

1. Производственный метод, или метод добавленной стоимости. Здесь учитывается совокупная стоимость произведенной продукции всех фирм за вычетом промежуточных продуктов.

Иными словами,

$$\text{ВВП} = \sum \text{ВВ} - \sum \text{ПП} \quad (4.1)$$

где **ВВ** – валовой выпуск одной фирмы;

ПП – количество продукции, полностью потребленной в производственном процессе.

2. Метод конечного использования, или расчет ВВП посредством суммирования расходов всех экономических субъектов страны.

$$\text{ВВП} = \text{С} + \text{I} + \text{G} + \text{X}_n \quad (4.2)$$

где **С** – это потребительские расходы, т. е. расходы домашних хозяйств на приобретение товаров и услуг для текущего и будущего потребления как длительного, так и единовременного пользования. Однако в данный показатель не может быть включена покупка квартиры, поскольку данный расход относится уже к инвестициям;

I – валовые инвестиции экономических субъектов. Они могут быть трех видов: в основные фонды (замена или приобретение оборудования, новых фирм и пр.), в жилищное строительство (покупка квартиры для того, чтобы в ней жить или сдавать в аренду), в товарно-материальные запасы (продукция на складах на случай спросовых колебаний). Инвестиции, учитываемые в ВВП, также являются валовыми, поскольку содержат величину амортизации: **I = I чистые + А** (амортизация). Чем меньше величина отчислений на покрытие износа и чем выше чистые инвестиции, тем экономика более капитализирована;

G – государственные расходы, которые включают затраты на строительство и содержание дорог, бюджетных предприятий и производственных объектов, школ, больниц, армии и т. д. Сюда не входят трансферты, т. е. субсидии и пособия, которые не связаны с кругооборотом в экономике товаров и услуг, выдаются единовременно и не могут быть возвращены в государственную казну, поскольку не облагаются налогом;

X_n – чистый экспорт как разница экспорта и импорта. Данный показатель имеет большое макроэкономическое значение: чем больше величина экспорта и меньше импорта, тем больше ВВП, и как следствие, экономика интенсивнее развивается.

3. Распределительный метод подсчета ВВП учитывает, напротив, доходы всех экономических субъектов.

$$\text{ВВП} = \text{ОТР} + \text{НПИ} + \text{ВП} + \text{ВСД} \quad (4.3)$$

где **ОТР** – оплата труда работников (заработная плата + премии + материальные пособия) и отчисления на социальное страхование, которые производятся непосредственно работодателем;

НПИ – налоги на производство и импорт: НДС, акцизы, налоги с продаж, на землю и пр. Чистые налоги образуются путем уменьшения показателя общих налогов на величину субсидий;

ВП – валовая прибыль экономики, т. е. сумма прибылей всех экономических субъектов;

ВСД – доходы от частной собственности, где заработная плата неотделима от собственника предприятия, т. е. это небольшие фирмы, функционирующие без использования наемного труда.

С показателем ВВП тесно связан другой показатель – валовой национальный доход (ВНД).

$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{доходы резидентов, полученные из-за границы,} - \text{доходы нерезидентов, выплаченные им в виде заработной платы из бюджета данной страны.}$ ВНД отличается тем, что имеет денежное выражение тех же самых товаров и услуг, которые учитываются в ВВП. Вычитая из ВНД потребление основного капитала, получаем соответственно ЧНД (чистый национальный доход).

$\text{ЛД (личный доход)} = \text{ВНД} - \text{прибыль фирм} - \text{налоги (прямые и косвенные)} - \text{взносы на социальное страхование} + \text{социальные трансферты.}$

Налоги и соцвзносы – доход государства. Если вычесть из личного дохода подоходный налог, получаем личный располагаемый доход, который субъекты в соответствии со своими предпочтениями могут использовать на потребление и сбережения.

4.4.3. Система национальных счетов

Впервые термин «национальное счетоводство» был принят голландским ученым Ван Клиффом в 1950 г. Предпосылками развития системы национального счетоводства (СНС) послужили великая экономическая депрессия 1929–1933 гг. и Вторая мировая война. В России появление СНС связано с возникновением рыночной экономики и построением ее по западному образцу. Экономика стала открытой, она нуждалась в широких экономических международных связях с другими государствами, которые уже перешли на рекомендуемую Статистической комиссией ООН методологию, основанную на национальном счетоводстве и имеющую большое практическое значение.

4.4.3.1. Национальные счета

Возможность введения всеохватывающего учета хозяйственной деятельности в масштабе всей страны, осуществляется в виде национальных счетов.

Национальные счета – это совокупность взаимоувязанных макроэкономических показателей, которые характеризуют производство, распределение и использование ВВП и национального дохода.

СНС основывается на модели народно-хозяйственного кругооборота, в котором процесс функционирования национальной экономики изображается в виде денежных потоков, возникающих между макроэкономическими субъектами в ходе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг.

Национальные счета ведутся в соответствии с принципами, применяемыми в бухгалтерском учете, когда всякая операция имеет плательщика и получателя, и все ресурсы записываются дважды: как наличные и как используемые (система двойной записи), т.е. всякий счет представляет собой баланс доходов и расходов.

СНС включает систему счетов, которые отражают участие всего национального хозяйства и отдельных субъектов в процессах:

- производства материальных благ и услуг;
- образования доходов;
- перераспределения доходов;
- использования доходов;
- изменения имущества (национального богатства);
- кредитования и финансирования.

СНС дает возможность получить общую картину экономической деятельности страны, определять тенденции развития, формировать макроэкономическую политику, делать международные сопоставления.

Стандартная система счетов начала разрабатываться еще в 30-х годах XX века. С 1953 г. она была рекомендована ООН для применения во всех странах. СНС неоднократно подвергалась корректировке. Сегодня действует версия СНС 1993 г., применяемая более чем в 100 странах мира. В России СНС начала внедряться в ходе проведения экономических реформ 90-х годов.

В национальных счетах обобщены сведения об экономических операциях хозяйственных единиц по следующим **секторам**:

1. **«предприятия»** – предприятия, организации или учреждения, которые основаны на коммерческих началах (ради прибыли);

2. «домашние хозяйства» – население как потребитель, а также некоммерческие организации (профсоюзы, благотворительные общества, любительские спортивные ассоциации и др.);
3. «государственные учреждения» – государственный аппарат (администрация, армия, полиция, работники судопроизводства); учреждения науки, культуры, просвещения и здравоохранения (финансируемые государством);
4. «зарубежные страны» – то, что находится за пределами национального хозяйства.

С помощью национальных счетов можно определять степень достижения нормального – равновесного – состояния макроэкономики. Его результаты широко используются для экономических прогнозов: объема и структуры производства, расходов страны, инвестиций, потребления, налогообложения и других параметров национального хозяйства.

Эти счета – инструмент для изучения и совершенствования структур национальной экономики, обеспечения устойчивого экономического роста.

4.4.4. Новые показатели макроэкономики и национальные счета

Исторически первоначальными измерителями макроэкономики были показатели, которые характеризовали масштабы развития только сферы материального производства. Это было вполне естественным для доиндустриального и индустриального производства, где ценился только труд по изготовлению полезных вещей. Для измерения развития производственной сферы применялся показатель – совокупный общественный продукт. Он включал все изделия материального производства, созданные за определенный период (обычно за год). На этой основе до сих пор подсчитывается накопленное в стране национальное богатство.

Под национальным богатством подразумеваются материальные блага, созданные трудом предшествующих и нынешних поколений, а также природные ресурсы, вовлеченные в процессы воспроизводства.

В состав национального богатства входят:

1. основные фонды (здания, сооружения, машины и оборудование);
2. материальные оборотные средства (сырье, материалы, запасы природных ресурсов и др.);
3. домашнее имущество (сумма стоимости всех приобретенных предметов длительного пользования).

Новый тип показателей макроэкономики появился во второй половине XX в. И связан с переходом к постиндустриальному обществу. Для этого типа показателей характерны две **главные отличительные черты**.

Во-первых, при рассмотрении национального хозяйства принимались во внимание не только степень развития материального производства, но и перемены в сфере услуг. И это стало необходимым делом, потому что в странах Запада примерно 2/3 новой стоимости создается в сфере услуг.

Во-вторых, новые показатели макроэкономики отличаются от предыдущих еще и по другому признаку. В них исключается повторный счет стоимости промежуточных продуктов и учитывается только новая (добавленная) стоимость. Суть дела состоит в следующем.

Исходным для современных макроэкономических измерений является показатель валовой (общей) стоимости всей продукции. Она равна сумме продаж всех товаров и услуг. Эту совокупность подразделяют на два вида продукции:

- промежуточную (она поступает на каждую фирму с тех предприятий, которые производят сырье, материалы, комплектующие изделия);
- конечную, которая идет в конечное потребление.

Поскольку промежуточные изделия повторно суммируются на каждом технологическом этапе изготовления готовой продукции, то для исключения повторного счета их стоимость вычитают из валовой стоимости всех конечных продуктов. Так образуется главный макроэкономический показатель – валовой национальный продукт.

Валовой национальный продукт (ВНП) – это совокупная стоимость конечных продуктов, которые созданы, распределяются и используются в национальном хозяйстве в течение года.

Чтобы разобраться в делении товара на его промежуточный и конечный виды, рассмотрим, например, следующие 5 ступеней всего процесса изготовления хлопчатобумажного костюма.

1. Сельскохозяйственное предприятие выращивает хлопок.
2. Фабрика перерабатывает хлопок в ткань.
3. Предприятие изготавливает из ткани костюм.
4. Торговая фирма перепродает костюмы оптом (целыми партиями).
5. Розничные магазины продают костюмы потребителям.

Промежуточными здесь будут товары, приобретаемые для дальнейшей переработки или для перепродажи. Конечными будут продукты, покупаемые для пользования потребителями.

На первой стадии все затраты на создание товара (хлопка) образуют новую стоимость. В дальнейшем на каждой последующей стадии к старой стоимости промежуточных продуктов присоединяется вновь созданная стоимость.

Валовой национальный продукт, общепринятое сокращение — ВВП - совокупная стоимость всего объёма конечного производства товаров и услуг в текущих ценах, произведённых на территории данной страны и за её пределами, с использованием факторов производства, принадлежащих данной стране.

Иными словами, ВВП — это вся произведённая данной страной продукция за определённый период времени, стоимость всех выпущенных товаров и оказанных услуг.

Созданный ВВП определяется как сумма «валовой добавленной стоимости» (*добавленная стоимость* – разница между продажами фирм и их покупками материалов и услуг других фирм) для всех отраслей.

В показатель ВВП входит чистый экспорт (разница между стоимостью вывезенных из страны товаров и стоимостью ввезенных товаров). Однако в различных странах удельный вес внешнеторговой деятельности неодинаков. Поэтому для международных сопоставлений степени развитости экономики применяется показатель **валового внутреннего продукта** (ВВП). Он представляет собой валовой национальный продукт за вычетом разницы между стоимостью экспорта и импорта. В этом показателе учитываются конечные результаты экономической деятельности только внутри каждой страны.

Всего существует три метода расчета ВВП

1. По доходам: ВВП определяют как сумму всех доходов, созданных в обществе в процессе производства, т.е. доходов, которые получили владельцы факторов производства.

Факторы производства: труд, земля, капитал, предпринимательские возможности.

Доходы: ЗП, рента, %, прибыль.

2. По расходам: суммируются все расходы общества на конечное потребление: личные потребительские расходы населения, государственные закупки товаров и услуг, расходы предпринимателей на основные фонды и т.д.

Оба эти метода по расчетам ВВП являются двумя сторонами одной медали - процесса производства.

Процесс производства ВВП сопровождают два главных потока: поступление ресурсов (труда, земли, капитала) в обмен на которые их поставщики получают свои доходы. А выход из сферы производства - товары и услуги, за которые их потребители расплачиваются своими расходами. Но, поскольку источник расходов - доходы, то расчет объёма ВВП возможен по обоим этим потокам.

3. По производству: когда ВВП определяют путем суммирования стоимостей продукции, произведенной всеми предприятиями страны. Но при расчете общей стоимости товаров и услуг (объем продаж) возникает повторный счет, при котором стоимость одних и тех же продуктов учитывается ни один раз. Во избежание повторного счета товары включаются не по полной стоимости, а по добавленной стоимости. Она представляет собой стоимость той части продукта, которая произведена данной фирмой.

Валовой национальный продукт и валовой внутренний продукт образуют базу для исчисления других макроэкономических показателей.

В состав ВВП и ВВП входит не только новая стоимость, возникшая в материальном производстве и сфере нематериальных услуг, но и амортизация (часть конечной продукции, которая возмещает израсходованный основной капитал, идет на восстановление машин, инструмента и т. п.).

Чистый национальный продукт (ЧНП) - валовой национальный продукт за вычетом амортизационных отчислений, поскольку износ средств производства является элементом издержек производства.

Если из ВВП вычесть сумму годовой амортизации, то мы получаем **чистый национальный продукт (ЧНП)**.

В свою очередь в чистый национальный продукт входят косвенные налоги, устанавливаемые государством. **Косвенные налоги** – особый вид налогов, которые добавляются к ценам, установленным фирмами. Так, в США их именуют «налоги с продаж», они составляют 10 % ЧНП. Такие налоги оплачивают покупатели, теряющие на этом часть своих доходов. Если из ЧНП вычесть косвенные налоги, то в конечном счете образуется показатель национального дохода.

Национальный доход – это совокупность доходов всех участников сфер материального производства и нематериальных услуг.

Рассмотренный нами новый тип макроэкономических показателей не является идеальным. Определенной трудностью является подсчет стоимости ряда благ и услуг. Дело в том, что некоторые вещи (государственные или общественные блага) и услуги не продаются и не имеют рыночной цены. Однако, чтобы придать всем продуктам рыночную форму, нетоварные блага включаются в ВВП по особой методологии расчета – по условно начисленной стоимости.

Например, если человек снимает жилье, то платит за это арендную плату. Но для учета жилищных услуг, которыми пользуются владельцы собственных домов, в состав ВВП условно включается «арендная плата», которую якобы они «платят» сами себе. Что касается юристов, полицейских, пожарных, сенаторов и других подобных работников, то стоимость их услуг условно включается в ВВП по показателю их заработной платы.

Личный доход (ЛД) — весь доход, заработанный или полученный отдельными лицами; включает по факторные доходы (за вычетом взносов на социальное страхование, налогов на прибыль корпораций и нераспределенной прибыли корпораций) и трансфертные платежи.

Располагаемый доход (РД) — личный доход, остающийся после уплаты налогов и используемый на потребление и сбережение.

Итак, мы рассмотрели макроэкономические показатели, с помощью которых удалось организовать национальное счетоводство.

Тема 4.2. Экономический рост национального хозяйства

Вопросы к рассмотрению:

1. Экономический рост и экономическое развитие.
2. Типы расширенного воспроизводства общественного капитала.
3. Смешанный тип экономического роста.

4.2.1. Экономический рост и экономическое развитие

4.2.1.1. Экономический рост

Одной из основных целей макроэкономического развития страны является стабильный экономический рост.

Экономический рост — это расширение производственных возможностей общества; количественное увеличение и качественное совершенствование производимого валового национального продукта и факторов производства.

Экономический рост свидетельствует о положительной динамике развития — расширяющееся производство обладает большими возможностями для удовлетворения потребностей людей и решения социально-экономических проблем.

Экономический рост имеет положительные и отрицательные стороны, поэтому он получил неоднозначную оценку.

Среди *благоприятных последствий* экономического роста выделяются:

- рост индустриальной мощи страны и ее безопасности (обороноспособности);
- повышение производительности труда;
- рост богатства страны и благосостояния людей;
- удовлетворяется более широкий круг потребностей;
- снижение социальной напряженности в обществе и т.д.

К *негативным последствиям* экономического роста относятся:

- уменьшение запасов невозобновляемых ресурсов;
- загрязнение окружающей среды как угроза существованию всей человеческой цивилизации;
- необходимость переквалификации кадров и рост интенсивности труда;
- усиление разрыва в уровне жизни людей (в частности, в развитых и развивающихся странах), создающее определенные предпосылки для активизации деятельности террористов и противников глобализации.

Экономический рост зависит от ряда факторов. Прежде всего, выделяются:

- 1. Факторы потребления (спроса)** – определяются динамикой платежеспособного спроса, который зависит от уровня располагаемого дохода. Платежеспособный спрос отражает как личное (конечное), так и производительное (промежуточное) потребление.
- 2. Факторы производства (предложения)** – связаны с предложением товаров, которое непосредственно зависит от используемых ресурсов (трудовых, капитальных, природных, технологических факторов, предпринимательских способностей). Экономический рост зависит от того, как эти факторы используются: происходит количественное увеличение (экстенсивный рост) или же более эффективное использование (интенсивный рост).
- 3. Факторы распределения и обмена** – необходимо не просто полное вовлечение ресурсов в экономический оборот, но и их эффективная утилизация. При этом требуется не только реальное использование растущего объема ресурсов, но также их эффективное распределение таким образом, чтобы получить максимальное количество полезной продукции.

4.2.1.2. Экономическое развитие

Следует учитывать различие в терминах «экономический рост» и «экономическое развитие».

Экономический рост предполагает количественное увеличение объемов производства экономических благ.

Экономическое развитие – более широкое понятие, поскольку охватывает не только расширение, но и сужение масштабов производства, а также изменения в сфере экономических отношений (в том числе отношений собственности и хозяйствования).

Экономическое развитие - это изменения, происходящие в форме смены моделей роста (его темпов и приоритетных направлений). Анализ экономического развития является, в сущности, изучением эволюции и смены социально-экономических систем, но более детальным.

Одной из первых концепций, которая давала бы общее представление о качественных различиях экономического роста в индустриальную эпоху, была предложенная американским экономистом У. У. Ростоу *теория стадий роста*. Используя его подход, в основе которого лежит выделение появления принципиально новых производственных технологий (революции в производительных силах), в развитии индустриальной экономики можно выделить пять основных событий:

1. **промышленный переворот** (по Ростоу, стадия взлета) – *первая промышленная революция* (переход к машинным технологиям в легкой промышленности после внедрения ткацкого станка);
2. **переход к стадии зрелости** - *вторая промышленная революция* (переход к машинным технологиям в тяжелой промышленности после внедрения парового двигателя);
3. **электрическая революция** (внедрение электроэнергетики);
4. **переход к стадии массового потребления** (внедрение конвейерных технологий);
5. **научно-техническая революция** (внедрение компьютерных технологий).

В соответствии с этими пятью узловыми событиями научно-технического прогресса можно выделить, и пять типов экономического развития (технологических укладов) ([табл. 4.1](#)), для каждого из которых характерен свой набор ведущих отраслей.

Таблица 4.1.- Основные типы экономического развития

Технологические уклады	Тип экономического развития				
	1	2	3	4	5
Период доминирования	1770 –1830 –е гг.	1830 – 1880 –е гг.	1880 – 1930 –е гг.	1930 – 1980 –е гг.	1980-е - ... гг.
Ключевой фактор производства	Текстильные машины	Паровой двигатель	Электро-двигатель, сталь	Двигатель внутреннего сгорания, нефть	Микроэлектроника
Ведущие отрасли	Текстильная промышленность	Машиностроение, угольная промышленность	Электро-техника, производство и прокат стали	Автомобилестроение добыча и переработка нефти	Электронная промышленность, программное обеспечение
Страны-лидеры	Великобритания, Франция	Великобритания, Франция	Германия, Великобритания	США, Зап. Европа, Япония, СССР	Япония, США, страны Зап. Европы

Концепция стадий роста помогает точнее оценивать проблемы модернизации, стоящие перед любой страной. Перепрыгнуть через какую-нибудь из этих стадий практически невозможно. Использование импортных технологий и зарубежного опыта позволяет значительно ускорить освоение новых технологических укладов (достаточно сравнить, например, экономическое развитие Японии и Великобритании), но механическое заимствование оказывается, как правило, малоэффективным.

Экономическое развитие любой страны требует поиска самобытных форм производственной деятельности либо, по крайней мере, творческой адаптации заимствованных.

4.2.2. Типы расширенного воспроизводства

Выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. В основе первого лежат количественные, второго – качественные факторы.

4.2.2.1. Экстенсивный экономический рост

Экстенсивный (расширяющийся) рост выпуска продукции – самый простой и исторически первоначальный путь расширенного воспроизводства. Он наиболее характерен для доиндустриальной стадии экономики, когда преобладал ручной труд в сельском хозяйстве.

В этом случае увеличение объемов производства происходит за счет расширения масштабов применения трех традиционных факторов производства:

- рабочей силы;

- средств труда;
- материальных затрат (природного сырья, материалов, энергоносителей).

Экстенсивный экономический рост – увеличение выпуска продукции путем расширения применения традиционных производственных факторов.

При экстенсивном росте общество вынуждено со временем переходить к разработке менее богатых и более трудоемких месторождений, требующих дополнительных производственных затрат и повышающих стоимость единицы добываемого сырья, металла, топлива.

Экстенсивный экономический рост имеет некоторые *достоинства*. Это – наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития. С его помощью происходит быстрое освоение природных ресурсов, а также удается сравнительно быстро сократить или ликвидировать безработицу, обеспечить большую занятость рабочей силы.

Такой путь увеличения производства имеет и серьезные *недостатки*. Ему свойствен технический застой, при котором количественное увеличение выпуска продукции не сопровождается совершенствованием производственных факторов и ростом их эффективности.

Экстенсивное расширение производства предполагает наличие в стране достаточного количества трудовых и природных ресурсов, за счет которых могут увеличиваться масштабы экономики. Однако при этом неизбежно ухудшаются условия воспроизводства. Так, все более стареет оборудование на действующих предприятиях. Из-за нарастающего истощения невозпроизводимых природных ресурсов приходится расходовать все больше труда и средств производства для добычи каждой тонны сырья и топлива. В результате экономический рост во все возрастающей мере носит *затратный характер*.

Долговременная ориентация на преимущественно экстенсивный путь роста выпуска продукции ведет национальное хозяйство к тупиковым положениям. Так произошло в СССР в 1980-х гг., когда стало невозможно поддерживать высокие темпы расширенного воспроизводства вследствие сокращения притока трудовых резервов, истощения запасов природного сырья в европейской части страны.

Новые возможности экономического роста связаны с интенсификацией воспроизводства.

4.2.2.2. Интенсификация

Интенсивный экономический рост – прямо противоположный тип расширенного воспроизводства общественного капитала. Если экстенсивное увеличение производства

полностью исключает технический прогресс, то, напротив, интенсификация основывается на постоянном росте эффективности всех производственных факторов.

Интенсивный экономический рост имеет своей основой качественное совершенствование производства, его факторов и продукции на базе достижений НТР – применение более совершенной техники, использование прогрессивных технологий, повышение качества человеческих ресурсов, а также рост эффективности использования всех других видов ресурсов.

Достоинства интенсификации производства выражаются в том, что она обеспечивает прогрессивное развитие экономики, поскольку решающую роль в ее росте и совершенствовании играет дополнительный фактор – внедрение новейших достижений науки и техники. В связи с этим в масштабе общества увеличивается объем научно-технической информации, которая, в конечном счете, воплощается во все более эффективных средствах 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, чем на добычу такого же объема топлива.

Интенсивный экономический рост – это расширение выпуска продукции посредством использования достижений технического прогресса и повышения эффективности всех производственных факторов.

Между тем интенсификация (это слово означает напряжение) сопровождается увеличением выпуска продукции. Речь идет о повышении наукоемкости производства и изготовлении качественно новых видов изделий, не имеющих аналогов (соответствующих образцов) ни в природе, ни в экономике прежних времен. Такой тип воспроизводства связан с глубокой прогрессивной перестройкой структуры национального хозяйства, широкой подготовкой кадров инициативных и высокопрофессиональных работников. Вместе с тем научно-технический прогресс может вызывать безработицу, которая усиливается в трудоизбыточных регионах страны.

Интенсификация всегда основывается на техническом совершенствовании факторов производства, что ведет к сбережению последних в расчете на единицу продукции.

Однако эта экономия принимает разные виды на разных этапах технического прогресса, ведущих к совершенствованию тех или иных составных частей технологии. В связи с этим

различают несколько видов интенсификации в зависимости от сбережения тех или иных ресурсов (рис. 4.2).

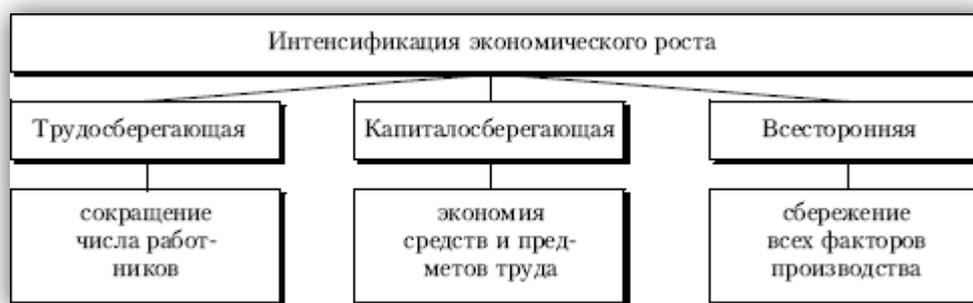


Рисунок 4.2. Виды интенсификации производства

Трудосберегающий вид интенсификации предполагает, что новая техника высвобождает на производстве рабочую силу. В этом случае скорость роста выпуска продукции опережает темпы изменения численности работников. Такой процесс в широких масштабах происходил в результате первой промышленной революции, на индустриальной стадии производства.

Капиталосберегающий вид интенсификации состоит в том, что благодаря применению более совершенных машин и оборудования, сырью и материалов достигается экономное расходование средств производства. Эти изменения в наибольшей мере стали проявляться на начальном этапе научно-технической революции (НТР), когда широко осваивалось высокопроизводительное автоматическое оборудование, удешевлявшее продукцию, а также достижения химии полимеров и другие эффективные вещественные факторы производства.

Наконец, **всесторонняя** интенсификация – это такое направление экономического прогресса, при котором используются все указанные виды ресурсосбережения.

Данный вид интенсификации практически внедряется в условиях современного этапа НТР и высоких технологий.

Рассмотренные до сих пор модели экономического роста представляют собой два *противоположных способа расширения производства*. Эти противоположности, взятые в их «чистом виде», представляют собой несовместимые крайности по важнейшим признакам (табл. 4.2).

Теперь, естественно, напрашивается вопрос: какой тип экономического роста *преобладает* в экономике каждой страны?

На этот вопрос легче всего ответить с учетом *исторических стадий развития производства*. Очевидно, в мировом масштабе *экстенсивное* расширение производства господствовало *на доиндустриальном этапе хозяйствования*.

Интенсификация же созидательной деятельности стала все больше усиливаться **на индустриальной** и, особенно, **на постиндустриальной стадиях**.

Таблица 4.2.- Сравнительный анализ экстенсивного и интенсивного расширения производства

Экстенсивный рост	Интенсивный рост
Основан на использовании только трёх традиционных факторов производства	Базируется на нетрадиционном ресурсе-эффективности всех факторов
Отсутствует технический прогресс	Всё быстрее развивается техника и технология
Нет ресурсосберегающих технологий	Разные виды экономии ресурсов
Эффективность производства не повышается	Неуклонное повышение эффективности хозяйственной деятельности

4.2.3. Смешанный тип экономического роста

В современном мире страны сильно различаются по степени развития факторов расширенного воспроизводства общественного капитала. Поэтому нельзя определить одинаковый для всех тип экономического роста. В зависимости от масштабов и качественного развития факторов воспроизводства можно выделить несколько вариантов экономического роста.

Так, во многих странах Африки, Азии и Латинской Америки быстро растет численность населения, но они отстают от современного технического прогресса. Не случайно такие страны развиваются по *экстенсивному* пути.

Индустриально развитые страны, в которых заметно увеличивается численность населения, вынуждены наращивать занятость работников производства. В других государствах, где рост населения приостановился, зачастую применяют трудосберегающие технологии как один из видов *интенсификации* хозяйственной деятельности.

Немало стран сильно различаются по степени развитости сырьевых и перерабатывающих отраслей производства. В тех из них, где есть природные богатства, *экстенсивно* возрастает их добыча для поставок на мировой рынок.

Имеется немало государств, в которых наряду с увеличением численности населения происходит непрерывный технический прогресс. Здесь в разных соотношениях сочетается *экстенсивное* и *интенсивное* расширение производства.

Стало быть, во всем мире для современного периода характерны разнообразные варианты *смешанного типа* экономического роста. В этом случае чисто количественное увеличение факторов производства сочетается с их качественным совершенствованием. Это, естественно, сильно сказывается на темпах хозяйственного развития.

Смешанный тип экономического роста объединяет в себе экстенсивный и интенсивный варианты развития. Экономическое развитие происходит как при вовлечении новых факторов производства, так и при использовании новых технологий или различной экономии. К примеру, в сельскохозяйственном производстве увеличение урожая может быть достигнуто не только путем обработки новых земель, но и за счет орошения и удобрения обрабатываемых земель (если речь идет о засушливых территориях), использования более плодородных семян, борьбы с вредителями. Для увеличения производства в промышленности опять-таки можно привлечь дополнительную рабочую силу, например более льготными условиями работы, и одновременно с этим совершенствовать системы производства и управления, перерабатывать отходы и бракованную продукцию.

Тема 4.3. Неустойчивость и равновесие макроэкономики

Вопросы к рассмотрению:

1. Безработица и занятость.
2. Причины и виды: безработицы.
3. Политика занятости.
4. Инфляция.
5. Факторы, порождающие инфляцию.
6. Антиинфляционная политика.

4.3.1. Безработица и занятость

Теперь рассмотрим изменения в области занятости рабочей силы, выражающей переход от одной противоположности к другой: от безработицы к занятости, и наоборот.

Под **занятостью** понимается численность взрослого (старше 16 лет) трудоспособного населения, имеющего работу.

Одним из бедствий современной экономики является **массовая безработица**. Чтобы разобраться в ее причинах, определимся с понятием «безработный». Для этого важно знать социально-экономическую структуру населения.

Возможно, некоторые студенты поспешат отнести безработных к числу экономически неактивного населения. Но это неверно.

Чтобы обозначить место безработного в структуре населения, надо разделить его на две большие группы (по классификации, принятой Международной организацией труда): **экономически неактивное население** и **экономически активное население**.

Экономически неактивное население – это жители страны, которые не входят в состав рабочей силы (готового к работе трудоспособного населения).

Экономически активное население – часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товаров и услуг.

Исходя из такой структуры жителей страны, определяется **уровень экономической активности населения** – доля численности экономически активных людей в общей численности населения. Такой уровень подсчитывается по формуле:

$$y_a = \frac{\mathcal{E}_a}{N} \cdot 100, \quad (4.4)$$

где Y_a – уровень экономически активного населения;

N – численность населения;

\mathcal{E}_a – численность экономически активного населения.

В свою очередь **экономически активное население** делится на две группы:

1. **занятые** – лица в возрасте 16 лет и старше (а также лица младших возрастов), которые:
 - работают по найму за вознаграждение;
 - трудятся без оплаты на семейных предприятиях;
2. **безработные.**

Безработный – это человек, который может работать, хочет трудиться, но не имеет рабочего места.

В состав **экономически неактивного населения** входят:

- учащиеся и студенты дневных учебных заведений, занятых только учебой;
- пенсионеры (по старости и другим основаниям), не ищущие работы;
- лица, ведущие домашнее хозяйство (в том числе ухаживающие за детьми, больными и т. п.);
- те, кто не может найти работу;
- лица, которым нет необходимости работать (независимо от источника их дохода).

На основании данных о занятости (\mathcal{Z}) и безработице определяется уровень безработицы. **Уровень безработицы** (Y_b) – удельный вес числа безработных (B) в составе экономически активного населения (\mathcal{E}_a). Этот уровень определяется по формуле:

$$y_b = \frac{\mathcal{E}_a - \mathcal{Z}}{\mathcal{E}_a} \cdot 100 = \frac{B}{\mathcal{E}_a} \cdot 100. \quad (4.5)$$

При определении уровня безработицы часто принимается во внимание численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости. Но не все люди, нуждающиеся в работе, становятся на учет в этих органах. Поэтому действительная численность безработных существенно превышает уровень официально зарегистрированной безработицы. Такое расхождение в показателях не позволяет установить степень социальной опасности безработицы.

Предельно допустимым уровнем безработицы принято считать 7–8 %. Если в одних странах уровень безработицы сравнительно невысок, то в других – значительно превышает пороговое значение этого важного показателя.

4.3.2. Причины и виды: безработицы

4.3.2.1. Виды безработицы

Безработица - незанятость части экономически активного населения в хозяйственной деятельности. существует в скрытой и явной, хронической и краткосрочной формах.

Чтобы понять, что такое безработица, важно выявить ее причины. Выделяют основные **причины безработицы:**

1. потеря работы (увольнение);
2. добровольный уход с работы;
3. экономическая конкуренция, в частности на рынке труда;
4. несовпадение спроса и предложения рабочей силы по профессиям, специальностям;
5. спад производства;
6. свертывание производства в традиционных отраслях, закрытие технически отсталых предприятий и др.

В большинстве развитых стран государственное регулирование занятости и помощи безработным включает подготовку и переподготовку рабочей силы, создание дополнительных рабочих мест, содействие найму, выплату пособий по безработице, страхование безработицы. Уровень и масштабы безработицы - один из важнейших показателей состояния экономики.

В соответствии с определением Международной организации труда к безработным относятся лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяют одновременно следующим показателям:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поисками работы;
- были готовы приступить к работе в течение определенного периода времени.

Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды признаются безработными, если они стремятся найти работу и готовы приступить к ней.

Срочный трудовой договор (на срок не более 5 лет) может быть заключен с лицами, обучающимися по дневным формам обучения. Трудовой кодекс Российской Федерации (принят в декабре 2001 г.), статья 59.

4.3.2.2. Виды безработицы

Безработицу различают по типам в зависимости от причин возникновения. В экономической теории выделяют следующие **виды безработицы**:

1. фрикционная;
2. структурная;
3. циклическая;
4. сезонная;
5. добровольная.

Кроме того, безработица может быть скрытой, как это было в России в последние годы. Итак, рассмотрим каждый из типов безработицы.

Фрикционная безработица (от слова «фрикция» - трение) связана с поиском работы.

Фрикционная безработица существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. *Ее причина состоит в том*, что работнику, уволенному со своего предприятия 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.

Одни люди чувствуют себя способными выполнять более сложную и высокооплачиваемую работу и ищут ее, другие убеждаются, что не соответствуют требованиям на своем рабочем месте и должны поискать работу с оплатой ниже. В свободном рыночном обществе всегда есть определенное количество людей, которые по разным причинам ищут для себя более подходящую работу

К фрикционным безработным относятся:

1. уволенные с работы по приказу администрации;
2. уволившиеся по собственному желанию;
3. ожидающие восстановления на прежней работе;

4. нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
5. сезонные рабочие (не в сезон);
6. люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Кроме того, на рынке труда всегда существуют безработные, которые ищут работу в первый раз (молодежь, женщины, вырастившие детей, и др.). Такие люди также учитываются при определении уровня фрикционной безработицы.

Эти процессы способствуют повышению эффективности использования трудовых ресурсов, более рациональному их распределению.

Экономическая наука считает фрикционную безработицу явлением нормальным и не вызывающим тревоги. Более того, фрикционная безработица просто неизбежна в нормально организованной экономике.

Рост фрикционной безработицы может вызвать ряд причин:

1. неосведомленность людей о возможности найти работу по своей специальности и с устраивающим уровнем оплаты в конкретных фирмах;
2. факторы, объективно снижающие мобильность рабочей силы. Например, человек не нашел работу в своем городе, но не может переселиться в другой город, где такая работа есть, из-за неразвитости рынка жилья или отсутствия прописки. Такая ситуация характерна для России, что невыгодно отличает отечественный рынок труда от рынка труда западных стран.
3. Особенности национального характера и образа жизни. Фрикционная безработица выше в тех странах, граждане которых предпочитают жить всю жизнь в одном и том же населенном пункте, то есть отличаются пониженной мобильностью. При таком образе жизни (характерном и для многих россиян) сокращаются перетеки рабочей силы между регионами.

Уровень фрикционной безработицы ($u_{\text{фрикц}}$) равен выраженному в процентах отношению количества фрикционных безработных ($U_{\text{фрикц}}$) к общей численности рабочей силы (L):

$$u_{\text{фрикц}} = U_{\text{фрикц}}/L*100\% \quad (4.6)$$

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны:

- с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей
- с изменением отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс.

Структура спроса постоянно меняется. Спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, что ведет к росту спроса на рабочую силу, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости, увольнению рабочих и росту безработицы. Со временем меняется и отраслевая структура производства: одни отрасли устаревают и исчезают, такие как производство паровозов, карет, керосиновых ламп и черно-белых телевизоров, а появляются другие как, например, производство персональных компьютеров, видеомэгафонов, пейджеров и мобильных телефонов. Меняется набор профессий, требующихся в экономике. Исчезли профессии трубочиста, стеклодува, фонарщика, ямщика, коммивояжера, но появились профессии программиста, имиджмейкера, диск-жокея, дизайнера.

Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест.

Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу.

Кроме того, **к структурным безработным относятся:**

1. люди, впервые появившиеся на рынке труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике.
2. люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей.

В разные периоды времени спрос на продукцию одних отраслей растет, поэтому производство расширяется и требуются дополнительные рабочие, а спрос на продукцию других отраслей падает, производство сокращается, и рабочих увольняют.

Уровень структурной безработицы ($u_{\text{структ}}$) рассчитывается как отношение количества структурных безработных ($U_{\text{структ}}$) к общей численности рабочей силы (L), выраженное в процентах:

$$u_{\text{структ}} = U_{\text{структ}}/L * 100\% \quad (4.7)$$

Структурная безработица, при всей своей болезненности, также может не волновать страну, но лишь в том случае, если общее число свободных мест не уступает числу людей, ищущих работу, хотя и имеющих другие специальности. Если рабочих мест вообще меньше, то это означает, что в стране возникла третья, самая 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 общее число свободных рабочих мест в стране оказывается меньше числа безработных. В фазах оживления и подъема появляются новые рабочие места, и безработица рассасывается.

Можно выделить еще **сезонную безработицу**, связанную с неодинаковыми объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, то есть в одни месяцы спрос на рабочую силу в этих отраслях растет (и, следовательно, снижается безработица), в другие - уменьшается (а безработица возрастает). К отраслям, для которых характерны сезонные колебания объемов производства (а значит - и занятости) относятся, прежде всего, сельское хозяйство и строительство.

Поэтому, иногда, к категории безработных относят (хотя и не вполне правомерно) сезонных работников. Они остаются без работы из-за того, что некоторые виды деятельности могут осуществляться только в определенные периоды года.

Добровольная безработица вызвана тем, что в любом обществе существует прослойка людей, которые по своему психическому складу или по другим причинам не хотят работать. Также она возникает в тех случаях, когда работник увольняется по собственному желанию, если он недоволен уровнем оплаты его труда, условиями работы, либо какими-то другими обстоятельствами.

Наконец, можно выделить еще один вид безработицы - **скрытая безработица**, которая характерна для отечественной экономики. Суть ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, предприятия не увольняют работников, а переводят их либо на сокращенный режим рабочего времени (неполная рабочая неделя или рабочий день), либо отправляют в вынужденные неоплаченные отпуска. Формально таких работников нельзя признать безработными, однако фактически они являются таковыми.

Изучая проблемы безработицы, экономическая наука пришла к выводу: фрикционная и структурная безработицы – явления нормальные и не представляют угрозы для развития страны. Более того, без них развитие просто невозможно. Ведь если все работники заняты, то как создавать новые фирмы или расширять производство товаров, которые пользуются на рынке повышенным спросом, кроме того, наличие безработицы заставляет людей опасаться потери своего рабочего места и побуждает их трудиться более производительно и качественно. С этих позиций безработицу вполне можно назвать стимулом к лучшей работе. Вот почему под полной занятостью в большинстве развитых стран мира понимают отсутствие циклической безработицы при существовании безработицы фрикционной и структурной. Т.е. когда безработица в стране соответствует своей естественной норме.

На современном этапе развития производства научно-техническая революция привела к появлению **новых форм безработицы:**

1. **технологическая безработица** связана с внедрением современных технологий, основанных на электронной технике. Например, если в настоящее время 40 типографских рабочих высшей квалификации могут набирать примерно 170 тыс. знаков в час, то с помощью компьютерных технологий 10 человек способны за это же время набрать около 1 млн. знаков, в результате чего технологическая безработица возрастает в 20 раз;
2. **структурная безработица** обусловлена перемещением производства из одного региона в другой, упадком старых отраслей промышленности и появлением новых. Работники в этом случае лишаются не только работы, но и теряют профессию;
3. западные экономисты говорят о существовании **функциональной** безработицы.

Здесь имеется в виду безработица, связанная с временными затруднениями в трудоустройстве – ожиданием работы людьми, которые стремятся сменить место работы или профессию. К ним относятся, по-видимому, те, кто добровольно оставляет прежнее место работы и ищет другое; кто временно теряет сезонную работу, или молодежь, выбирающая место, где можно больше заработать. Таким людям нужно время, чтобы найти соответствующие вакантные места, приобрести квалификацию или переехать в другое место.

К **безработным, зарегистрированным в органах государственной службы занятости**, относятся лица в трудоспособном возрасте, не имеющие работы, ищущие работу и в установленном порядке получившие официальный статус (правовое положение) безработного в органах государственной службы занятости.

В 2002 г. численность безработных, зарегистрированных в органах занятости в нашей стране, составляла 1306 тыс. человек. Однако по материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости безработными были 6153 тыс. человек.

Какой бы ни была причина появления «лишних людей», во всех случаях безработица наносит большой ущерб качеству рабочей силы. Утрачиваются знания и навыки трудовой деятельности, что было названо «ржавлением» человеческого капитала. К тому же потеря работы – это психологическое напряжение, сравнимое только со смертью ближайшего родственника или с заключением в тюрьму.

Американские исследователи установили, что год безработицы отнимает у человека 5 лет жизни. Известны и тяжелые социальные последствия безработицы: рост наркомании, преступности и увеличение количества самоубийств.

4.3.2.3. Последствия безработицы

Можно предложить развернутую классификацию наиболее значимых, на наш взгляд, последствий безработицы:

I. Социальные последствия безработицы

Отрицательные

1. Обострение криминогенной ситуации.
2. Усиление социальной напряженности.
3. Рост количества физических и душевных заболеваний.
4. Увеличение социальной дифференциации.
5. Снижение трудовой активности.

Положительные

1. Повышение социальной ценности рабочего места.
2. Увеличение личного свободного времени.
3. Возрастание свободы выбора места работы.
4. Увеличение социальной значимости и ценности труда.

II. Экономические последствия безработицы

Отрицательные

1. Обесценивание последствий обучения.
2. Сокращение производства.
3. Затраты на помощь безработным.
4. Утрата квалификации.
5. Снижение жизненного уровня.
6. Недопроизводство национального дохода.
7. Снижение налоговых поступлений.

Положительные

1. Создание резерва рабочей силы для структурной перестройки экономики.
2. Конкуренция между работниками как стимул к развитию способностей к труду.
3. Перерыв в занятости для переобучения и повышения уровня образования.
4. Стимулирование роста интенсивности и производительности труда.

III. Психологические последствия безработицы:

1. изменение стиля жизни;
2. изменение отношений с окружающими;
3. усиление тревожно-депрессивных настроений;
4. алкоголизм, наркомания;

5. суицидальное поведение.

4.3.3. Политика занятости

Во многих странах главной социально-экономической задачей является повышение степени занятости рабочей силы.

Для этого, прежде всего, важно знать, как определить полную занятость рабочей силы. В масштабе страны *полная занятость* предполагает *равенство* численности трудоспособного населения количеству необходимых рабочих мест.

Теперь попробуем представить себе, что все рабочие места постоянно полностью заняты. Хорошо это или плохо?

Наверное, это хорошо для тех, кто вполне удовлетворен трудом по избранной им профессии.

Но могут ли быть удовлетворены, скажем, другие лица, которые еще только учатся в учебном заведении или хотят сменить профессию? Наверное, нет: для них не будет рабочих мест.

Значит, полную занятость было бы неправильно представлять как какое-то неизменное в течение десятилетий состояние в трудоустройстве людей. На самом деле *занятость* почти непрерывно *изменяется под влиянием множества причин*. К ним, в частности, относятся:

1. динамика численности населения страны;
2. прогресс техники и технологии во всех отраслях национального хозяйства;
3. изменение структуры макроэкономики;
4. изменение международных связей;
5. перемены в профессиональной структуре и уровне квалификации рабочей силы;
6. колебания численности студентов, обучающихся в средних профессиональных и высших учебных заведениях.

Естественно, что необходимым является *прогнозирование* занятости населения страны на длительный период с учетом всех изменяющихся условий и факторов.

Такое прогнозирование служит основой эффективной государственной политики занятости.

В правовом государстве действует система *социальных гарантий* для обеспечения экономической безопасности трудящихся.

Первым элементом такой системы является *регулирование занятости*. Многие государства предпринимают следующие действия:

1. сокращают законодательно установленную продолжительность рабочего времени в период массовой безработицы;
2. досрочно увольняют на пенсию работников государственного сектора экономики, которые не дослужили до пенсии 2–3 года;
3. создают новые рабочие места и организуют общественные работы (в области инфраструктуры – для постройки высококачественных дорог и т. п.), особенно для постоянно безработных и молодежи;
4. сокращают предложение рабочей силы на рынке труда: ограничивают иммиграцию (въезд в страну) для желающих работать и стимулируют репатриацию (возвращение на родину) иностранцев и др.

Другим элементом рассматриваемой системы служат *биржи труда*, созданные еще в первой половине XIX в.

Биржи труда – это, как правило, государственные учреждения, выступающие посредником между предпринимателями и работниками при трудовом найме.

Они ведут учет и трудоустройство безработных, помогают приобрести новую профессию, изучают состояние рынка труда и предоставляют информацию о нем, помогают профессиональной ориентации молодежи. Однако направление на работу, выданное биржами, не является обязательным для предпринимателей, которые часто предпочитают действовать через собственные отделы кадров. Отказ от предложения биржи обычно влечет за собой лишение пособия по безработице.

Но государство вряд ли в состоянии обеспечить полную занятость в масштабе общества. Ибо такой показатель во многом зависит от субъективных особенностей – воли и желания – отдельных личностей. Важно учитывать, что в правовом государстве принудительный труд запрещен, каждый гражданин имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду.

Полная занятость может достигаться путем:

- нахождения занятий через государственную службу занятости
- активного поиска безработными нового места работы.

Регулирование противоречивого соотношения «безработица – занятость» непосредственно связано с изменением количества денег, которое получает подавляющая часть населения в виде заработной платы, а стало быть, с состоянием денежного обращения.

4.3.4. Инфляция

Инфляция – один из самых сложных и тяжелых факторов макроэкономической нестабильности.

Термин «инфляция» появился во второй половине XIX в., переключившись из арсенала медицины. В буквальном переводе с латинского языка инфляция означает «вздутие», т.е. **переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.**

Существует много определений данного явления, наиболее распространенное таково:

Инфляция (inflate – вздуть) – это устойчивая тенденция к повышению общего (среднего) уровня цен в экономике.

Средний уровень цен измеряется индексами цен.

Дефляция – устойчивая тенденция к снижению общего (среднего) уровня цен.

Дезинфляция – снижение уровня инфляции (темпа роста цен).

Возникновение инфляции связано с изменением природы и роли денег в экономике – переходом от товарных денег, роль которых на протяжении длительного исторического периода выполняли благородные металлы, к кредитным деньгам, появившимся с переходом к капитализму. В отличие от товарных денег, имевших свою внутреннюю ценность, кредитные деньги приобретают ценность (покупательную способность) непосредственно на основе соотношения с товарной массой. Если денег в экономике становится больше, чем товаров, ценность денежной единицы падает, что вызывает рост уровня товарных цен, процентных ставок, курсов акций, облигаций и т. д.

Для определения причин инфляции используется формула обмена количественной теории денег:

$$MV = PY \quad (4.8)$$

из которой следует, что уровень цен в экономике (P):

$$P = MV/Y \quad (4.9)$$

зависит от:

- объема денежной массы M ;
- скорости обращения денег V ;
- уровня выпуска продукции Y .

Рост денежной массы в стране может быть следствием ошибочной денежно-кредитной политики Центрального банка, а также бюджетного дефицита, толкающего государство на выпуск дополнительных денег. Доход от печатания денег получил название сеньораж (в

средневековой Европе феодалы имели право чеканить монету на своей территории). В наши дни это право принадлежит государству.

Когда государство печатает новые деньги, оно сокращает стоимость имеющихся запасов денег в обществе, т. к. это приводит к росту товарных цен. Подобное явление называется **инфляционным налогом**, поскольку инфляция является налогом на наличные деньги.

Второй важнейшей причиной, определяющей темп инфляции, выступает скорость денежного обращения. Если темпы роста денежной массы контролируются ЦБ, то значение данного фактора весьма существенно. Особенно заметно это влияние во время резкого перехода от одного макроэкономического состояния в другое (например, от низких темпов инфляции к высоким, или наоборот).

Третьей причиной инфляции является сокращение реального объема общественного производства. Оно может быть обусловлено циклическим спадом в экономике, структурной перестройкой промышленности, разрывом хозяйственных связей и т. д. Сокращение реального объема производства при стабильном уровне денежной массы приводит к повышению темпов инфляции, т. к. меньшему объему товаров и услуг противостоит прежнее количество денег.

Однако эта причина не играет такой существенной роли, как первые две. Так, если в России за 1990-е гг. производство сократилось примерно в 2 раза, то рост уровня цен в течение этого периода составил тысячи процентов.

Источником инфляции может быть высокий уровень монополизма в экономике, а также рыночная власть государства, реализующаяся в административном повышении цен. Определенную роль играет и такой фактор, как инвестиционные ожидания, которые могут порождать инфляцию даже в том случае, когда ее объективные причины перестают действовать.

Типы, причины и последствия инфляции в кратком виде представлены [на рис. 4.3:](#)

Различают следующие **виды и формы проявления инфляции.**

1. По темпам роста цен:

- **Ползучая (умеренная) инфляция** – инфляция, выражающаяся в постепенном длительном росте цен, когда среднегодовой темп прироста цен составляет 5-10 %;
- **галопирующая инфляция** – инфляция в виде скачкообразного роста цен, когда среднегодовой темп прироста цен составляет от 10 до 50 %;
- **гиперинфляция**– инфляция с очень высоким темпом роста цен, когда рост цен превышает 100 % в год (МВФ за гиперинфляцию принимает 50 %-ный рост цен в месяц).

2. По степени соответствия прогнозам

- **прогнозируемая инфляция** — это инфляция, которая учитывается в ожиданиях и поведении экономических субъектов.

- **непрогнозируемая инфляция** — становится для населения неожиданностью, так как фактический темп роста уровня цен превышает ожидаемый.

3. По внешним проявлениям инфляция бывает:

- **открытой**, т. е. инфляцией за счет свободного (открытого) роста цен потребительских товаров и производственных ресурсов;
- **скрытой (подавленной)**, когда инфляция возникает вследствие товарного дефицита, сопровождающегося стремлением государства удержать цены на прежнем уровне. В этом случае происходит «вымывание» товаров на открытых и переток их на теневые, «черные» рынки, где цены, безусловно, растут.

4. По соответствию темпов роста различных цен

- **сбалансированная инфляция** — цены различных товаров остаются неизменными друг относительно друга.
- **несбалансированная инфляция** — цены различных товаров изменяются по отношению друг к другу в различных пропорциях.

5. По способам возникновения:

- **административная инфляция** — инфляция, порождаемая «административно» управляемыми ценами;
- **инфляция издержек** — инфляция, проявляющаяся в росте цен на факторы производства (в частности, ресурсы), вследствие чего растут издержки производства и обращения, а с ними и цены на производимую продукцию;
- **инфляция спроса** — инфляция, проявляющаяся в превышении спроса над предложением, что, безусловно, ведет к росту цен;
- **инфляция предложения** — инфляция, проявляющаяся в росте цен, обусловленном увеличением издержек производства в условиях недоиспользования производственных ресурсов;
- **импортируемая инфляция** — инфляция, вызываемая воздействием внешних факторов, например чрезмерным притоком в страну иностранной валюты и повышением импортных цен;
- **кредитная инфляция** — инфляция, вызванная чрезмерной кредитной экспансией.

4.3.5. Факторы, порождающие инфляцию

В современных условиях действуют факторы, которые порождают инфляционное вздорожание цен на товары и услуги. Их можно разделить на внутренние и внешние факторы.

К *внутренним* относятся:

1. во многих странах, как правило, государственные расходы превышают доходы. Тогда правительство обычно увеличивает внутренний государственный долг (выпускает ценные бумаги, получает кредиты, за которые затем приходится расплачиваться);
2. центральный банк нередко допускает чрезмерную эмиссию (выпуск) денег, чтобы покрывать возрастающие нужды государства;
3. банки осуществляют кредитную экспансию (дают кредиты сверх возможности должников возратить долги);
4. монополии, выпускающие основную массу товаров, заинтересованы в повышении цен на свою продукцию и часто добиваются этого;
5. оборонные расходы государства обычно ведут к повышению спроса денег;
6. увеличение размеров долгосрочных капитальных вложений ведет к тому, что долгое время страна не получает никакой отдачи от затраченных денег.

К внешним факторам инфляции относятся:

1. государство увеличивает свой внешний долг (берет займы у других стран);
2. банки ведут обмен иностранных валют на национальную валюту (это предполагает дополнительный выпуск денег);
3. рост цен на средства производства на мировом рынке вызывает увеличение цен на них внутри страны;
4. структурные кризисы в мировой экономике, связанные с уменьшением природных ресурсов, ведут к удорожанию факторов производства во всех странах;
5. войны между государствами сопровождаются огромной потребностью в деньгах.

Вряд ли нужно доказывать, что в современной экономике невозможно или очень трудно искоренить указанные выше факторы инфляционного роста цен. Стало быть, более реально вести борьбу не столько с причинами обесценения денег, сколько с их последствиями, иначе говоря, *сделать инфляцию управляемой*, а ее уровень – *умеренным* (ползучим).

4.3.6. Антиинфляционная политика

Антиинфляционная политика - комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленный на борьбу с инфляцией.



Рисунок 4.3. Инфляция, ее типы, причины и последствия

Опыт многих стран доказал эффективность *следующих мер антиинфляционной политики государства*.

1. Проведение политики регулирования доходов. Имеется в виду сдерживание инфляции издержек. Правительство избегает прямого регулирования уровня заработной платы в негосударственном секторе экономики. Оно использует косвенные методы в виде

«социального партнерства» – поиска соглашения работодателей с профессиональными союзами наемных работников путем взаимных уступок.

Например, в Японии ежегодно проводятся переговоры между бизнесменами и профсоюзами о размере заработной платы. Сначала достигается общенациональное соглашение между правительством, союзами предпринимателей и национальными профсоюзами. Затем на предприятиях договариваются о гибкой системе заработной платы: 25–30 % ее величины выплачивается в виде премий, зависящих от размера прибыли фирмы. Если спрос на выпускаемую продукцию понижается, то уменьшается объем получаемой прибыли, что ведет к снижению уровня оплаты труда. В итоге существенно падает уровень инфляции.

2. Ограничение монополистической деятельности в области ценообразования. В этом случае правительство берет под контроль монополистическое «вздувание» цен.

Например, в Англии управление по телекоммуникациям обязало корпорацию «Бритиш телеком» (имеющую 50 % продаж на рынке) выполнять следующие условия. Темпы роста тарифа на услуги корпорации должны быть на 3 % ниже среднегодового индекса цен в английской экономике.

3. Твердое проведение антиинфляционной политики способствует существенному уменьшению инфляции спроса. Успех в этом деле может прийти только к сильному правительству, которое пользуется доверием большинства населения, правильно прогнозирует ход инфляции, четко ставит антиинфляционные задачи и заблаговременно информирует об этом граждан.

4. Эффективное регулирование количества денег в обращении благодаря умелой денежной политике центрального банка.

Наконец, чтобы упорядочить и укрепить денежное обращение, государства проводят денежные реформы.

Денежные реформы означают переход от одной денежной единицы к другой или частичное изменение денежной системы.

Истории известны следующие **виды денежной реформы:**

1. *переход от одного денежного товара к другому* (например, от медных денег к серебряным и от серебряных к золотым);
2. *замена ставшей неполноценной и обесцененной монеты полноценной или неразменных денежных знаков разменными;*
3. *изменение в системе эмиссии денег* (так, в 1913 г. в США право выпуска банкнот получили 12 федеральных резервных банков);

4. *образование новой денежной системы* в связи с государственным переустройством (например, после распада СССР новые национальные государства ввели свои денежные системы);
5. *стабилизация, или упорядочение денежного обращения.*
Оно может осуществляться различными методами.

Наиболее типичны среди них:

1. **дефляция** – уменьшение денежной массы путем изъятия из обращения излишних бумажных денег (так, в России в 1918–1923 гг. из оборота было изъято денежных знаков на 240 миллионов рублей);
2. **нуллификация** – ликвидация старых денежных знаков и выпуск новых бумажных денег в меньшем количестве (проводилась во Франции в 1796–1797 гг. при переходе от обесценившихся бумажных денег к полноценным металлическим деньгам);
3. **деноминация** – изменение нарицательной стоимости денежных знаков с их обменом по определенному соотношению на новые более крупные денежные единицы с одновременным пересчетом (в таком же соотношении) цен, тарифов, заработной платы и т. д.

Как известно, деноминация проводилась в России с 1 января 1998 г. Обращающиеся деньги были заменены на новые в соотношении 1000 рублей старого образца на 1 рубль нового.

Особая форма борьбы с инфляцией - шоковая терапия.

Практическая работа № 3.

Изучение и анализ правовых актов о занятости населения в стране (Трудовой кодекс РФ).

Самостоятельная работа.

Подбор материалов из периодической печати об инфляции и безработице в современной России. Определение связи инфляции и безработицы. Уровень безработицы в УРФО и г. Краснотурьинске.

Форма контроля: домашняя контрольная работа.

Тема 4.4. Регуляторы национального хозяйства

Вопросы к рассмотрению:

1. Рыночное саморегулирование.
2. Государственное регулирование макроэкономики.

В предыдущих разделах учебника освещались разные стороны управления хозяйственной деятельностью в макроэкономике. Так, были рассмотрены:

- социально-экономическая роль государственного сектора;
- свободное развитие рынка и его регулирование;
- рыночное и государственное распределение доходов в обществе и другие формы управления хозяйственной деятельностью в стране.

Настало время выяснить, что представляет собой общественный механизм, который подчиняет все субъекты хозяйства определенному порядку и определяет формы взаимодействия между ними.

Макроэкономический регулятор – это общественный способ организации и упорядочения национального хозяйства.

Он выполняет следующую роль:

- *объединяет* все хозяйство нации в единую систему;
- *направляет* деятельность всех низовых звеньев экономики;
- *распределяет* труд и средства производства по отраслям и видам хозяйства в соответствии с общественными потребностями.

Регулятор макроэкономики начинает действовать при определенных предпосылках, а именно в условиях единого национального хозяйства. Впервые такие условия создали развитое товарное производство и рынок. В результате стал действовать исходный тип хозяйственного механизма – рыночный.

4.4.1. Рыночное саморегулирование

Самое, пожалуй, неожиданное состоит в том, что в свободном рыночном хозяйстве нет тех людей и организаций, которые бы упорядочивали микроэкономiku в целом.

Более того, поскольку такая экономика развивается стихийно, то может показаться, что в ней не может быть никакого порядка, как говорится, «правит бал» только один хаос. Верно ли это?

Ответ на этот вопрос дала Англия еще в XVII–XVIII вв., когда там утвердился капитализм со свободным конкурентным рынком.

Не случайно **механизм рыночного саморегулирования** впервые открыл А. Смит в знаменитой книге «Исследование о природе и причинах богатства народов». Он разъяснил, что каждый предприниматель стремится обогатиться – получить для себя как можно больше новой

стоимости. Однако, по словам А. Смита, «он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения». Хотя бизнесмены преследуют собственные интересы, они создают товары для удовлетворения потребностей других людей, а поэтому служат в конечном счете общественной пользе.

Рынок «невидимой рукой» направляет действия продавцов и покупателей следующим образом:

1. Все экономические связи, объединяющие продавцов и покупателей, устанавливаются, как принято говорить, по *горизонтали* на основе хозяйственных сделок. Их прочность определяется тем, что рыночный обмен между его участниками совершается добровольно и только в том случае, если обе стороны рассчитывают извлечь из сделки материальную выгоду.
2. Необходимые соотношения между производством (предложением товаров) и потребностями (покупательским спросом) достигаются *с помощью механизма свободных рыночных цен*.

Система рыночных цен выполняет три функции, влияющие на уравновешенность товарно-денежного обращения:

- *информационную функцию*: цены сигнализируют производителям, как изменяется соотношение спроса и предложения на тот или иной товар или определенные виды производственных ресурсов;
- *стимулирующую функцию*: цены побуждают использовать такие хозяйственные ресурсы, которые помогают достичь наибольшей прибыли. А это позволяет более рационально приспособить структуру производства к составу общественных потребностей;
- *распределительную функцию*: цены как своеобразный барометр показывают производителям, насколько выгодно создавать те или иные товары. Они, естественно, устремляются из отраслей, приносящих меньший доход, в более доходные отрасли.

Механизм рыночного саморегулирования включает прямые и обратные экономические связи между предложением товаров и рыночным спросом.

Прямая связь выражается в том, что производство (предложение) товаров предопределяет спрос. Все частные независимые друг от друга производители самостоятельно решают проблемы, касающиеся потребностей (спроса) покупателей: что, как и для кого производить.

Однако в условиях свободного рынка единоличные товаровладельцы, не способные повлиять на рыночные цены, действуют как бы «вслепую», не зная реальных покупателей и их

запросы. Поэтому стихийно складывающаяся связь между производством (предложением) и спросом может часто давать «сбои», не достигая прямо поставленной цели.

Всех товаропроизводителей выручает **обратная связь**, идущая от рынка к производству. Рыночная информация о ценах позволяет вносить поправки в производственные действия предпринимателей.

Стало быть, на первоначальной ступени развития рыночных отношений вмешательство государства в хозяйственную деятельность было совершенно излишним. Примечательно, что в Англии в XIX в. был популярен лозунг об идеальном устройстве жизни: «Анархия плюс констебль» (полицейский чин). В экономике признавалось нормальным безвластие (стихийная игра участников рынка), а государство было призвано лишь поддерживать общий порядок – быть, как тогда говорили, «ночным сторожем».

4.4.1.1. Почему свободный рынок перестал быть саморегулятором экономики в XX веке

На рубеже XIX–XX вв. свободный рынок перестал быть регулятором национального хозяйства по следующим серьезным причинам.

Первая причина. Как известно, во всех странах с рыночной экономикой *решительно изменились отношения собственности*. Частная собственность утратила свою безраздельную экономическую власть. В XX в. такая власть перешла к владельцам общей долевой и к государственной собственности.

В связи с этим микроэкономика, которая развивалась на основе рыночного саморегулирования, превратилась в *один из секторов* национальной экономики.

Вторая причина. На рубеже XIX–XX вв. рыночная власть перешла к монополистическим объединениям. Еще в условиях свободной конкуренции действия продавцов и покупателей зависели от рыночной цены, регулировались законами спроса и предложения по цене. Но затем *рыночные цены стали диктовать монополии*, подорвав тем самым механизм свободных цен. Антимонопольное законодательство не ликвидировало преобладающее положение монополий на рынке, а только в какой-то мере ограничило монопольное ценообразование.

Третья причина. Утвердившийся в середине XX в. государственный сектор существенно *ограничил масштабы рыночного пространства*. Государственное производство общественных благ и услуг не подчиняется законам свободного рынка.

Четвертая причина. В XX в. окончательно выяснилось, что механизм рыночного саморегулирования не способен предотвратить угрозы национальной экономической безопасности, которые могут создавать экономические кризисы, безработица и инфляция.

Пятая причина. Обнаружилось также, что свободный рынок с его механизмом саморегулирования не в состоянии предотвратить угрозу национальной социальной безопасности, которая вызывается растущим разрывом между богатством и бедностью.

Выходит, что управление макроэкономикой нуждается в совершенно новом регуляторе, предполагающем вмешательство государства в хозяйственную деятельность.

4.4.2. Государственное регулирование макроэкономики

Одним из важнейших направлений деятельности государства в современной рыночной экономике является регулирование экономики

Итак, необходимость вмешательства государства в экономику обусловлена:

- созданием условий для эффективного функционирования самого рыночного механизма;
- ликвидацией негативных последствий рыночных процессов;
- защитой национальных интересов на мировом рынке;
- решением проблем, которые рыночный механизм решить не в состоянии или решает их неэффективно.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ)- это система мероприятий по воздействию государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения нормальных условий для эффективного функционирования рыночного механизма, решения социально-экономических проблем развития национальной экономики и всего общества.

Объекты ГРЭ - сферы, отрасли, регионы, а также явления, ситуации и условия социально-экономической жизни, в которых возникают или могут возникать проблемы и которые не могут решиться произвольно или решаются неэффективно, т.е. это:

- экономические циклы;
- структура экономики, условия накопления и инвестиционные процессы;
- научно-технический прогресс;
- инновационные процессы;
- денежное обращение и инфляция;
- цены;

- платежный баланс;
- блок социальных проблем (занятость, доходы населения, социальная защита, подготовка и переподготовка кадров и т.д.);
- условия конкуренции, окружающая среда (экологические проблемы);
- регионы.

4.4.2.1. Функции ГРЭ

1. **Функция определения целей** - т.е. определение целей, приоритетов и основных направлений развития национальной экономики.
2. **Стимулирующая функция** - формирование регуляторов, способных эффективно влиять на деятельность хозяйствующих субъектов (их интересы) и стимулировать экономические процессы в нужном для общества направлении.
3. **Регламентирующая (нормативная) функция** - государство с помощью законов, законодательных актов и нормативов устанавливает определенные правила деятельности для субъектов экономики, определяет правовое поле.
4. **Функция корректирования** сводится к распределению ресурсов в экономике с целью развития прогрессивных процессов, минимизация и ликвидация негативных экстерналий и обеспечения нормальных социально-экономических условий жизни общества.
5. **Социальная** - предусматривает регулирование государством социально-экономических отношений (например, между наемными работниками и работодателями), перераспределение доходов, обеспечение социальной защиты и социальных гарантий, сохранение окружающей природной среды и т.д.
6. **Непосредственное управление нерыночным сектором экономики** - это регулирование государственного сектора экономики, создание общественных товаров и благ.
7. **Контролирующая** - это государственный контроль за выполнением законов и нормативных актов, экономических, экологических и социальных стандартов и т.д.

Итак, **основные функции государства:**

1. образование правовой базы;
2. защита конкуренции;
3. обеспечение экономики необходимым количеством денег ;
4. минимизация негативных экстерналий;
5. распределение и перераспределение доходов;
6. производство общественных товаров и услуг.

4.4.2.2. Основные цели ГРЭ

Цели государственного регулирования на каждом историческом этапе зависят от множества факторов:

- степени развития экономики;
- структуры экономики на современном этапе и от ее изменения в будущем;
- степени участия страны в международном разделении труда.

Основной целью государственного регулирования экономики является экономическая и социальная стабильность и укрепление существующего строя внутри страны и за рубежом, адаптация к его изменяющимся условиям.

Классический «набор» целей государственного регулирования экономически развитых стран:

- экономическое развитие;
- полная занятость;
- экономическая эффективность;
- стабильный уровень цен;
- экономическая свобода;
- справедливое распределение доходов;
- сбалансированность торгового баланса.

Наиболее распространен так называемый **магический четырехугольник**, т.е. четыре взаимосвязанные цели, за реализацию которых государство несет ответственность. Это следующие целевые установки развития страны:

- экономический рост;
- высокий уровень занятости;
- стабильность цен (устойчивость денег);
- внешнеэкономическое равновесие.

4.4.2.3. Формы государственного регулирования экономики

Формы госрегулирования экономики, различающиеся по объектам, целям, характеру управленческого воздействия, используемому инструментарию. Выделяют следующие *формы государственного регулирования экономики*:

1. Государственное прогнозирование и программирование экономики — разработка и принятие разнообразных программ. Их можно классифицировать по:

- степени обязательности и подкрепленности соответствующими мероприятиями государства;
- степени охвата экономики-страны.

2. Бюджетное регулирование. Посредством бюджетного и налогового регулирования обеспечивается государственное потребление, селективная финансовая поддержка отраслей, региональных систем, отдельных предпринимательских структур, социальных групп.

3. Государственное потребление — правительственные закупки и заказы на товары, различные услуги, военную продукцию. Оно имеет многообразные *цели*: обеспечение производства общественных товаров, стимулирование совокупного спроса, развитие человеческого капитала, ускорение НТП и др. Усложнение названных целей обуславливает тенденцию к повышению роли государства как покупателя и заказчика, к росту доли ВВП, поступающего в его потребление. В настоящее время в развитых странах через бюджет перераспределяется до 50% национального дохода. Государство осуществляет на рынке до 20—30% всех покупок.

4. Государственный заказ привлекает компании гарантированным сбытом, отсутствием риска неплатежей, возможностью использовать промышленное и исследовательское оборудование, принадлежащее государству, наличием различного рода льгот (кредитных, налоговых и др.). С целью сглаживания экономического цикла государство может увеличивать объем заказа в период кризиса и депрессии и сокращать его в периоды подъема во избежание перегрева экономики.

5. Селективная финансовая поддержка отраслей, регионов, предприятий, так же как и государственное потребление, связано с использованием бюджетных средств. Ее *цели*: структурная перестройка экономики; оздоровление отраслей, переживающих кризис; поддержка деятельности малорентабельных предприятий и отраслей; сглаживание диспропорций в социально-экономическом развитии отдельных районов страны; поддержка определенных форм и видов бизнеса (малого, инновационного, производственного, консалтингового, лизингового и пр.); проведение в жизнь крупных эколого-хозяйственных программ.

6. Денежно-кредитное регулирование имеет основными *целями*: защиту и обеспечение устойчивости национальной валюты, ее покупательной способности; создание условий для удовлетворения потребностей экономики в кредитных ресурсах; укрепление банковской системы.

7. Приватизация и национализация собственности — формы государственного регулирования, применяемые для решения комплекса социально-экономических задач.

Продажа государственной собственности частным физическим и юридическим лицам позволяет:

- уменьшить дефицит бюджета, пополнить его доходами и увеличить средства, направляемые в другие сектора экономики;
- расширить сферу действия рыночного механизма и развить конкурентную среду;
- привлечь частный капитал в совместный с государством бизнес;
- обеспечить "демократизацию" собственности (посредством распределения части акций предприятий между их работниками);
- повысить эффективность использования общественного капитала;
- противодействовать бюрократизации госаппарата

С тех пор как государство решительно вторглось в сферу управления национальным хозяйством, экономисты на Западе разделились на два противоположных лагеря.

Одни выступают за свободный рынок, другие – за государственное регулирование хозяйственной деятельности. Эта борьба за передел сфер влияния государства и рынка на экономику особенно обострилась с 1980-х гг. Полями теоретических сражений являются важные стороны макроэкономического регулирования.

О том, какие позиции отстаивают сторонники свободного рынка и поборники централизованного государственного управления, дает представление [табл. 4.3.](#)

Таблица 4.3. - Сравнительный анализ взглядов сторонников государственного и рыночного регулирования

Взгляды сторонников государственного регулирования	Взгляды сторонников Рыночного регулирования
Принцип эффективного спроса (государственные расходы на накопление и социальные цели)	Принцип эффективного предположения (свобода частного предпринимательства, для получения наибольшей прибыли)
Расширение государственного обобществления экономики	Приватизация значительной части государственной собственности
Централизованное государственное управление и планирование национального хозяйства	Ограничение государственного управления и свертывание национального планирования
Развитие национальных государственных программ (увеличение общественных благ и услуг)	Урезание социальных программ (уменьшение государственных выплат населению)
Рост налогового обложения населения и предприятий	Значительное снижение налогов с населения и предпринимателей
Дефицитное финансирование и усиление инфляции	Сокращение бюджетного дефицита и укрепление денежного обращения

Сравнительный анализ взглядов сторонников двух противоположных макроэкономических регуляторов подводит нас к следующим выводам:

1. Приведенные в табл. 4.3. взгляды двух групп экономистов выражают такие крайности, которые взаимно отрицают предельное развитие того или иного способа регулирования.
2. В реальности ни в одной стране не существует как полного подчинения экономики государству, так и рыночного саморегулирования макроэкономики. Стало быть, спор «за» или «против» государства как единственного регулятора всего национального хозяйства является беспочвенным, безосновательным.

Тема 4.5. Финансы и денежно-кредитная система

Вопросы к рассмотрению:

1. Государственный бюджет: его доходы и расходы.
2. Бюджетный дефицит и профицит.
3. Российский бюджет.

4.5.1. Государственный бюджет: его доходы и расходы

Государственный бюджет является механизмом, который позволяет государству проводить социальную и экономическую политику в нашей стране.

Через государственный бюджет осуществляется влияние на образование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Бюджет – это система образования и расходования денежных средств, которые предназначены для финансирования обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

С помощью государственного бюджета государственные власти получают денежные ресурсы для содержания армии, государственного аппарата и т. д.

Государственный бюджет не зря называют ведущим звеном финансовой системы страны - ведь он объединяет в себе главные доходы и расходы государства. Бюджет представляет собой основной финансовый плановый документ государства на текущий год, имеющий силу закона.

Ввиду особой важности государственного бюджета для всех сфер экономической жизни его составление, утверждение и выполнение происходят на уровне законов. Вместе с тем сам **бюджет государства является законом.**



Рисунок 4.4 . Воздействие государственного бюджета на основные экономические показатели.

Государственный бюджет утверждается законодательным органом власти. В РФ это федеральное собрание и две его палаты: Государственная Дума и Совет Федерации. В современном обществе государственный бюджет играет существенную экономическую, социальную и политическую роль, является инструментом воздействия на развитие экономики и социальной сферы.

Государственный бюджет – смета, план доходов и расходов государства на определенный период времени, где указываются источники поступлений доходов и направления расходования средств.

Государственный бюджет служит предпосылкой и финансовой базой функционирования государства и осуществления им тех функций, которые общество уполномочило его осуществлять. При помощи бюджета решаются вопросы финансового регулирования на макроуровне и в масштабах всей экономики.

Экономическое значение бюджета состоит в том, что он формирует значительную часть конечного спроса (за счет его средств формируется большая часть доходов от населения, приобретаются крупные объемы продукции, создаются госрезервы). Через бюджет проходят значительные финансовые потоки, он непосредственно влияет на формирование важных экономических показателей ([рис. 4.4](#)).

4.5.1.1. Основные функции государственного бюджета

Федеральный бюджет служит орудием претворения в жизнь намеченных правительством финансовых мероприятий. **Основные функции бюджета** заключаются в следующем:

- перераспределение национального дохода и валового внутреннего продукта (ВВП);
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- контроль за образованием и использованием центрального фонда денежных средств;
- регулирует денежные потоки государства, укрепляет связи между центром и субъектами федерации;
- легально контролирует действия правительства;
- несёт информацию о намерениях правительства участникам экономической деятельности;
- определяет параметры экономической политики и задает рамки возможных действий правительства.

4.5.1.2. Состав и структура расходов государственного бюджета

Доходы государственного бюджета — завершающая стадия денежных потоков, идущих от реального сектора и других крупных сфер финансовых отношений.

Расходы государственного бюджета — исходный пункт движения госресурсов на потребности, намеченные государством и обществом ([рис. 4.5](#)).

Расходы государственного бюджета

Надо сказать, что **расходы федерального бюджета** по своей роли в процессе воспроизводства **связаны с финансированием материального производства и содержанием непромышленной сферы**. По функциональному назначению затраты государственного бюджета можно разделить на следующие:

- финансирование народного хозяйства;
- осуществление обороны страны;
- финансирование социально-культурных программ;
- содержание государственного аппарата управления;
- осуществление правоохранительной деятельности и обеспечение госбезопасности;
- финансирование научно-технического прогресса;
- обслуживание государственного долга и т.д.



Рисунок 4.5. Основные направления доходов и расходов государственного бюджета

Осуществление расходов федерального бюджета производится путем **бюджетного финансирования**, основными принципами, которого в России являются:

- достижение максимального финансового эффекта при минимуме затрат;
- целевой характер использования бюджетных ассигнований;
- предоставление бюджетных средств по мере выполнения производственных показателей и с учетом использования ранее отпущенных ассигнований;
- безвозвратность бюджетных ассигнований.

В последние годы помимо принципа безвозвратности активно применяется кредитование предприятий путем выдачи бюджетных ссуд, проценты по которым либо вовсе не взимаются, либо взимаются по низким ставкам.

Доходы государственного бюджета

Основной статьей бюджетной системы любого государства являются налоги.

Сущность налога можно определить как изъятие государством в пользу общества определенной части ВВП в виде обязательного взноса.

Источником налога является национальный доход, новая стоимость, созданная в производстве трудом, капиталом и природными ресурсами. Налоги как раз и служат инструментом аккумуляции части новой стоимости, которая становится собственностью государства.

Помимо налогов, **пополнения в бюджет** поступают от экономической и внешнеэкономической деятельности государства, а также в виде доходов государственных внебюджетных фондов.

Особый статус имеют государственные внебюджетные фонды. Являясь **частью государственного бюджета**, они образуются вне федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации и предназначены для осуществления важнейших конституционных прав граждан. В России действуют следующие государственные внебюджетные фонды:

- Пенсионный фонд Российской Федерации
- Фонд социального страхования Российской Федерации
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Бюджет выступает также как **главный инструмент социальной политики** государства. С его помощью проводится широкомасштабное перераспределение доходов в целях достижения большей социальной справедливости. Как известно, население западных стран уплачивает сравнительно большие налоги. Однако значительная их часть возвращается в виде **трансфертных платежей**. Таким платежом считаются денежные средства, которые передаются из государственного бюджета в пользу лиц, нуждающихся в государственной поддержке, социальном обеспечении.

Существенная доля бюджетных средств идет на прямые и косвенные **военные расходы**, в том числе экономическую и военную помощь зарубежным странам, затраты на космические и иные исследования в военной области, пенсии и пособия бывшим военнослужащим. Величина этих средств в ряде стран (США, Германии, Франции, Великобритании и др.) довольно велика.

Представляется несомненным, что нормальным состоянием государственного бюджета является равенство его доходной и расходной частей - **сбалансированный бюджет**. Об этом мы можем судить, скажем, по бюджету отдельного человека или семьи.

Однако нередко государство тратит больше денег, чем оно получило доходов. Так образуется **бюджетный дефицит**. Чтобы преодолеть этот дефицит, правительства многих стран прибегают к печатанию новых денег, увеличению внутреннего долга (продаже государственных ценных бумаг фирмам или населению), пользуются международными кредитами. Только благодаря эффективному использованию денежных средств в ряде государств достигается **бюджетный профицит** (превышение доходов над расходами).

4.5.2. Бюджетный дефицит и профицит

4.5.2.1. Бюджетный дефицит

Бюджетный дефицит — состояние бюджета, характеризующееся превышением объема предусмотренных в бюджете расходных обязательств над объемом планируемых в нем доходов и ведущее к образованию отрицательного сальдо бюджета.

Дефицит бюджета должен быть сбалансирован, для чего существует целый ряд специальных методов.

Механизм образования дефицита или профицита государственного бюджета может быть представлен следующим образом (рис.4.6):

- **Сбалансированный** бюджет — равенство доходов и расходов бюджета.
- **Дефицит** бюджета - это превышение расходов госбюджета над его доходами.
- **Профицит** бюджета — превышение бюджетных доходов над расходами.

Возникновение бюджетного дефицита не является идеальной ситуацией для национальной экономики. **Покрытие дефицита бюджета** осуществляется специальными финансовыми методами:

- выпуск в обращение дополнительной денежной массы (инфляция);
- выпуск облигаций государственного займа (внутренний долг);
- финансирование и кредитование других государств (внешний долг).



Рисунок 4.6. Механизм балансировки госбюджета

Все **источники** финансирования дефицита госбюджета можно представить следующим образом (рис. 4.7):

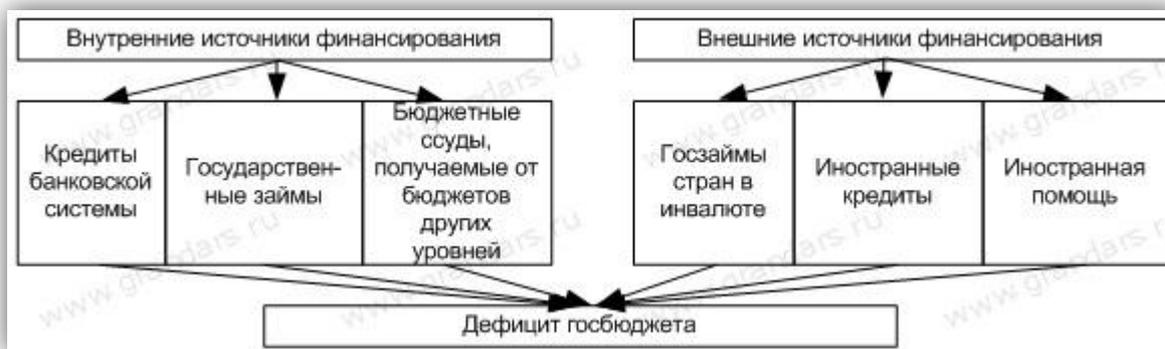


Рисунок 4.7. Структура источников финансирования дефицита государственного бюджета

Дефицит госбюджета — показатель «нездоровья» национальной экономики. Он подлежит урегулированию в направлении сокращения.

Общими же мерами по регулированию (сокращению) дефицита госбюджета являются:

- реорганизация налоговой системы в сторону повышения ее эффективности;
- реструктуризация государственного внешнего долга;
- усиление контроля за расходованием бюджетных средств;
- сокращение расходов бюджета на дотации убыточным отраслям;
- упорядочение действующей системы социальных льгот.

4.5.2.2. Профицит бюджета

Крайне редко при составлении бюджета складывается противоположное дефициту бюджета состояние — его **профицит**, т. е. превышение доходов над расходами.

Если в стране в течение ряда лет бюджет дефицитен, то первый шаг по его регулированию — создание бюджетного профицита или выработка возможностей по сокращению многолетнего дефицита.

Следует обратить особое внимание на понятие «первичный профицит». Это понятие используется при оценке возможностей сокращения государственного долга.

Первичный профицит означает, что доходы бюджета за вычетом привлеченных займов должны превышать расходы, уменьшенные на величину обслуживания государственного долга (проценты и погашение основной суммы).

Первичный профицит показывает, что часть доходов бюджета идет на погашение государственного долга (т. е. бюджетные доходы минус займы больше бюджетных расходов минус выплаты по государственному долгу).

Реально это означает следующее:

$$\text{ДБ} - \text{К} > \text{РБ} - \text{ОГД} \quad (4.10)$$

где:

- **ДБ** — доходы госбюджета;
- **К** — кредиты и займы;
- **РБ** — расходы госбюджета;
- **ОГД** — обслуживание госдолга (выплата процентов и погашение капитальной части долгов).

В случае бюджетного профицита при составлении бюджета согласно статьи 88 Бюджетного кодекса РФ следует:

- сократить привлечение доходов от продажи государственной собственности;
- предусмотреть направление бюджетных средств на дополнительное погашение долговых обязательств;
- увеличить расходы бюджета, в том числе за счет передачи части доходов бюджетам других уровней.

Возможной мерой является и **сокращение налоговых доходов бюджета**.

4.5.3. Российский бюджет

В бюджетную систему Российской Федерации входят бюджеты следующих уровней:

- Федеральный бюджет;
- бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты);
- бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты);
- бюджеты государственных внебюджетных фондов.

Согласно статье 215.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации осуществляется Федеральным казначейством.

Федеральный бюджет является первым уровнем бюджетной системы РФ.

Федеральный бюджет – это основной финансовый план государства, который утверждается Федеральным Собранием в виде федерального закона.

Федеральный бюджет – это основное средство перераспределения национального дохода и валового внутреннего продукта.

Через Федеральный бюджет мобилизуются финансовые ресурсы, которые нужны для регулирования экономического и социального развития нашей страны и реализации ее политики. Его функцией является финансирование общегосударственных органов власти и управления, мероприятий, которые связаны с развитием научной деятельности в стране, обеспечением обороноспособности государства, подготовки высококвалифицированных специалистов для РФ.

Средства федерального бюджета – это основной источник для финансирования перестройки экономики, развития прибыльных и перспективных направлений в сфере производства, освоения новых комплексов для производства.

В развитии искусства, средств массовой информации, культуры и других сфер человеческой деятельности федеральный бюджет играет основную роль.

Федеральный бюджет наделен неналоговыми и налоговыми доходами, поступлениями от целевых бюджетных фондов.

Статьей доходов федерального бюджета являются *налоговые доходы*, к которым относятся:

- федеральные налоги и сборы, перечень и ставки указаны в налоговом законодательстве РФ, а пропорции их перераспределения в различных уровнях бюджетной системы РФ утверждаются Федеральным законом о федеральном бюджете на определенный финансовый год;
- государственная пошлина в соответствии с законодательством РФ;
- таможенные пошлины, таможенные сборы и т. д.

К налоговым доходам также относятся:

1. доходы от пользования имуществом, которое находится в собственности у государства;
2. доходы от платных услуг, которые оказывают бюджетные учреждения;
3. доходы от реализации имущества, которое находится в собственности у государства;
4. доходы от внешнеэкономической деятельности;
5. доходы от реализации государственных запасов и резервов;
6. прибыль Банка России – по нормативам, установленным федеральными законами;
7. часть прибыли унитарных предприятий, которая остается после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Основным источником доходов федерального бюджета (около 76 %) являются налоговые доходы. В федеральный бюджет поступают такие виды налогов, как: налог на добавленную стоимость и акцизы, составляющие около 40 % от общего дохода бюджета, налог на прибыль (около 10 %), налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции

(около 8 %) (основное место в их числе занимают импортные пошлины). Остальную часть образуют подоходный налог с физических лиц, налог на имущество, платежи за пользование природными ресурсами.

Неналоговые доходы составляют около 12 %. Это доходы от государственной собственности, от внешнеэкономической деятельности, от продажи имущества, которое принадлежит государству, от продажи запасов государства.

Поступления от целевых бюджетных фондов – это около 11 % (Федеральный экологический фонд, Федеральный дорожный фонд и т. д.).

В соответствии с законодательством РФ, из федерального бюджета финансируются следующие **расходы**:

1. обеспечение деятельности Президента РФ, Центральной избирательной комиссии РФ, Федерального Собрания РФ, Счетной палаты РФ, федеральных органов исполнительной власти и их территориальных органов;
2. национальная оборона и обеспечение безопасности государства, осуществление конверсии оборонных отраслей промышленности;
3. функционирование федеральной судебной системы;
4. осуществление международной деятельности в общедоинтересных интересах;
5. фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу;
6. государственная поддержка транспорта: железнодорожного, воздушного и морского;
7. государственная поддержка атомной энергетики;
8. ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий федерального масштаба;
9. исследование и использование космического пространства;
10. содержание учреждений, находящихся в федеральной собственности или в ведении органов государственной власти РФ;
11. финансовая поддержка субъектов РФ;
12. статистический учет;
13. формирование федеральной собственности; обслуживание и погашение государственного долга РФ;
14. компенсация государственным внебюджетным фондам расходов на выплату государственных пенсий и других социальных выплат, подлежащих финансированию за счет средств федерального бюджета;
15. пополнение государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней, государственного материального резерва;
16. проведение выборов и референдумов в РФ;

17. федеральная инвестиционная программа; обеспечение реализации решений федеральных органов государственной власти, приведших к увеличению бюджетных расходов или уменьшению бюджетных доходов бюджетов других уровней.

Средства федерального бюджета используются для финансирования мероприятий регионального и местного назначения.

Спецификой федерального бюджета является финансирование за счет себя общегосударственных расходов на оборону, международную деятельность, научные исследования. Федеральный бюджет финансирует 100 % общегосударственных расходов на оборону и международную деятельность, 93 % – на научные исследования, 76 % – на правоохранительную деятельность, 89 % – на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий.

Федеральный бюджет – это инструмент межрегионального перераспределения общегосударственных средств.

Региональные бюджеты – центральное звено территориальных бюджетов, которые служат для финансового обеспечения задач, лежащих на государственных органах управления субъекта РФ.

Целью региональных органов власти является обеспечение развития регионов, а также производственной и непроизводственной сфер на подведомственных территориях.

В последнее время наблюдается регионализация экономических и социальных процессов.

Роль региональных бюджетов усиливается.

С помощью региональных бюджетов государство проводит экономическую политику, выравнивая уровни экономического и социального развития территорий, которые в силу исторических, географических, военных и других условий отстали в своем экономическом и социальном развитии от других районов страны. Разрабатываются региональные программы, которые финансируются из региональных бюджетов.

В соответствии с БК РФ, доходы: региональных бюджетов формируются за счет собственных и регулирующих доходов.

Собственные **доходы** включают следующие региональные налоги и сборы:

1. налог на имущество предприятий;
2. налог на недвижимость;
3. дорожный налог;
4. транспортный налог;

5. налог с продаж;
6. налог на игорный бизнес;
7. региональные лицензионные сборы.

К собственным доходам относятся доходы от использования имущества, находящегося в собственности субъектов РФ, и доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении органов государственной власти субъектов РФ.

Регулирующие доходы – это отчисления от федеральных налогов и сборов, распределенных к зачислению в бюджеты субъектов РФ по нормативам, определенным федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год, а также дотаций, субвенций, субсидий и трансфертов, полученных за счет средств федерального бюджета.

Основные направления использования средств региональных бюджетов:

1. обеспечение функционирования органов законодательной и исполнительной власти субъектов РФ;
2. обслуживание и погашение государственного долга субъектов РФ;
3. проведение выборов и референдумов в субъектах РФ;
4. обеспечение реализации региональных целевых программ;
5. формирование государственной собственности субъектов РФ;
6. осуществление международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ;
7. содержание и развитие предприятий, учреждений и организаций, находящихся в ведении органов государственной власти субъектов РФ;
8. обеспечение деятельности средств массовой информации субъектов РФ;
9. оказание финансовой помощи местным бюджетам;
10. обеспечение осуществления отдельных государственных полномочий, передаваемых на муниципальный уровень;
11. компенсация дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти субъектов РФ, приводящих к увеличению бюджетных расходов или уменьшению бюджетных доходов местных бюджетов.

Первое место в расходах занимают ассигнования на народное хозяйство (промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт, дорожное хозяйство, связь, и др.).

Второе место – расходы на социально-культурные мероприятия (образование, культура и искусство, социальная политика) – свыше 25 %; расходы на управление и содержание правоохранительных органов составляют примерно 8 %.

Местный бюджет - бюджет административно-территориальных единиц, управляемых местными органами власти.

Местные бюджеты – это третий уровень бюджетной системы РФ.

Согласно ст. 14 БК РФ, бюджет муниципального образования (местный бюджет) является формой образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления.

Местное самоуправление осуществляется самим населением через свободно избранные им представительные органы. Для выполнения функций, возложенных на местные представительные и исполнительные органы, они наделяются определенными имущественными и финансово-бюджетными правами.

Местные бюджеты – один из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства. Через них общественные фонды потребления распределяются между отдельными группами населения, из них финансируется развитие отраслей производственной сферы (местной и пищевой промышленности, коммунального хозяйства, объем продукции и услуги).

Местные бюджеты выполняют следующие функции:

1. формируют денежные фонды, которые являются финансовым обеспечением деятельности местных органов власти;
2. распределяют и используют эти фонды между отраслями хозяйства;
3. контролируют финансово-хозяйственную деятельность предприятий, учреждений, которые подведомственны этим органам власти.

Местные бюджеты в осуществлении общегосударственных экономических и социальных задач имеют большое значение, поскольку они распределяют государственные средства на содержание и развитие социальной инфраструктуры общества.

Собственные доходы не являются основным источником формирования местных бюджетов.

В состав собственных **доходов** местных бюджетов входят:

1. местные налоги и сборы:
 - земельный налог;
 - налог на имущество физических лиц;
 - налог на рекламу;
 - налог на наследство или дарение;
 - местные лицензионные сборы;
2. доходы от приватизации, в том числе:
 - доходы от приватизации объектов государственной и муниципальной собственности;

- доходы от продажи земли;
 - доходы от продажи квартир гражданам;
3. средства обязательного медицинского страхования, средства внебюджетных и отраслевых фондов.

В главные регулирующие доходы местных бюджетов входят **отчисления**:

- от налога на добавленную стоимость;
- от акцизов;
- от налога на прибыль предприятий;
- от подоходного налога с физических лиц.

Из местных бюджетов финансируются функциональные расходы, которые включают в себя **расходы** на:

1. содержание органов местного самоуправления;
2. формирование муниципальной собственности и управление ею;
3. организация, содержание и развитие учреждений образования, здравоохранения, культуры;
4. средств массовой информации, других учреждений, находящихся в муниципальной собственности;
5. содержание муниципальных органов охраны общественного порядка;
6. организация, содержание и развитие муниципального жилищно-коммунального хозяйства;
7. содержание мест захоронения, находящихся в ведении муниципальных органов;
8. организация транспортного обслуживания населения и учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления;
9. охрана окружающей природной среды на территориях муниципальных образований;
10. обслуживание и погашение муниципального долга;
11. целевое дотирование населения;
12. проведение муниципальных выборов и местных референдумов.

Основным направлением использования средств местных бюджетов является покрытие расходов, связанных с жизнеобеспечением человека (расходы на социально-культурные мероприятия и на жилищно-коммунальное хозяйство).

Структура расходов отдельных видов местных бюджетов не одинакова.

Одним из главных направлений использования финансовых ресурсов должно быть финансирование развития местной производственной базы как основы для получения в будущем собственных доходов.

Раздел 5. Современная мировая экономика

Тема 5.1. Мировое хозяйство на рубеже XX-XXI столетий

Вопросы к рассмотрению:

1. Этапы возникновения и развития мировой экономики.
2. Современная мировая экономика.

В настоящее время экономические отношения в мире отличаются большей масштабностью. Нам предстоит выяснить, как развивались экономические связи между странами, что *сближает их и делает зависимыми друг от друга*. Важно также лучше понять проблемы выживаемости человечества, ставшие драматическими в последней трети XX и в начале XXI столетия.

5.1.1. Этапы возникновения и развития мировой экономики

История знает четыре этапа образования и развития мирового хозяйства.

Первым этапом – налаживание **международной торговли**.

«Кирпичики» в фундамент здания экономического сотрудничества стали закладываться примерно 10 тыс. лет назад, когда зарождался торговый обмен. Излишками изготовленной продукции тогда стали обмениваться соседние племена, отдельные семьи и лица.

После возникновения международного разделения труда и образования особого сословия купцов торговые караваны пересекали пустыни, а парусные суда бороздили моря и океаны, прокладывая пути хозяйственного взаимодействия разных народов.

Однако в доиндустриальную эпоху все это были не более чем «подготовительные классы» в той длительной по времени «школе», обучавшей людей на практике, как сообща возводить общее здание хозяйственного сотрудничества. Подлинное обучение началось на начальной стадии развития капитализма.

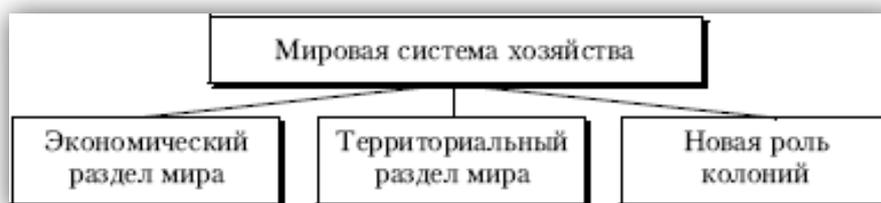


Рисунок 5.1. Особенности мировой системы хозяйства в начале XX в.

Второй этап – возникновение **мирового рынка**.

На индустриальной стадии производства (XVIII–XIX вв.) усилилась потребность в товарном обмене между странами. С ускорением научно-технического прогресса в промышленности быстро идет процесс *разделения труда между странами*. В итоге внешняя торговля превратилась в неотъемлемую составляющую всякой индустриально развитой национальной экономики.

Третий этап – образование **мирового хозяйства на основе колониальных владений великих держав**.

На рубеже XIX–XX вв. возникла мировая система хозяйства, для которой характерен ряд признаков, указанных [на рис. 5.1](#).

Акционерному капиталу западных стран стало тесно в рамках внутреннего рынка. В погоне за более высокими прибылями он устремился в другие страны. Усилившийся вывоз капитала и широкий международный обмен породили *международные монополии*. Они *экономически* поделили между собой мировые рынки сбыта, источники сырья и области приложения капитала. Это было сделано посредством договоров, аренды, концессий и т. п. Раздел мирового экономического пространства создал для крупного капитала возможность извлекать монопольную сверхприбыль на территориях все большего количества стран.

У финансового капитала ведущих держав возникло стремление прочно закрепить за собой территории других стран путем установления над ними политико-административного господства. Благодаря этому в конце XIX – начале XX в. резко усилилась колонизация ранее свободных народов. Как известно, это привело к завершению *территориального раздела мира* между великими державами. Население колоний увеличилось на четверть миллиарда человек и составило 570 млн.

С завершением территориального раздела мира *роль колоний в международной экономике существенно меняется*. Раньше (а западные государства стали приобретать колонии еще в XVI в.) подчиненные территории были в основном областью выгодного сбыта товаров, поступавших туда из метрополий. В XX в. колонии превратились в дополнительные источники сырья, дешевой рабочей силы, область выгодного приложения капитала, важные военно-стратегические районы. Великие державы поддерживали колониальное разделение труда, которое было выгодно иностранному капиталу.

Сложившаяся в первой половине XX в. мировая система хозяйства в значительной мере держалась на *внеэкономическом принуждении*. Эта система таила в себе острые социально-экономические противоречия, которые делали ее неустойчивой и вели в конечном итоге к разрушению. Так, конфликты между ведущими капиталистическими странами привели к мировым войнам – ожесточенной борьбе за территориальный передел мира. Противоречия

между колониями и метрополиями породили мощное национально-освободительное движение, которое, как известно, стерло с карты Земли колониальную систему.

Четвертый этап – современное мировое хозяйство.

Во второй половине XX в. мировое экономическое пространство приобрело *качественно новыми облик*. Естественно, важно выяснить: какие перемены произошли в мире за это время?

Мировое хозяйство решительно обновилось по следующим причинам:

1. стал действовать такой мощный фактор обновления всего уклада человеческой жизни, как научно-техническая революция;
2. с 70—90-х гг. XX в. начался переход к новой экономике, которая основывается на достижениях микроэлектроники и информационных технологиях, вызывающих небывалый рост эффективности производства и обращения товаров и услуг;

Потребностям монополий подчинялось сельское хозяйство колоний, причем часто его специализация шла в ущерб нуждам собственного населения. Например, в течение второй половины XIX в. вывоз зерна из Индии в Англию увеличился в 11 раз. Смертность от голода в этой колонии возросла в 20 раз. Лучшие земли использовались для разведения технических культур, нужных промышленности метрополий. В результате многие страны были вынуждены подчинить хозяйство экспортному производству одного-двух (в редких случаях – трех-четырех) видов сырьевых товаров. Такая специфика международного разделения труда сохраняется и поныне как одно из наследий колониального прошлого. В настоящее время подавляющую долю в экспорте составляют в Замбии – медь, Боливии – олово, Ливии – нефть, Республике Чад – хлопок, в Гане – какао-бобы.



Рисунок 5.2. Основные черты современного мирового хозяйства

3. в странах Запада утвердилось смешанная экономика и новая система управления национальным хозяйством, при которой государство выполняет множество социально-экономических функций;

4. бывшие социалистические страны вступили в переходный период, ведущий к новому социально-экономическому строю;
5. во всем мире быстро развиваются межнациональные и международные интеграционные связи.

В результате указанных перемен сложилось современное мировое хозяйство со своими отличительными чертами ([рис. 5.2](#)).

Современная экономика на нашей планете – это мир без колоний. Все более характерной становится растущая **материальная заинтересованность в постоянном экономическом сотрудничестве** между народами.

Международное сотрудничество ныне опирается на такую мощную объединяющую силу, как **новое международное разделение труда**.

Оно означает переход от **предметной** специализации (создания и сбыта на мировом рынке определенных товаров) к **подetailному** разделению труда (производству в разных странах деталей сложных изделий, которые собираются из закупленных частей).

В последние десятилетия формируется **новое мировое рыночное пространство**. Многие отсталые в экономическом отношении страны, имевшие натуральное или полунатуральное производство, переходят к рыночной экономике. Постсоциалистические государства, входившие в замкнутые военно-политические блоки, становятся странами с открытой экономикой (свободно торгующими с другими странами).

Международные связи не сводятся только к внешнеторговым отношениям между странами, как это было на первых этапах мировой истории. Нынешние **мировые хозяйственные связи** включают:

1. внешнюю торговлю;
2. кооперацию производства;
3. обмен научно-технической информацией и технологическими разработками;
4. перемещение рабочей силы из одной страны в другую;
5. международный кредит и иностранные инвестиции;
6. валютные взаимоотношения государств.

Такие связи между странами опираются на **глобальную инфраструктуру**. В нее в первую очередь входят международная транспортная система (морской, железнодорожный, воздушный транспорт), мировая сеть информационных коммуникаций (в том числе межконтинентальная сеть телекоммуникаций).

5.1.2. Современная мировая экономика

Современная мировая экономика – совокупность национальных хозяйств всех стран мира, их экономические взаимосвязи на основе взаимной заинтересованности и международного разделения труда.

Современная экономика отличается от экономики предшествующих периодов важным качеством – *необычайным ускорением развития*. Благодаря этому качеству в течение XX столетия жизнь людей изменилась до неузнаваемости. За 1900–2000 г. *совокупное производство товаров и услуг во всем мире выросло в 19 раз*. Это значительно превышает их суммарное производство за весь предыдущий период истории человечества.

Мы уже рассмотрели те факторы, которые в XX в. ускорили хозяйственный рост во всем мире. Теперь нам важно осознать: в каком направлении идет такое убыстряющееся развитие?

Главное перспективное направление хозяйственного развития в XXI столетии – интернационализация экономической жизни.

Слово «интернационализация» образовалось из двух латинских слов: интер – между, нации – народы.

Интернационализация экономики – это рост взаимосвязи и взаимозависимости между национальными хозяйствами и мировым хозяйством.

Как мы увидим далее, интернационализация экономики в первую очередь охватывает:

- производство в целом;
- факторы производственного процесса – капитал и рабочую силу;
- организацию хозяйственной деятельности (интеграцию разных стран).

Начнем со **сферы производства**.

Современный этап интернационализации производства порожден разворачиванием НТР (научно-технической революции). Связь НТР с интернационализацией не является случайной.

Дело в том, что научные открытия и изобретения создаются в значительной мере *всеобщим трудом*, они основываются не только на исследованиях наших современников, но и на результатах многих поколений ученых, создавших и развивавших науку. Более того, прогресс науки и техники столь масштабен, всесторонен и глубок, что новые открытия становятся невозможными без объединения усилий ученых и специалистов разных стран. Убедительным примером может служить, скажем, освоение космического пространства.

На рубеже XX–XXI столетий НТР дала старт развитию глобальных по своей природе компьютерной техники, информационных технологий и всемирной сети Интернета.

Имеется еще одна связь научно-технической революции с интернационализацией производства. НТР позволяет в короткий срок настолько увеличить выпуск новой продукции, что внутренние рамки отдельных стран оказываются слишком узкими для ее полного использования. Становится необходимым развертывать производство в расчете не на одну страну, а в более широких масштабах. В этом отношении особо выделяются высокоразвитые государства, поставляющие на мировой рынок самые совершенные в техническом отношении машины, оборудование и другие готовые изделия, а также новейшие технологии и научно-технические разработки.

Интернационализация производства неразрывно связана с развитием международного разделения труда. Ведь и интернационализация, и разделение труда предполагают развитие такого организационно-экономического сотрудничества, при котором выпуск изделий в одних странах связан с их потреблением в других. Связи национальных экономик становятся постоянными, когда углубляется *международное разделение труда* – специализация отдельных стран на производстве тех или иных товаров и услуг с целью их продажи на мировом рынке.

Научно-техническая революция знаменует новый этап в международном разделении труда – переход *от предметной* (межотраслевой) специализации к *подетальной* (внутриотраслевой). Например, значительную часть операций по изготовлению американских и японских телевизоров и другой электронной аппаратуры выполняют рабочие заводов, расположенных в «новых индустриальных странах» (Юго-Восточная Азия).

Интернационализацию производства можно рассматривать несколько иначе. Ведь она проявляется также в территориальном перемещении факторов производства – капитала и рабочей силы.

Тема 5.2. Мировой рынок товаров, услуг и валют

Вопросы к рассмотрению:

1. Причины и формы развития международной торговли.
2. Международная валютная система.
3. Валютный курс.

5.2.1. Причины и формы развития международной торговли

Во второй половине XX в. на мировом экономическом пространстве развились известные нам тенденции:

- углубилось международное разделение труда, интернационализация производства,

- иную направленность получили миграция капитала и рабочей силы,
- усилилась региональная интеграция государств.

Эти и другие перемены вызвали *серьезные качественные и количественные изменения* международной торговли.

Что же нового появилось в международных торговых отношениях?

Первая переменная на мировом рынке. Современный мировой рынок очень расширился за счет увеличения количества стран с *открытой экономикой*. Основным показателем такой открытости – *отношение величины импорта и экспорта* данной страны к *величине валового внутреннего продукта*. Государства в мире сильно различаются по степени открытости экономики. Естественно, что в странах с открытой экономикой рынок состоит из отечественных и зарубежных товаров. Правда, предельно допустимая доля импортных товаров, как правило, не должна превышать 40 % всех предметов потребления и медицинских средств. В 1990-е гг. в России такая доля доходила до 70 %, что создавало угрозу экономической безопасности страны.

Вторая переменная в мировой торговле. Новым моментом в торговых связях стали серьезные *изменения в характере и значении экспорта* стран с открытой экономикой. Прежде всего, существенно изменилась *направленность экспорта*. Еще в середине XX в. из индустриально развитых стран промышленные товары вывозились в колонии и зависимые страны. В обратном направлении шел поток сырья и энергоносителей. В настоящее время по старому маршруту направляется примерно половина всего экспорта. Другая часть идет из одних западных государств в другие. Это обусловлено новым этапом международного разделения труда и интернационализацией производства в эпоху НТР.

В современный период значительно *возросла роль экспорта в обеспечении экономического роста национального хозяйства*. Это, в частности, подтверждается тем, что экспорт всех стран дает около 1/5 совокупного мирового ВВП (в западноевропейских странах этот показатель выше).

Механизм воздействия экспорта на экономический рост состоит в следующем. Экспортный заказ первоначально увеличивает выпуск продукции и вместе с тем повышает расход заработной платы работников экспортного производства. Образовавшиеся здесь доходы (заработная плата и прибыль) поступают в смежные отрасли хозяйства. В них возрастает выпуск средств производства для экспортных предприятий и расширяется изготовление предметов потребления для работников этих предприятий. В свою очередь средства, полученные в отраслях второго эшелона, уходят в экономически связанные с ними фирмы третьего эшелона и т. д.

Общий положительный эффект расширения экспорта таков:

- увеличиваются занятость работников, выпуск продукции и доходы;
- уменьшается возможность кризисов перепроизводства (излишняя для данной страны продукция вывозится за рубеж);
- возрастает сумма полученной государством иностранной валюты;
- укрепляются государственные финансы.

Что касается импорта, то он оказывает на национальное хозяйство прямо противоположное воздействие по сравнению с экспортом.

Третье изменение на мировом рынке. Во второй половине XX в. основное направление долговременных структурных сдвигов в международном товарообороте состоит в существенном *сокращении удельного веса сырьевые продукты* и соответствующем *увеличении доли готовые изделия* обрабатывающей промышленности (особенно высокотехнологичных). Всевозрастающее значение приобретают экспорт и импорт разного рода услуг, продукции индустрии развлечений, духовной культуры, информации.

Четвертое изменение на мировом рынке. Развитие внешней торговли во многом определяется уровнем цен на мировом рынке.

Мировые цены – денежное выражение (в конвертируемой валюте, которая свободно обменивается на валюты других стран) стоимости товара, продаваемого на мировом рынке. Основу мировой цены составляют средние издержки производства основных производителей определенного вида продукции.

В международной торговле мировая цена выступает как цена основных продавцов и покупателей, крупных центров международной торговли. По отдельным видам товаров традиционно сложились центры формирования мировых цен (например, на золото, цветные металлы – Лондонская биржа, импортная цена на уголь – западноевропейские порты и т. п.).

Для современного мирового рынка характерны следующие **тенденции в изменении цен:**

- возрастают мировые цены на изделия обрабатывающей промышленности и готовые наукоемкие продукты, создаваемые в странах с постиндустриальной экономикой,
- часто снижаются цены на сырьевые продукты, особенно производимые в развивающихся странах.

Пятое изменение в мировой торговле. Поскольку хозяйство всех стран в той или иной мере зависит от экспорта и импорта, государство в законодательном порядке *устанавливает определенные правила внешней торговли*. Исторически сложились два противоположных вида внешнеторговой политики: *протекционизм и свобода торговли*.

Протекционизм – система ограничений импорта, когда вводятся высокие таможенные пошлины (налоги с импортных товаров), запрещается ввоз определенных продуктов, используются другие меры, препятствующие конкуренции иностранных изделий с местными. Политика протекционизма поощряет развитие отечественного производства, способного заменить импортные товары.

Однако протекционизм имеет обратную сторону. Благодаря ему поддерживается завышенный уровень цен на продукты, защищенные высокими пошлинами. Ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, огражденных от иностранной конкуренции. Усиливается нелегальный ввоз товаров без таможенного контроля. К тому же ответные меры стран – торговых партнеров могут нанести национальному хозяйству ущерб, превышающий его выигрыш от мер таможенной защиты.

Свобода торговли – внешнеторговая политика, при которой таможенные органы только регистрируют ввоз или вывоз товаров. Они не взимают импортные и экспортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные или иные ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику проводят страны с высокой эффективностью национального хозяйства. В этом случае местные предприниматели не только выдерживают иностранную конкуренцию, но и прорывают протекционистские таможенные барьеры, расширяя доступ своих товаров на мировой рынок.

5.2.2. Международная валютная система

Под **валютной системой** подразумевается совокупность экономических и правовых отношений, связанных с функционированием *валюты* (денежной единицы страны).

Различают **национальные, региональные** (действующие в группе стран) и **мировые валютные системы**.

Международная и региональная валютные системы обеспечивают международное разделение труда и внешнюю торговлю.

Международная валютная система (мировая валютная система) — мировая денежная система всех стран, в рамках которой формируются и используются валютные ресурсы и осуществляется международный платежный оборот.

Международная валютная система – форма организации международных денежных расчетов, необходимых при экспорте и импорте товаров и услуг, операциях с денежными переводами и капиталами.

Мировая валютная система представляет собой:

1. определенный набор международных платежных средств;
2. режим обмена валют, включая валютные курсы;
3. условия конвертируемости, механизм обеспечения валютно-платежными средствами международного оборота;
4. регламентацию форм международных расчетов;
5. режим международных рынков валюты и золота;
6. статус межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения;
7. сеть международных и банковских учреждений, осуществляющих международные расчетные и кредитные операции, связанные с внешнеэкономической деятельностью.

Цель этой системы заключается

Целью валютной системы является:

- создание условий для того, чтобы обеспечивались денежные расчеты внутри страны и между странами.
- в обеспечении эффективности международной торговли товарами и услугами.

5.5.2.1. Этапы развития мировой валюты

В своем развитии мировая валютная система прошла несколько этапов. Каждый этап отличается основными принципами функционирования системы, но имеет определенную преемственность по отношению к предыдущему.

Выделяют следующие этапы:

1. Парижская валютная система (с 1867 г. по 20-е годы XX в.);
2. Генуэзская валютная система (с 1922 г. по 30-е годы);
3. Бреттон-Вудская валютная система (с 1944 г. по 1976 г.);
4. Ямайская валютная система (с 1976—1978 годов по настоящее время).

I. Парижская валютная система (1816-1914 гг.)

В ее основу был положен золотомонетный стандарт.

Золотомонетный стандарт — это собственная (классическая) форма золотого стандарта, связанная с использованием золота и золотых монет в качестве денежного товара.

Действовал с 1816 по 1914 г. (впервые официально введен в Великобритании), в основу Парижской валютной системы был положен в 1867 г.

Характерными признаками золотомонетного стандарта являются:

- исчисление цен товаров в золоте,

- обращение золотых монет и их неограниченная чеканка государственными монетными дворами для любых владельцев,
- свободный обмен кредитных денег на золотые монеты по номиналу,
- отсутствие ограничений на ввоз и вывоз золота;
- обращение на внутреннем рынке наряду с золотыми монетами и банкнотами неполноценной разменной монеты и государственными бумажными деньгами с принудительным курсом.

Парижская валютная система признала золото единственной формой мировых денег. Банки свободно меняли банкноты на золото. При этом в развитых странах законодательно фиксировалось золотое содержание национальной денежной единицы, т. е. золотой паритет.

Золотой паритет — соотношение денежных единиц различных стран по их официальному золотому содержанию. Он служил основой формирования валютных курсов и был отменен МВФ в 1978 г.

Позднее введен золотослитковый стандарт — это урезанная форма золотого стандарта, предусматривающая обмен кредитных денег на слитки золота весом 12,5 кг. Золотослитковый стандарт действовал с 1914 по 1941 г.

Постепенно наряду с золотом в международных расчетах стали использоваться доллары США и фунты стерлингов. Так появился золотодевизный стандарт, положенный в основу Гемуэзской валютной системы.

II. Гемуэзская валютная система (1922-1944 гг.)

Золотодевизный (золотовалютный стандарт) — урезанная форма золотого стандарта, предусматривающая обмен кредитных денег на девизы в валютах стран золотослиткового стандарта и затем на золото. При золотодевизном стандарте валюты одних стран ставились в зависимость от валют других стран, обесценение которых вызвало неустойчивость соподчиненных валют. Действовал с 1922 по 1944 г.

III. Бреттон-Вудская валютная система (1944-1976 гг.)

В ней сохранялось некоторое подобие золотодевизного стандарта, особенность которого в том, что был, во-первых, золотодевизный стандарт только для центральных банков, а во-вторых, при этом только доллар США обменивался на золото, т. е. это был золотодолларовый стандарт.

Основные принципы системы:

- сохранение функции мировых денег за золотом при одновременном использовании в качестве международных платежных и резервных валют национальных денежных единиц (доллар);

- обязательность обмена резервной валюты на золото иностранным правительственным учреждением и центральным банкам по официальному курсу (35 долларов США за тройскую унцию);
- взаимное приравнивание и обмен валют на основе согласованных с МВФ, выражаемых в золоте и долларах США валютных паритетов, которые должны быть стандартными;
- жесткая привязка валют к доллару (допустимое отклонение рыночных валютных курсов — не более 1%).

В 1969 г. МВФ были введены для расчетов специальные права заимствования СДР, и золотодевизный стандарт был заменен стандартом СДР. В августе 1971 г. правительство США официально прекратило продажу золотых слитков на доллары.

IV. Ямайская валютная система (1976 г. — по настоящее время)

В январе 1976 г. соглашением стран — членов МВФ был пересмотрен статус золота и введены плавающие валютные курсы.

Ямайская валютная система была оформлена Ямайским соглашением, которое было ратифицировано в 1978 г.

Основой для принятия Ямайского соглашения было соглашение временного комитета МВФ 1976 г. о переустройстве Бреттон-Вудской системы:

- Важнейшим элементом Ямайской валютной системы является вытеснение золота из международных расчетов.
- Центральные банки стран получили возможность осуществлять операции с золотом по рыночным ценам, золотые паритеты были отменены.
- Вытеснение золота сопровождалось выдвиганием СДР на роль международного резервного средства.
- Странам предоставлялось право выбора режима валютного курса, и в основном стали применяться плавающие валютные курсы, которые складываются под влиянием двух основных условий: паритета покупательной способности валют и рыночного соотношения спроса и предложения на мировых валютных рынках.

Принципы ямайской валютной системы:

1. Переход золотодевизного стандарта к мультивалютному рыночному стандарту.

Был официально введен стандарт СДР. СДР был объявлен базой ямайской валютной системы и основой валютных паритетов.

СДР — это международные платежные и резервные средства. Они используются для безналичных международных расчетов путем записи на специальных счетах МВФ и в качестве расчетной единицы МВФ.

- С 1.01.70 г. была введена новая условная валюта (СДР) — специальные права заимствования (SDR — Special Drawing Rights). Сначала СДР была приравнена к доллару США (1 СДР = 1 USD).
- С 1.07.74 г. СДР стала формироваться на основе корзины валют 16 наиболее развитых стран ПРС. Однако возникли проблемы, связанные с колебаниями курсов валют.
- С 1.01.84 г. СДР стали формироваться на основе корзины 5 главных валют мира (американского доллара, немецкой марки, японской иены, английского фунта стерлингов и французского франка).
- С 1.01.02 г. СДР формируются на основе корзины 4 главных валют мира (американского доллара, евро, английского фунта и иены).

СДР относится к международным коллективным валютам и используется для безналичных расчетов стран — членов МВФ путем записей на специальных счетах. СДР не имеет материальной основы, а является валютой записи. Курс СДР устанавливается на основе валютной корзины.

Валютная корзина — это метод соизмерения средневзвешенного курса коллективной валюты по отношению к определенному набору национальных валют. Количество валют в наборе, их состав и размер валютных компонентов, т. е. количество единиц каждой валюты в наборе, устанавливаются произвольно.

2. Юридически завершена демонетизация золота, которая выразилась в том, что отменена официальная фиксированная цена на золото, введен плавающий рыночный курс золота, который определяется на биржевых торгах, отменены золотые паритеты, прекращен обмен долларов на золото.

Демонетизация золота — превращение золота из финансового актива в товар, который больше не используется как средство платежа между центральными банками стран, а переходит в сферу товарного обращения.

Фактически демонетизация золота определяется реальными условиями товарного производства, мирового хозяйства и валютных отношений:

- странам предоставлено право выбора любого режима валютного курса (фиксированного или плавающего);
- усиление межгосударственного регулирования через МВФ.

В настоящее время в мире существуют две взаимосвязанные и взаимоисключающие тенденции. Это глобализация и регионализация мировой экономики. В связи с этим наряду с уже существующей Мировой валютной системой в последние десятилетия формируются региональные валютные системы с созданием своей региональной валюты. Наиболее значимой и перспективной региональной валютной системой является Европейский экономический и

валютный союз (ЕВС) двенадцати европейских государств (одновременно являющимися членами Европейского союза).

5.2.3. Валютный курс

Из вышерассмотренного материала видно, что базовым элементом любой валютной системы является валюта.

Под *валютой* подразумевают не новый вид денег, а особый способ их функционирования, когда национальные деньги опосредуют международные торговые, кредитные, платежно-расчетные операции.

По статусу валюты классифицируют на следующие виды:

- **национальная** (законодательно установленная денежная единица данной страны, законное платежное средство на территории страны, где она выпускается);
- **иностранная** (банкноты, монеты и требования, выраженные в валютах других стран, законное платежное средство на территориях других стран);
- **международные условные** (СДР);
- **региональные условные** (ЭКЮ, с 1 января 1999 г. евро);
- **евровалюты** (валюты, участвующие в расчетах третьих стран и не контролируемые финансовыми органами страны-эмитента).

По своей *материально-вещественной форме* все валюты подразделяют на **наличные** и **безналичные**.

Наличные валюты при международных расчетах должны реально перевозиться из одной страны в другую, храниться, складироваться, охраняться, происходит фактическое их перемещение.

Безналичные валюты при международных расчетах только номинально перемещаются, их переводят со счета банка одной страны на счет банка другой страны.

В мировой валютной системе ряд валют официально имеет статус резервной валюты, присвоенный МВФ.

Резервная валюта — это конвертируемая национальная валюта, которая выполняет функции международного платежного и резервного средства, является базой для определения валютного паритета и валютных курсов для валют других стран, используется для проведения валютных интервенций и формирования официальных золотовалютных резервов государств. Таким образом, основное ее предназначение — обслуживание международных экономических

отношений. В резервной валюте страны держат свои ликвидные активы, которые могут покрывать отрицательное сальдо платежного баланса.

В соответствии с динамикой курсов валют последние могут быть «**сильными**» и «**слабыми**».

Сильной считается валюта, курс которой по отношению к другим национальным денежным единицам либо растет, либо стабилен длительный период времени.

Слабой считается валюта, курс которой понижается по отношению к другим валютам. На практике сильными валютами в основном являются валюты промышленно развитых государств, а слабыми — государств с недостаточно развитой экономикой или с нестабильной экономической ситуацией.

В зависимости от того, насколько свободно та или иная валюта обменивается на другие валюты различных стран мирового хозяйства, различают несколько видов валют:

1. **свободно-конвертируемые валюты (СКВ)**, которые обладают неограниченной внутренней и внешней полной обратимостью и могут использоваться для формирования валютных резервов. Таковыми являются, согласно МВФ, американский доллар, немецкая марка, английский фунт стерлингов, французский франк, швейцарский франк, японская йена;

2. **частично конвертируемые валюты** (внутренние и внешние), к которым применяются валютные ограничения и которые обмениваются не на все иностранные валюты;

3. **замкнутые (неконвертируемые) валюты**, которые функционируют в пределах только одной страны и не обмениваются на другие валюты на мировом валютном рынке.

Другим ведущим элементом валютной системы является режим валютного курса.

Валютный курс – стоимость денежной единицы данной страны, выраженная в денежной единице другой страны или международных счетных валютных единицах.

Валютный курс необходим для установления пропорций обмена валют при международной торговле товарами и услугами, при движении капиталов в виде инвестиций и кредитов, для сравнения цен на мировых товарных рынках и стоимостных показателей различных стран, переоценке счётов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и частных лиц.

В современных условиях, когда международное денежное обращение действует без единой основы – золота, применяются два вида валютного курса: фиксированный и плавающий.

Фиксированный (твёрдо установленный) **валютный курс** может быть результатом соглашения заинтересованных стран о поддержании пропорции обмена своих валют на

определенном уровне. В случае отклонения курса национальной валюты от установленной величины центральный банк страны – участницы соглашения проводит *интервенцию* (вмешательство) на валютном рынке. А именно: он покупает или продает национальную валюту с целью восстановить фиксированный уровень своей денежной единицы.

Плавающий курс – это обменный курс на валютном рынке.

В основе валютного курса, особенно при фиксированном режиме, лежит ***валютный паритет*** — это соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке. В настоящее время паритеты активно применяются в странах ЕВС.

При золотомонетном стандарте основу валютного курса составлял золотой паритет, то есть соотношение двух валют по весовому содержанию золота.

На практике курсы валют только случайно и очень кратковременно могут совпадать с их паритетом — при равновесии спроса и предложения. Валютные курсы при золотом стандарте могли отклоняться от паритета только в пределах «золотых точек», то есть $\pm 1\%$ в любую сторону, так как сумма всех расходов по пересылке золота не превышала 1% его стоимости. С демонетизацией золота новым эталоном ценности валют стали СДР.

Теперь валютный курс зависит не от золотого содержания, а от целого ***ряда факторов***.

Таковыми являются:

1. покупательная способность валют;
2. макроэкономические показатели страны — ВВП, ВВП, национальный доход и др.;
3. степень инфляции и инфляционные ожидания;
4. состояние платежного баланса страны;
5. валютная политика;
6. уровень процентных ставок;
7. ускорение или замедление международных платежей;
8. конъюнктура валютного рынка;
9. степень доверия к валюте;
10. субъективные факторы и др.

Основополагающая роль валютного курса связана с :

- необходимостью конвертации одних денежных единиц в другие при совершении международных операций (торговля товарами и услугами, движение капиталов и кредитов);
- сравнение цен на мировых товарных рынках, а также стоимостных показателей разных стран;
- периодическая переоценка счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и физических лиц.

Каждой валютной системе соответствует свой режим валютного курса, то есть механизм его определения и изменения. Классификация форм валютных курсов в зависимости от установленного режима представлена [в таблице 5.1.](#)

Таблица 5.1.- Классификация форм валютных курсов по способу фиксации

Формы валютных курсов	Характеристика
Фиксированные валютные курсы:	предполагают наличие официально зарегистрированных паритетов, лежащих в основе валютных курсов и поддерживаемых государством,
реально фиксированные	опираются на золотой паритет, отклоняются в пределах «золотых точек»,
договорно фиксированные	опираются на: согласованный эталон, условно установленную официальную цену золота, согласованный размер пределов, допустимых соглашений рыночных котировок от паритетов.
Гибкие валютные курсы:	у валют отсутствует официальный паритет,
плавающие (свободно колеблющиеся)	изменяются в зависимости от спроса и предложения,
колеблющиеся	изменяются от спроса и предложения, но корректируются валютными интервенциями центральных банков.

По способу расчета валютные курсы бывают *фактические* и *паритетные* (т. е. определенные исходя из паритета покупательной способности валют сравниваемых стран). Паритетные курсы на практике зачастую не совпадают с реальным расчетом, а отклоняются от него и могут быть либо завышенными, либо заниженными. Паритетный валютный курс рассчитывается по следующей формуле:

$$BK = \frac{1 \sum p_1 d_1}{n \sum p_2 d_2} \quad (5.1)$$

где n — количество сопоставляемых товарных групп,

p_1 и p_2 — цены на товары в сравниваемых странах,

d_1 и d_2 — удельный вес данной товарной группы в ВВП сравниваемых стран.

С учетом инфляции необходимо различать номинальный (НК) и реальный (РК) валютные курсы, которые отличаются друг от друга в зависимости от соотношения цен (p) в сравниваемых странах:

$$PK = \frac{P_1}{P_2} НК \quad (5.2)$$

При установлении экономических отношений между странами определяется *валютный курс*, по которому взаимно обмениваются национальные валюты.

Этот курс объединяет название пропорции обмена двух валют: *девизный* и *обменный* курсы.

Девизный курс показывает, сколько единиц иностранной валюты можно получить за единицу отечественной. Иначе говоря, **девизный курс** – это цена отечественной валюты, выраженная в единицах иностранной (например, сколько евро обменивается на 1 рубль).

Обменный курс свидетельствует, какое количество единиц отечественной валюты можно получить в обмен на единицу иностранной.

Это – цена иностранной валюты (сколько рублей обменивается, скажем, на 1 доллар).

Значит, название пропорции обмена двух валют зависит от того, с позиции какой страны она рассматривается. Допустим, 33 руб. обмениваются на 1 долл. Это – обменный курс для россиянина и девизный курс – 3 цента ($1/33$ часть доллара) за 1 рубль – для владельца долларов.

Обменный курс во многом зависит от соотношения спроса и предложения на валютном рынке. От чего, в свою очередь, зависит положение на этом рынке, можно рассмотреть на примере валютного курса, определяющего пропорции обмена рублей на доллары. Так, спрос на рубли в основном зависит от объема российского экспорта в США и притока американского капитала в нашу страну. Предложение же рублей определяется объемом импорта России и вывозом из нее капитала в США.

Колебания валютного курса приводят к двум основным последствиям: ухудшению или улучшению положения с экспортом или импортом. Допустим, обменный курс национальной валюты понижается (иностранная валюта дорожает – меняется на большее количество рублей). С одной стороны, это вызывает рост цен на импортные товары (они становятся менее доступными). С другой стороны, улучшается положение с экспортом (он становится более выгодным). Предположим теперь, что обменный курс национальной валюты повышается (иностранная валюта дешевеет – приравнивается к меньшему количеству рублей). В таком случае цены на импортируемые товары снижаются. Напротив, экспорт дорожает (это ведет к его уменьшению).

Валютные курсы могут устанавливаться на различном уровне в зависимости от способа продажи валюты, последний бывает: наличный, безналичный, оптовый, банкнотный, электронный. При этом курс покупки и курс продажи валюты будут всегда отличаться друг от друга на размер банковской маржи (включающей покрытие издержек, риска и прибыль банка).

Степень конвертируемости национальной валюты и уровень валютного курса, а также другие валютные параметры, определяются на валютном рынке.

Тема 5.3. Глобализация мировой экономики

Вопросы к рассмотрению:

1. Сущность и современные тенденции глобализации мировой экономики.
2. Глобализация.
3. Глобальные проблемы.
4. Пути достижения международной экономической безопасности.

5.3.1. Сущность и современные тенденции глобализации мировой экономики

Прежде всего, постараемся разобраться в понятиях «международная экономика» и «глобальная экономика».

Международные экономические отношения могут складываться между двумя или между большим количеством государств. Они отражают интересы только отдельных стран, участвующих в межгосударственных сделках и соглашениях.

Глобальными называются отношения между всеми странами планеты. Они выражают экономические и иные интересы всего человечества.

Глобальные экономические отношения количественно отличаются от макроэкономических отношений. Планетарные связи не могут быть, разумеется, сведены к отношениям внутри одного или нескольких национальных хозяйств.

Всемирная экономика также качественно различается по особенностям *видов экономических отношений*:

- собственности,
- кооперации и разделению труда,
- формам организации хозяйственной деятельности
- по управлению экономикой (формирование мирохозяйственных отношений).

Конечно, сейчас, когда процесс глобализации находится в самом начале, преждевременно пытаться описать все характерные черты экономических отношений всемирного хозяйства. Между тем можно отметить некоторые особенности, которые стали заметными на рубеже XX–XXI вв.

1. Отношения собственности.

Отличительной особенностью глобальных отношений собственности является то, что это имущественные отношения, как принято говорить, *без границ*, т. е. преодолевшие барьеры национальных ограничений.

К таким формам имущественных отношений относятся *транснациональные корпорации (ТНК)*.

Как известно, **ТНК** – это объединение предприятий, состоящее из головного акционерного общества, находящегося в стране базирования, и зарубежных филиалов.

Зачастую ТНК представляет собой легальную монополию (имеющую патенты, торговые марки), что позволяет ей защищать себя от конкуренции внутри своей страны и за рубежом. При прямом инвестировании капитала в зарубежных филиалах ТНК избегают государственных ограничений доступа на рынки в виде импортных пошлин (налогов) и квот (ограничительных норм).

Они лучше, чем другие зарубежные фирмы (занимающиеся обычным экспортом капитала), учитывают местные рыночные условия (изменения вкусов потребителей, действия конкурентов и т. д.).

Преимущества ТНК позволяют им добиваться *большей эффективности* затрат и *более значительной прибыльности*.

Об огромной экономической мощи ТНК говорит, в частности, тот факт, что их совокупный валютный резерв в 5–6 раз превышает валютные резервы центральных банков всего мира. Не случайно транснациональные корпорации составляют *экономический остов нового мирового хозяйства*.

Некоторые региональные экономические объединения способствуют созданию *новые форм международной собственности*, не имеющих обычных национальных ограничений. Так, как известно, в Европейском союзе отсутствуют многочисленные пограничные и таможенные барьеры, разделяющие государства. Это позволяет достичь ряда положительных результатов. К ним можно отнести прямую экономию за счет снижения издержек при устранении торговых и производственных барьеров, выигрыша от интеграции рынков и усиления конкуренции, что может дать огромный экономический эффект.

Можно предположить, что в дальнейшем глобализация мировой экономики будет связана с *преодолением национальных ограничений в отношении собственности*.

2. Кооперация и разделение труда.

На рубеже XX–XXI вв. положено начало широкомасштабной *международной кооперации труда*, способствующей углублению *разделения труда между странами*. Примером может служить международная космическая станция, созданная Россией и США. Вряд ли кто может усомниться, что это международное сотрудничество представляет собой новый шаг в решении сложнейших научно-технических задач.

3. Формы организации хозяйственной деятельности.

Для объединившихся макроэкономических систем во многом характерно необходимое для планетарных масштабов *прогнозирование* важнейших процессов социально-экономического

развития (роста населения, использования природных ресурсов и др.) в сочетании с совершенствованием цивилизованных рыночных отношений.

С конца XX в. резко ускорилось глобальное развитие финансовых (денежных) ресурсов. Наряду с давно сложившимися мировыми финансовыми центрами в Азии возникли новые центры. В итоге сложилась *единая сеть финансовых рынков*, опоясавшая весь земной шар.

Почти все крупнейшие ТНК относятся к США, Европейскому союзу и Японии. ТНК учитывают, что во многих странах усиливается единство вкусов потребителей особенно в отношении бытовой электроники, модной одежды, продуктов питания, ресторанных и гостиничных услуг. Этот спрос учитывают такие ТНК, как, например, «Кока-Кола» (США), «Нестле» (Швейцария), «Макдоналдс» (США), «Филипп Морис» (США), «Тойота Мотор» (Япония), «Проктор энд Гэмбл» (США), «Юнивелер» (Великобритания – Нидерланды).

Транснациональными стали в России крупные компании – «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Алроса» и др. Российское акционерное общество «Газпром» контролирует 34 % мировых разведанных запасов природного газа, имеет фирмы со своим участием в 12 странах, закупающих российский газ.

К *положительным последствиям глобализации финансовых ресурсов* можно отнести то, что капитал в денежной форме перестал быть дефицитным ресурсом. Это обстоятельство усилило конкуренцию на национальных финансовых рынках, что понизило стоимость финансовых услуг.

Вместе с тем в функционировании глобальной финансовой системы наблюдаются существенные *недостатки*. Либерализация финансовых рынков сопровождается усилением деятельности крупных денежных спекулянтов. Они добиваются повышения или понижения курсов ценных бумаг и валют, чтобы затем на разнице этих курсов получить огромные прибыли. Такие же приемы используются в разных звеньях глобальной финансовой системы, что усиливает опасность денежных кризисов. С конца XX в. начавшийся в одном мировом финансовом центре кризис, как правило, вызывает своеобразную цепную реакцию в других центрах.

По-видимому, для того чтобы глобализация финансовой системы развивалась без потрясений потребуется улучшить регулирование движения ценных бумаг и валют со стороны международной финансовой организации, располагающей большими правами и ресурсами.

4. Формирование мирохозяйственных отношений.

В глобальном масштабе действует ряд международных организаций, занимающихся *регулированием различных мирохозяйственных отношений*. К ним относятся, в первую очередь, **следующие организации:**

- **Международная организация труда (МОТ).** Это специализированное подразделение Организации Объединенных Наций занимается вопросами улучшения условий труда и социального обеспечения населения разных стран, выработкой рекомендаций по трудовому законодательству.

В МОТ представлены три стороны: представители государства – члена данной организации, представители профсоюзов и предпринимателей этого государства.

Особенно больших масштабов деятельность мировых финансовых центров достигла в Америке (Нью-Йорк, Чикаго), Европе (Лондон, Париж, Цюрих, Женева, Франкфурт), а также в Азии (Токио, Сингапур, Гонконг, Бахрейн). В такие же центры превратились некоторые оффшорные зоны («налоговые убежища»), предоставляющие налоговые льготы иностранным компаниям (Панама, Бермудские, Багамские и другие острова в бассейне Карибского моря).

- **Всемирная торговая организация (ВТО),** главная цель которой заключается в либерализации торговли товарами и услугами посредством совершенствования торговых правил.

Имеется в виду, в частности, осуществление торговли без дискриминации (без уменьшения прав по сравнению с другими государствами), защита отечественных производителей, сокращение ставок таможенного тарифа, развитие международной торговли на основе справедливой конкуренции и т. п.

- **Международные валютно-кредитные организации.** Это международные финансовые организации, созданные на основе межгосударственных соглашений.

Они регулируют валютные и кредитно-финансовые отношения между государствами, содействуют экономическому развитию государств, предоставляют кредиты. В число таких организаций входят Банк международных расчетов, Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития и др.

Международные организации призваны содействовать **интернационализации и правовому регулированию** хозяйственной деятельности государств, их продвижению по пути улучшения мирохозяйственных отношений.

Глобализацию мирового хозяйства можно оценивать совершенно по-разному: оптимистически (видеть только хорошее) или пессимистически (замечать только плохое).

Но являются ли правильными такие взгляды?

Обращает на себя внимание односторонность оценок и крайности суждений. Допускается также отрыв, преувеличение и противопоставление одной стороны глобализации другой. Вернее всего рассматривать современное развитие мировой экономики как такой сложный процесс, в котором **взаимосвязаны и взаимодействуют его положительные и отрицательные стороны.**

5.3.2. Глобализация

Глобализация — процесс интеграции государств и народов в разных областях деятельности, в ходе которой возрастают взаимовлияние и взаимозависимость народов и государств.

Основные причины глобализации:

- Переход от индустриального общества к информационному, к высоким технологиям.
- Использование новых коммуникационных технологий: интернета, спутникового телевидения.
- Переход от альтернативного выбора («или/или») к многообразию выбор.
- Переход от централизации экономики к ее децентрализации.
- Переход от национальной экономики к мировой.

Основные направления глобализации

- Деятельность транснациональных корпораций.
- Глобализация финансовых рынков.
- Глобализация миграционных процессов.
- Мгновенное перемещение информации.
- Международная экономическая интеграция в рамках отдельных регионов.
- Создание международных организаций в экономической и финансовой сферах: Международный валютный фонд, Всемирный банк, Всемирная торговая организация и др.

Последствия процесса глобализации

Позитивные

1. Стимулирующее влияние на экономику:
 - появление возможности создавать товары в тех регионах мира, где их производство обойдется дешевле;
 - возникновение возможности реализации товара там, где это даст максимальную выгоду;
 - снижение издержек производства;
 - появление возможностей для дальнейшего развития производства;
 - рост прибыли;
 - концентрация усилий на разработке новых передовых технологий;
 - плодами НТР могут воспользоваться страны, не имеющие возможности вести собственные научно-технические исследования.
2. Сближение государств.

3. Стимулирование учета интересов государств и предостережение их от крайних действий в политике.
4. Возникновение социокультурного единства человечества.

Негативные

1. Насаждение единого стандарта потребления.
2. Создание препятствий для развития отечественного производства.
3. Игнорирование экономической и культурно-исторической специфики развития разных стран.
4. Навязывание определенного образа жизни, зачастую противоречащего традициям данного общества.
5. Оформление идеи соперничества: наиболее мощные в экономическом отношении государства стремятся к лидерству, что приводит к взрыву национализма в экономически слаборазвитых странах.
6. Утрата каких-то специфических черт национальных культур.

5.3.3. Глобальные проблемы

Глобальными называют проблемы, которые охватывают весь мир, все человечество, создают угрозу для его настоящего и будущего и требуют для своего решения объединенных усилий, совместных действий всех государств и народов.

В научной литературе можно встретить различные перечни глобальных проблем, где число их варьируется от 8-10 до 40-45. Это объясняется тем, что наряду с глобальными проблемами существует еще множество частных проблем.

Глобальные проблемы — несоответствия между наиболее значимыми планетарными потребностями и возможностью их удовлетворения совместными усилиями человечества в определенный период времени.

Существуют также различные *классификации глобальных проблем*. Обычно среди них выделяют:

1. проблемы наиболее «универсального» характера;
2. проблемы природно-экономического характера;
3. проблемы социального характера;
4. проблемы смешанного характера.

К основным глобальным проблемам относят:

I. Экологическая проблема. Истощение окружающей среды в результате нерационального природопользования, загрязнения ее твердыми, жидкими и газообразными отходами, отравление радиоактивными отходами привели к значительной деградации глобальной экологической проблемы. В некоторых странах напряженность экологической проблемы достигла экологического кризиса. Появилось понятие о кризисном экологическом районе и о районе с катастрофической экологической ситуацией. Возникла мировая экологическая угроза в виде неконтролируемого изменения климата Земли, разрушения озонового слоя стратосферы.

В настоящее время все большее число стран начинает объединять усилия для решения экологической проблемы. Мировое сообщество исходит из того, что главный путь решения экологической проблемы – это такая организация производственной и непроизводственной деятельности людей, которая обеспечила бы нормальное экоразвитие, сохранение и преобразование окружающей среды в интересах человечества и каждого человека.

II. Демографическая проблема. Демографический взрыв во всем мире уже пошел на убыль. С целью решения демографической проблемы ООН приняла «Всемирный план действий в области народонаселения», в осуществлении которого участвуют и географы, и демографы. При этом прогрессивные силы исходят из того, что программы планирования семьи могут содействовать улучшению воспроизводства населения. Для этого одной демографической политики недостаточно. Она должна сопровождаться улучшением экономических и социальных условий жизни людей.

III. Проблема мира и разоружения, предотвращения ядерной войны. В настоящее время разрабатывается договор о сокращении и ограничении наступательных вооружений между странами. Перед цивилизацией стоит

задача создания всеобъемлющей системы безопасности, поэтапной ликвидации ядерных арсеналов, сокращения торговли вооружением, демилитаризации экономики.

IV. Продовольственная проблема. В настоящее время, по данным ООН, почти 2/3 человечества проживает в странах, где ощущается постоянная нехватка продуктов. Для решения этой проблемы человечество должно полнее использовать ресурсы растениеводства, животноводства и рыболовства. При этом оно может идти двумя путями. Первый – это экстенсивный путь, который заключается в дальнейшем расширении пахотных, пастбищных и рыбопромысловых угодий. Второй – интенсивный путь, который заключается в повышении биологической продуктивности существующих угодий. Решающее значение здесь будут иметь биотехнология, использование новых высокоурожайных сортов, дальнейшее развитие механизации, химизации и мелиорации.

V. Энергетическая и сырьевая проблема – прежде всего – проблема обеспечения человечества топливом и сырьем. Топливо-энергетические ресурсы постоянно истощаются, и через несколько сот лет могут вообще исчезнуть. Огромные возможности для решения этой проблемы открывают достижения НТП, причем на всех стадиях технологической цепочки.

VI. Проблема здоровья людей. В последнее время при оценке качества жизни людей на первое место выдвигается состояние их здоровья. Несмотря на то, что в XX веке были достигнуты большие успехи в борьбе со многими заболеваниями, большое количество болезней еще продолжают угрожать жизни людей.

VII. Проблема использования Мирового океана, который играет важную роль в общении стран и народов. В последнее время обострение сырьевой и энергетической проблемы привело к появлению морской горнодобывающей и химической промышленности, морской энергетике. Обострение продовольственной проблемы повысило интерес к биологическим ресурсам Океана. Углубление международного разделения труда и развитие торговли сопровождаются увеличением морских перевозок. В результате всей производственной и научной деятельности в пределах Мирового океана и контактной зоны «океан – суша» возникла особая составная часть мирового хозяйства – морское хозяйство. Оно включает добывающую и обрабатывающую промышленность, рыболовство, энергетику, транспорт, торговлю, рекреацию и туризм. Такая деятельность породила другую проблему – крайне неравномерное освоение ресурсов Мирового океана, загрязнение морской среды, использование его как арены военной активности. Основной путь решения проблемы использования Мирового океана – рациональное океаническое природопользование, сбалансированный, комплексный подход к его богатствам, основанный на объединении усилий всего мирового сообщества.

VIII. Проблема освоения Космоса. Космос является общим достоянием человечества. Космические программы в последнее время усложнились и требуют концентрации технических, экономических, интеллектуальных усилий многих стран и народов. Мировое освоение космоса базируется на использовании новейших достижений науки и техники, производства и управления.

Каждая из глобальных проблем имеет свое конкретное содержание. Но все они тесно взаимосвязаны. В последнее время центр тяжести глобальных проблем перемещается в страны развивающегося мира. Наиболее катастрофический характер приобрела в этих странах продовольственная проблема. Бедственное положение большинства развивающихся стран стало крупнейшей общечеловеческой и общемировой проблемой. Главный путь ее решения заключается в проведении коренных социально-экономических преобразований во всех сферах жизни и деятельности этих стран, в развитии научно-технического прогресса, международного сотрудничества.

Факторами, способствующими появлению и обострению глобальных проблем (далее ГП), явились:

- резкое увеличение расходования природных ресурсов
- отрицательное антропогенное воздействие на природную среду, ухудшение экологических условий жизни людей
- усиление неравномерности в уровнях социально – экономического развития, между промышленно развитыми и развивающимися странами
- создание оружия массового уничтожения.

Отметим признаки, присущие ГП:

- глобальные масштабы проявления
- острота проявления
- комплексный характер
- общечеловеческая сущность
- особенность предопределять ход дальнейшей истории человечества
- возможность их решения усилиями всего мирового сообщества.

5.3.3.1. Демографическая проблема

Развитие народонаселения – это единственный вид развития, в котором средства совпадают с целью.

Цель – совершенствование человека и улучшение качества его жизни, средства – сам человек как основа экономического развития.

Демографическое развитие – не только рост населения, оно включает в себя вопросы природопользования, роста численности населения относительно территорий и ее природно-ресурсной основы (фактор демографического давления, состояние и качество окружающей природной среды, этнические проблемы и пр.).

Говоря *о причинах перенаселенности*, можно сосредоточить внимание на чрезвычайном количестве населения, а можно – на недостаточно высоком уровне развития производительных сил. Вторая причина в настоящее время является ведущей.

Население нашей планеты составляет более 7 млрд. человек (7 млрд. человек родились 31 октября 2011 г. одновременно в Японии, в Калининграде и Петропаловске-Камчатске) и растет очень быстро. За ближайшие 10 лет население Земли увеличится еще на один млрд. жителей. Более половины населения земного шара концентрируется в Азии – 60%. Свыше 90% общего прироста населения приходится на менее развитые регионы и страны и на перспективу эти страны сохранят высокие темпы прироста.

Для большинства экономически развитых стран с более высоким жизненным уровнем и культуры населения характерен пониженный уровень рождаемости, что объясняется многими причинами, в том числе более поздними сроками завершения своего образования и формирования семьи. В наименее развитых странах все сильнее проявляется тенденция к понижению уровня рождаемости, но в целом традиционно высокий уровень сохраняется.

В наше время последствия прироста населения приобрели такую актуальность, что получили статус глобальной проблемы. Именно народонаселение рассматривается многими как один из факторов угрожающих самому выживанию цивилизации, т.к. с учетом роста потребления ресурсов природы, технической и энергетической оснащенности давление населения на территорию будет непрерывно возрастать.

При этом надо иметь в виду, что социально-демографическая ситуация в развитом и развивающемся мире носит диаметрально противоположный характер (термин – демографически разделенный мир).

Всего лишь 5% прироста мирового населения приходится на экономически развитые страны, большинство из которых находится в северном полушарии. Этот прирост происходит благодаря снижению уровня смертности и увеличению ожидаемой продолжительности жизни. Уровень рождаемости в большинстве экономически развитых стран уже сейчас недостаточен даже для обеспечения простого воспроизводства населения.

Не менее 95% прироста мирового населения в ближайшие годы придется на развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки. Динамичный рост населения этих стран – одна из важнейших социально-экономических проблем общемирового значения. Он получил громкое название «демографический взрыв» и удачно подчеркивает суть процесса воспроизводства населения в этих странах - выход его из-под контроля общества.

В настоящее время практически все территории с более менее благоприятными условиями обитания и ведения хозяйства заселены и освоены. Причем на 8% территории земли сосредоточено около 75% населения. Это вызывает огромное «давление населения» на территории, особенно там, где хозяйственная деятельность ведется тысячелетиями. Вне зависимости от характера используемых технологий, уровня потребления или отходов, масштабов нищеты или неравенства большее по численности населения оказывает большее воздействие на окружающую среду.

Прогресс техники и технологии, развитие транспорта, необходимость создания новых ресурсных районов вызывают продвижение людей в районы с экстремальными природными условиями (тайга, тундра и др.) с учетом хрупкости экологических систем в экстремальных районах эти нагрузки ведут к нарастающему разрушению природной среды. Из-за целостности всей природы мира возникает экологический стресс глобального значения.

«Демографическое давление» осложняет не только продовольственную или экологическую ситуацию, но и оказывает негативное воздействие на процесс развития. Например, быстрый рост народонаселения не позволяет стабилизировать проблему безработицы, затрудняет решение проблем образования, здравоохранения и др. Иными словами, любая социально-экономическая проблема включает в себя и демографическую.

Современный мир становится все более урбанизированным. В недалеком будущем в городах будет проживать более 50% человечества.

В развитых капиталистических странах доля городского населения достигает 80%, здесь находятся крупнейшие агломерации и мегаполисы. Таким образом, проявляется кризис городов, когда концентрация промышленности и автомобильного транспорта резко ухудшают экологическую ситуацию.

Урбанизация органично связана с большинством глобальных проблем. Города в силу особенно высокой территориальной концентрации в них населения и экономики сосредоточили и основную часть военно-экономического потенциала. Они же – возможные цели ядерного и обычного оружия.

Города являются крупнейшими центрами потребления всех природных ресурсов, что связано с глобальной проблемой ресурсопотребления. К тому же непрерывное разрастание городов приводит к поглощению ими ценных земельных угодий, особенно в развивающихся странах.

Таким образом, урбанизация на рубеже третьего тысячелетия остается одним из важных глобальных процессов.

1.3.3.2. Проблема экономической отсталости

В глобальном плане эта проблема проявляется в том, что значительное число стран (где, по некоторым оценкам, проживает до половины населения земного шара) все более отстаёт от процветающих государств. Разрыв между ними по степени развития производительных сил, уровню и качеству жизни людей измеряется десятками раз и продолжает увеличиваться. Это углубляет раскол мира на богатые и бедные страны, усиливает международную напряженность, угрожает всеобщей безопасности.

Главные **факторы** бедственного положения стран обобщенно можно свести к четырем взаимосвязанным позициям ([рис.5.3](#)).

Первый фактор – отсталость производственной базы бедных стран. Он проявляется в преимущественно аграрном характере их экономики и слабости промышленности; в том, что они не прошли стадию индустриализации своих национальных хозяйств. Производство в этих странах

отличается низкой фондовооруженностью, примитивностью техники, технологии и организации, низкой продуктивностью, острой нехваткой основного капитала и накопления.

Второй фактор – неэффективность применения трудовых ресурсов наглядно проявляет себя в высокой безработице и значительном недоиспользовании рабочей силы, в плохом её стимулировании и низкой производительности труда. Плюс к этому, в слаборазвитых странах не хватает квалифицированных работников, специалистов, а также способных и энергичных предпринимателей. Дело усугубляется активной «утечкой умов» и отсутствием обыкновенной **воли к развитию** у многих людей. А значение такой воли решающее; благоразумные и деятельные нации всегда богатеют, «а медлительные лентяи беднеют».

Третий фактор (особенно негативный) – неэффективность государственного регулирования экономикой. Дело в том, что для преодоления нищеты отсталые страны больше других нуждаются в так называемом **благом управлении** со стороны государства. Такое управление предполагает активное и действенное регулирование социально-экономической жизни в интересах всего общества:

- Создание хорошо функционирующих подотчетных органов власти;
- Содействие хозяйственному развитию и народному образованию; проведение земельной и других реформ;
- Сдерживание роста населения;
- Обеспечение демократии; гражданских прав и свобод человека;
- Законности и порядка в стране.

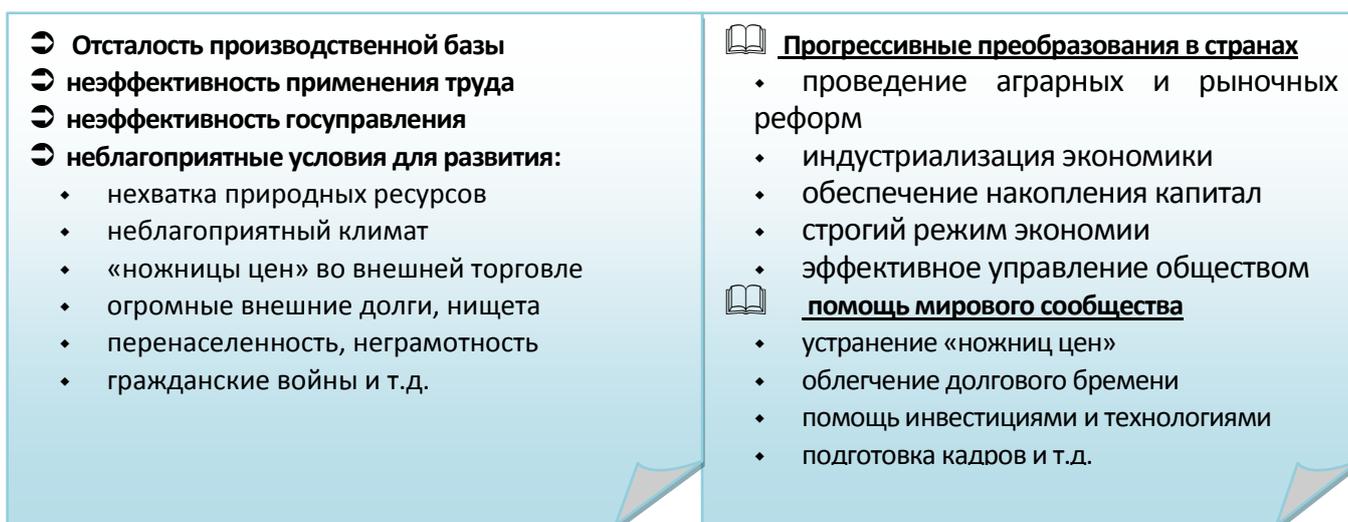


Рисунок 5.3. Основные факторы и пути преодоления экономической отсталости стран

Практически же деятельность государства часто **неэффективна** из-за бюрократизма и некомпетентного управления экономикой, торможения реформ чиновниками и компрадорской частью национального бизнеса, из-за развития государственного монополизма и других антирыночных процессов, проводимых в интересах правителей, формализма, показухи, коррупции, элементарного кумовства.

Четвертый фактор (дополняет предыдущие три) – неблагоприятные условия для развития отсталых стран. Здесь на первый план выступают следующие шесть тормозящих моментов. Так, во-первых, это нехватка пахотных земель и других природных ресурсов. Когда же эти ресурсы есть, то их разработку ведут транснациональные корпорации, которые перераспределяют доходы в свою пользу. тут же, во-вторых, негативно действует и неблагоприятный для высокопроизводительного ведения сельского хозяйства тропический климат: он либо слишком сухой, либо слишком жаркий. Бедные страны, в-третьих, оказались в порочных условиях внешней торговли: они экспортируют в основном сырьё и сельхозпродукты (а спрос и цены на них падают), цены же на импортируемую ими технику растут – образуются грабительские «ножницы цен». Положение усугубляет, в-четвертых, огромные и всё возрастающие внешние долги. Следующая напасть, в-пятых, - **перенаселенность, нищета, неграмотность** значительной части населения этих стран, низкие доходы и потребительский спрос, катастрофическая обстановка с заболеваемостью. Ну, и последнее, в-шестых: серьезным тормозом экономического развития является **отсталость общественных отношений** в бедных странах. Тут и феодальные, а то и родоплеменные пережитки; междоусобные распри и войны (причина которых зачастую, - примитивная ксенофобия); тут же и кастовость, религиозная неумеренность, обогащение правящей верхушки за счет народа и т.д.

Таким образом, у слаборазвитых стран сложился своего рода **порочный круг бедности**. Будучи бедными, они постоянно воспроизводят соё бедственное положение по замкнутой цепочке:

- низкие доходы сдерживают
- накопление необходимых факторов производства (капитала и квалифицированных трудовых ресурсов), что, в свою очередь, неизбежно
- тормозит рост производительности труда, а это вновь
- обрекает общество на низкие доходы.

Порочность этой круговерти еще усиливается быстрым ростом населения. Причем выйти из столь тяжёлого заколдованного круга очень трудно.

Вместе с тем очевидно, что улучшить свое положение могут прежде всего сами эти страны, решая такие ключевые **задачи**, как:

1. Проведение стимулирующих производство социально-экономических преобразований, аграрных и рыночных реформ;
2. Обеспечение накопления капитала, индустриализации экономики и роста фондовооруженности труда;
3. Осуществление режима экономии, разумной государственной политики в управлении национальным хозяйством, динамикой народонаселения и другими общественными процессами.

В то же время нельзя не отметить, что многие отсталые страны, не так давно добившиеся **политической** независимости, считают себя жертвами **экономического неокOLONИализма**, то есть несправедливой, неравномерной политики со стороны развитых стран.

Во второй половине XX века система колониализма рухнула, десятки стран приобрели **политическую** самостоятельность, **но социально-экономическая** зависимость (производственная, финансовая, технологическая, научно-техническая, образовательная, информационная и так далее) отстывает гораздо медленнее. Эту-то реальную зависимость развивающихся стран от развитых и связанное с ней возможное неравноправие между государствами и народами и называют – **неокOLONИализмом**.

Страны, считающие себя жертвами неокOLONИализма, начиная с 1970-х годов, требуют установления **нового международного экономического порядка (НМЭП)**, который актуален до сих пор. Сами по себе требования такого порядка во многом, видимо, справедливы.

- за ослабление таможенных пошлин и других торговых барьеров
- за увеличение своей доли доходов по контрактам ТНК
- за улучшение для себя условий торговли с развитыми странами
- за расширение и повышение эффективной иностранной помощи
- за пересмотр и списание части внешних долгов и пр.

Однако всё тут не столь однозначно. Так, развитые государства (Великобритания, США) готовы помогать беднейшим странам выйти из "долгового штопора" путем списания части их задолженности, *но при условии*, что высвобождающиеся при этом средства будут использованы не на военные и бюрократические цели, а на социально-экономическое развитие. Разве это не обоснованное требование?

Или более конкретный пример: на фоне массового голода и крайнего истощения народа Эфиопии правители этой страны сами живут во дворцах и периодически ведут разорительную (по некоторым оценкам, до 600 тысяч долларов в день) войну с соседней Эритреей. Стоит ли в таком случае Западу откликаться на просьбы о помощи со стороны эфиопских властей?

В то же время, по мнению ряда аналитиков, некоторые африканские страны вообще не способны самостоятельно выйти из порочного круга бедности. Поэтому предлагается

установить над ними международную опеку ООН в рамках которой «клуб цивилизованных государств» помог бы отсталым народам подняться на уровень современного социально-экономического развития.

5.3.4. Международная экономическая безопасность

Развитие глобализации ведет к возникновению проблемы международной экономической безопасности. Процессы глобализации могут способствовать появлению кризисных явлений на международном, национальном и региональном уровнях. Ярким примером является финансовый кризис, возникший в 1997 г. в Юго-Восточной Азии и распространившийся в течение 1998 г. в ряде государств других регионов. Частично последствия этого кризиса Украина испытала в августе—сентябре 1998 г.

Дальнейшее развитие в мире интеграционных процессов ведет к сближению национальной экономической безопасности с международной экономической безопасностью.

Энциклопедический словарь "Политология" трактует *международную экономическую безопасность* как комплекс международных условий сосуществования, договоренностей и институциональных структур, который мог бы обеспечить каждому государству — члену мирового сообщества возможность свободно избирать и осуществлять свою стратегию социального и экономического развития, не подвергаясь внешнему экономическому и политическому давлению и рассчитывая на невмешательство, понимание и взаимоприемлемое и взаимовыгодное сотрудничество со стороны других государств.

Таким образом, *к элементам международной экономической безопасности* относятся:

- обеспечение суверенитета государств над своими природными ресурсами, производственным и экономическим потенциалом;
- отсутствие исключительной приоритетности в экономическом развитии отдельных стран или группы государств;
- ответственность государств перед мировым сообществом за последствия проводимой ими экономической политики;
- нацеленность на решение глобальных проблем человечества;
- свободный выбор и осуществление каждым государством стратегии социального и экономического развития;
- взаимовыгодное сотрудничество всех стран мирового сообщества;
- мирное урегулирование экономических проблем. Соблюдение перечисленных принципов способствует повышению
- всеобщей экономической эффективности в результате ускорения мирового

экономического роста.

Примером решения проблемы коллективной экономической безопасности является договор о Европейском Союзе (ЕС), которым установлены экономический и валютный союзы стран-участниц. В соответствии с ним Совет Министров ЕС определяет стратегические направления экономической политики отдельных стран-участниц и ЕС в целом и контролирует развитие экономики каждого государства ЕС.

Вместе с тем руководители некоторых стран ЕС отмечают возможность возникновения кризисных явлений в ряде стран-участниц вследствие их неравномерного экономического развития, слабости валют отдельных государств, медленного реформирования государственного управления в правительственных организациях. Тем не менее, руководители ЕС считают, что весь европейский континент может выиграть от процессов интеграции государств данного региона в экономическом и политическом плане, так как это укрепит их безопасность и ускорит экономический рост.

Другим примером решения проблем международной безопасности является «Осакская декларация».

В ноябре 1995 г. в г. Осака (Япония) состоялась неофициальная встреча руководителей Организации Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), по результатам которой была опубликована декларация. В ней подтверждена решимость членов АТЭС стремиться к либерализации торговли и инвестиций, упрощению торгового и инвестиционного режимов, усилению экономического и технического сотрудничества.

О тесной взаимосвязи международной экономической безопасности той или иной страны свидетельствует опыт США. Стратегия национальной безопасности США формируется исходя из американских интересов и ценностей. Это предусматривает необходимость расширения сообщества демократических стран с рыночной экономикой при одновременном ограничении и сдерживании угроз для США и их союзников.

Отсюда основными компонентами стратегии вовлеченности США в международные дела являются:

- укрепление собственной безопасности путем поддержания мощного оборонного потенциала и содействие сотрудничеству с другими странами в области безопасности;
- деятельность, направленная на открытие зарубежных рынков и ускорение глобального экономического роста;
- поддержка демократии за рубежом.

Проблема международной экономической безопасности затрагивает также экономические интересы той или иной страны в различных регионах мира. Региональные экономические проекты приобретают более широкий характер, например утверждение

маршрута нефтепровода для транспортировки каспийской нефти.

Так, вашингтонский Центр по вопросам политики в области обеспечения безопасности подчеркивает, что в решении этой проблемы затронуты американские интересы, среди них:

- обеспечение свободных поставок нефти и газа с Каспия и из республик Средней Азии на международные рынки;
- обеспечение экономической независимости бывших советских республик данного региона.

В октябре 1995 г. министры финансов и руководители центральных банков стран «Большой семерки» одобрили идею создания специального фонда в размере 50 млрд. дол. для предотвращения валютных кризисов и введения в действие системы "раннего оповещения" о приближении кризисных явлений, которая включала бы в себя такие индикаторы, как платежный баланс и рост объема денежной массы.

Роль администратора нового «экстренного пакета мер» по спасению оказавшихся на пороге краха национальных денежных единиц возлагается на МВФ.

В современных условиях все нагляднее становится тенденция отведения экономике приоритетного места во внутренней и внешней политике различных стран. Это сказывается на ускорении интеграционных процессов в мировом хозяйстве. Развитие получают региональные экономические организации и блоки. В то же время обостряется международная конкуренция в экономической и научно-технической сферах, что отражается на экономическом росте развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Поэтому вопросы содействия экономическому росту указанных участников мировой хозяйственной системы должны находиться под постоянным контролем ООН.

Самостоятельная работа.

Подбор материалов по теме: «Глобализация мировой экономики. Глобальные проблемы мировой цивилизации».

Форма контроля: беседа.

Источники информации

1. Баталов С.М. Сборник задач по микроэкономике. Екатеринбург 2005.
2. Борисов Е.А. Основы экономики.- М.: Дрофа, 2002
3. Борисов Е.А. Основы экономики. Практикум. Задачи, тесты, ситуации. – М.: Высшая школа, 2001.
4. Деньги, кредит, банки. / Под ред. Лаврушина О.И. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 448с.
5. Куликов Л.М. Основы экономических знаний. – М.: Финансы и статистика, 1997.
6. Макконнелл К.Р, Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика.- М.: ИНФА-М 1999. – XXXIV, 974с.
7. Нуреев Р. М. Курс микроэкономике. Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 1999. Гл. 1.
8. Рябчиков А.К. Азбука экономики. Учебное пособие к курсу «Основы экономики». – М.,2001.
9. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория. Учебник для вузов. - М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА • М), 2001. - 456с.
10. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М.: Дело, 1995. – 864с.
11. Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. – М. БЕК, 1997.
12. Экономическая теория. Хрестоматия. 2-е издание. – М.,: Высшая школа, 2000.
13. Экономическая теория: Учебник/ Под ред А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелова – М. издательство «Экзамен». 2005. – 592с.

Электронные ресурсы

1. <http://polbu.ru/> Библиотека «Полка букиниста». Сайт содержит раздел: бизнес и экономика, менеджмент и маркетинг.
В.В.Гальперин, В.М.Гальперин "50 лекций по микроэкономике".
2. <http://economicus.ru/> Сайт состоит из таких разделов: галерея экономистов, учебники, серия словарей, музей.
3. <http://bibliotekar.ru/ekonomika.htm> Библиотекарь.Ру Содержит раздел Экономика.
4. <http://e-lib.gasu.ru/eposobia/shvakov/> ДЕНЬГИ, КРЕДИТ, БАНКИ
5. <http://bankzadach.ru/ekonomika/index.php> Банк задач по разным дисциплинам.
6. <http://www.vuzlib.net/beta3/> Экономическо-правовая библиотека.
7. <http://efaculty.kiev.ua/> Библиотека, шпаргалки.
8. <http://economics-bases.ru/index.html> Электронная книга по макро и микроэкономике
9. <http://www.humanities.edu.ru/db/sect/78> Портал Гуманитарное образование.
10. <http://window.edu.ru/window> Единое окно доступа к образовательным ресурсам.
Электронная библиотека.
11. http://de.ifmo.ru/bk_netra/page.php?tutindex=10 Электронный учебник по микроэкономике
12. <http://economy-bases.ru/index.html> Электронный учебник «Экономика»
13. <http://www.inventech.ru/lib/> Центр креативных технологий. Содержит разделы: управление, экономика, маркетинг и реклама.
14. <http://e-science.ru/> Портал естественных наук. Сайт содержит материалы по высшей математике.
15. <http://ru.ncbase.com/> Страничка Николая Чувахина. Статьи по теме Экономическая теория, бизнес...
16. <http://el.tfi.uz/ru/et/predis.html> «Экономическая теория» - электронный учебник
17. <http://portal.rea.ru/e/Stat.nsf/labourtableshemescontent> Экономика труда в схемах и таблицах.
18. <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook102/01/index.html?part-004.htm> Ценообразование.
Электронный учебник

При написании книги были использованы материалы рефератов различных электронных ресурсов сети Internet.