

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

серия основана в 1996 г.



Е.Ф. БОРИСОВ

ЭКОНОМИКА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

*Допущено
Учебно-методическим объединением
по юридическому образованию
вузов Российской Федерации
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению
«Юриспруденция»*

Электронно-
Библиотечная
Система
znanium.com

*Соответствует
Федеральному государственному
образовательному стандарту
3-го поколения*

Москва
ИНФРА-М
КОНТРАКТ
2012

УДК 330(075.8)

ББК 65.01я73

Б82

Б82 **Борисов Е.Ф.** Экономика. Учеб. пособие. — М.: Юридическая фирма «КОНТРАКТ»; ИНФРА-М, 2012. — 256 с. — (Высшее образование).

ISBN 978-5-16-005157-4 (ИНФРА-М)

ISBN 978-5-98209-094-2 (КОНТРАКТ)

В учебном пособии излагаются научные представления о реальной экономике, ее структуре и роли в жизни общества. Совершенно новым является освещение современного мирового финансового и экономического кризиса и сегодняшней модернизации российской экономики.

В соответствии с государственным стандартом подготовки бакалавров в вузах, принятом в 2010 г., перед студентами ставятся интеллектуальные и практические задачи и даются аргументированные ответы на них.

Рекомендуется обучающимся в вузах и всем, кто интересуется экономикой.

УДК 330(075.8)

ББК 65.01я73

ОБ АВТОРЕ

Борисов Е.Ф. — доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации.

ISBN 978-5-16-005157-4 (ИНФРА-М)
ISBN 978-5-98209-094-2 (КОНТРАКТ)

© Борисов Е.Ф., 2012.
© Юридическая фирма «КОНТРАКТ», 2012
© Издательский Дом «ИНФРА-М», 2012

Предисловие

Изданию настоящего учебного пособия по экономике предшествовали два очень важных обстоятельства.

1. В декабре 2009 г. состоялся Первый Российский конгресс ученых-экономистов, посвященный оценке состояния экономической науки и качества экономического образования в нашей стране.

Открывая Конгресс, министр финансов А. Кудрин высказал острые критические замечания: экономисты «проспали» мировой кризис — не предупредили правительство, не заметили финансовых пузырей, просмотрели угрозы, связанные с негативными рисками. Теперь государство ждет от экономистов ответы на многие заданные кризисом вопросы. Главный из них — как переходить к новой инновационной экономике, а государству и бизнесу — зарабатывать на ее преимуществах.

На Конгрессе обсуждалась важнейшая проблема российской экономики — ее способность перейти на другие рельсы, от сырьевой к инновационной.

Директор Института Европы академик Н. Шмелев указал на самый первый и, по его словам, самый «страшный вызов», который сегодня корежит систему и мотивы бизнеса. Это — борьба с энергетическими, торговыми и строительными, фармацевтическими и другими монополиями, которые получают норму прибыли в 500 и 1000%.

Директор Института современного развития профессор И. Юргенс подчеркнул, что модернизация экономики — это прежде всего осовременивание сознания. Сегодня надо менять практически все законодательство, чтобы преодолеть силы «мощных охранителей» интересов естественных и иных монополий.

На Конгрессе развернулась дискуссия между экономистами, которые придерживаются противоположных точек зрения по вопросам разработки путей выхода из кризиса и создания нового механизма долгосрочного экономического роста. Почти все согласились, что такой механизм должен быть рыночным и в то же время предусматривать активную государственную политику.

Участники Конгресса отметили, что вузы не обеспечивают надлежащее качество подготовки специалистов. Во многом это объясняется тем, что студенты учатся по иностранным учебникам и не имеют современных учебников по экономике.

2. В настоящее время в нашей стране осуществляется реформа высшего образования, направленная на повышение качества подго-

товки выпускников вузов. Это означает, что обучающиеся в вузах ныне должны получить более высокие компетенции. Согласно новым государственным стандартам высшего образования объем компетенций выпускника вуза включает все то, что он должен знать, уметь и чем должен владеть в области его культурной и профессиональной подготовки.

Настоящее учебное пособие по экономике соответствует требованиям стандартов для неэкономических вузов. В этих стандартах, прежде всего, определены новые общекультурные компетенции выпускников вузов, которые связаны с необходимыми знаниями по экономике.

Так, выпускник вуза должен обладать следующими общекультурными компетенциями:

- способен использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач;
- осознает социальную значимость своей будущей профессии;
- владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;
- способен логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь;
- проявляет нетерпимое отношение к коррупционному поведению, уважительно относится к праву и закону;
- стремится к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства;
- способен анализировать социально значимые проблемы и процессы;
- способен понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, сознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, основные требования информационной безопасности;
- владеет основными методами, способами получения, хранения и переработки информации, имеет навыки работы с компьютером как средством управления информацией;
- способен работать с информацией в глобальных компьютерных сетях и др.

Настоящее учебное пособие освещает картину того, как в XXI столетии совершается грандиозный переход, образно говоря, к «умной» экономике, имеющей невиданную ранее научно-техническую основу. Очевидно, что подобную экономику способны создать высокообразованные выпускники вузов, обладающие мощным творческим потенциалом.

Особенности и назначение данного учебного пособия связаны с формированием у обучающейся в вузах молодежи современных компетенций. Прежде всего в нем рассматриваются вопросы экономической науки, которые являются наиболее актуальными в начале XXI столетия. При этом особое внимание уделяется освещению путей и способов развития современного этапа научно-технической революции, которые способствуют модернизации российской экономики.

По ходу изложения материала перед читателями ставятся интеллектуальные и практические задачи по экономике, нуждающиеся в решении. В учебном пособии имеется семь основных разделов, включающих 19 тем. В конце каждого раздела даны аргументированные ответы на поставленные в каждой теме задачи. Такой способ изучения экономики развивает творческий интерес к поиску истины, что способствует развитию новых компетенций выпускников вузов.

В учебном пособии даны конкретные рекомендации по использованию экономической литературы и иной информации, помещенной в Интернете. Приводится словарь основных экономических понятий и иностранных слов.

Содержание

Предисловие	3
--------------------------	---

Раздел I

Введение в экономику

Тема 1

Сущность и роль реальной экономики	11
1. Когда и как возникла реальная экономика.....	11
2. Главная цель хозяйственной деятельности людей.....	12
3. Значение производства для развития экономики	13
4. Новые потребности как движущая сила экономики.....	14
5. Пути преобразования производства.....	16

Тема 2

Системная структура хозяйственных связей	20
1. Характерные черты систем современного производства	20
2. Что изучает экономическая наука?	22
3. Особенности системы экономических отношений.....	23
Ответы на интеллектуальные задачи по разделу I «Введение в экономику»	29
Итоговые вопросы к разделу I	35
Ответы на итоговые вопросы к разделу I	35

Раздел II

Сектор микроэкономики

Тема 3

Место и роль микроэкономики в национальном хозяйстве	37
1. Особенности микроэкономики	37

2. Тенденции изменения роли микрохозяйств в национальной экономике	39
---	----

Тема 4

Деньги и их значение в экономике	40
1. Сущность и функции денег.....	40
2. Современные денежные средства	43
3. Фальшивомонетничество	45
4. Пути движения к электронным деньгам.....	46

Тема 5

Рынок и законы его развития.....	48
1. Характерные признаки современного рынка	48
2. Рынок: свободный или регулируемый?	49
3. Законы рынка	52
4. Конкуренция	58

Тема 6

Бизнес и создание новой стоимости.....	61
1. Сущность и виды бизнеса.....	61
2. Как создается новая стоимость?	63

Тема 7

Виды первичных доходов	66
1. Принципы образования первичных доходов.....	66
2. Заработная плата	68
3. Прибыль	74
4. Процент	78
5. Рента.....	82
Ответы на интеллектуальные задачи по разделу II «Сектор микроэкономики»	87
Итоговые вопросы к разделу II.....	95
Ответы на итоговые вопросы к разделу II	95

Раздел III

Сектор корпоративного капитала

Тема 8

Крупный акционерный капитал.....	98
1. Особенности и роль акционерного капитала.....	98
2. Корпоративная интеграция	105

Тема 9

Особенности биржевой торговли.....	107
1. Фондовая биржа.....	109
2. Рынок производных ценных бумаг	111
Ответы на интеллектуальные задачи по разделу III	
«Сектор корпоративного капитала».....	113
Итоговые вопросы к разделу III	115
Ответы на итоговые вопросы к разделу III.....	115

Раздел IV

Государственный сектор макроэкономики

Тема 10

Макроэкономика и ее структура	118
1. Структура макроэкономики	118
2. Особенности государственного сектора	119
3. Роль государства в предотвращении угроз национальной экономической безопасности	120
4. Показатели макроэкономики и национальные счета ...	122

Тема 11

Монополизация экономики и роль государства	124
1. Государственная монополизация макроэкономики	124
2. Корпоративные монополии	126
3. Государственная защита конкуренции	130
Ответы на интеллектуальные задачи по разделу IV	
«Государственный сектор макроэкономики»	130
Итоговые вопросы к разделу IV.....	133
Ответы на итоговые вопросы к разделу IV	134

Раздел V

Экономический рост в национальном хозяйстве

Тема 12

Расширенное воспроизводство макроэкономики и его типы.....	135
1. Воспроизводство индивидуального капитала.....	135
2. Расширенное воспроизводство макроэкономики и его типы	138

3. Динамика воспроизводственной структуры макроэкономики	140
---	-----

Тема 13

Неустойчивость национальной экономики.....	144
1. Экономический цикл	144
2. Отличительные черты экономического кризиса в России в 90-х гг. XX в.	147

Тема 14

Особенности современного мирового финансового и экономического кризиса.....	148
1. Новые факторы экономической неустойчивости	148
2. Особенности мирового кризиса в XXI столетии	152

Тема 15

Современный этап НТР и модернизация российской экономики.....	158
1. Как называется современная стадия производства?	158
2. НТР и ее роль в экономике	160
3. Современный этап НТР	161
4. Модернизация российской экономики в XXI столетии.....	164
Ответы на интеллектуальные задачи по разделу V «Экономический рост в национальном хозяйстве»	168
Итоговые вопросы к разделу V	174
Ответы на итоговые вопросы к разделу V.....	175

Раздел VI

Роль экономики в развитии социальных отношений

Тема 16

Воспроизводство населения	177
1. Определение численности населения страны.....	177
2. Факторы, влияющие на численность людей.....	178
3. Современные тенденции воспроизводства населения в разных странах.....	180

Тема 17

Развитие сферы социальных услуг в XXI столетии183

1. Социальные отношения и справедливость.....183
 2. Государственное финансовое регулирование доходов населения.....186
 3. Как определяется крайняя степень социального расслоения населения в стране?190
 4. НТР и ускорение развития сферы услуг192
- Ответы на интеллектуальные задачи по разделу VI
«Роль экономики в развитии социальных отношений».....200
- Итоговые вопросы к разделу VI..... 204
- Ответы на итоговые вопросы к разделу VI 204

Раздел VII

Современное мировое хозяйство

Тема 18

Особенности мирового хозяйства в XX–XXI столетии207

1. Мировое хозяйство: как возникло и каким стало в XXI в.207
2. Интернационализация производства в условиях НТР209
3. Современные международные торговые и валютные отношения213

Тема 19

Тенденции глобализации всемирной экономики 220

1. Становление глобальной экономики 220
 2. Переход от однополярной к многополярной глобализации 223
 3. Противоречия глобализации мировой экономики 225
- Ответы на интеллектуальные задачи по разделу VII
«Современное мировое хозяйство».....229
- Итоговые вопросы к разделу VII 232
- Ответы на итоговые вопросы к разделу VII..... 232

Словарь основных экономических понятий и иностранных терминов 235

Раздел I

Введение в экономику

Как преодолеть терминологический барьер?

Если кто-то впервые изучает экономику, то он не понимает многие применяемые в этой науке термины. **Термин** — это слово или словосочетание, которым обозначается определенное понятие. В свою очередь, **понятие** — это мысль, которая обобщает признаки какого-то предмета, явления.

Самым простым является такое соотношение: термин обозначает одно понятие. Однако нередко термину соответствуют два (или более) близких понятия. В таком случае важно разобраться в различиях между такого рода понятиями.

Во многих науках нередко используются иноязычные термины, которые когда-то возникли в разных странах. Хотя такие термины сохранились, в настоящее время они зачастую утратили первоначальный смысл и обозначают новые понятия.

Сказанное здесь прямо относится к термину «экономика». Этот термин возник в Греции в IV в. до н.э. Он образовался от греческого слова «*oikonomike*», которым обозначали искусство управления домашним хозяйством. Тогда речь шла о домашнем хозяйстве рабовладельца, где трудились бесправные рабы.

В настоящее время этот термин обозначает два новых основных понятия:

- **хозяйственную деятельность** во всех ее формах (домашнее хозяйство юридически свободных лиц, бизнес, государственный сектор в национальном хозяйстве и др.);
- **науку**, изучающую хозяйственную деятельность.

В начальном разделе учебника мы выясним современное содержание экономики в двух указанных направлениях ее развития.

Тема 1

Сущность и роль реальной экономики

1. Когда и как возникла реальная экономика

В отечественных и зарубежных учебниках по экономике (в особенности по экономической теории) ничего не говорится о том, когда и почему возникла хозяйственная деятельность людей. Некоторые студенты дают собственный ответ на этот вопрос. Они заявляют,

что экономику «открыл» выдающийся ученый Древней Греции Аристотель. Но в таком ответе ошибочно отождествляется определение Аристотелем термина «экономика» с практическим процессом создания реальной (от лат. *realis* — существующего в действительном положении вещей) экономики.

Вместе с тем очень важно получить правильные представления об экономике, существовавшей с самого начала и развивающейся в настоящее время. Иначе невозможно определить исторические сроки развития хозяйственной деятельности людей, выяснить качественные изменения в различные периоды экономического развития, включая XXI столетие.

Поэтому в лекции возникает задача интеллектуального характера 1.1 (первая цифра обозначает номер раздела, вторая — номер задачи. В каждой теме таблицы и рисунки обозначаются одной очередной цифрой).

▼ **Задача 1.1.** Когда и как возникла экономика?

Чтобы решить эту задачу, требуется:

- а) использовать фактические данные исторической науки о начале существования человеческого общества;
- б) знать, какие способности были необходимы людям для организации хозяйственной деятельности;
- в) установить причины, побудившие человека постоянно заниматься экономикой.

Читателям, которые справились с этой задачей, можно сверить полученные результаты с ответом, помещенным в конце I раздела лекционного курса.

Продолжая выяснять сущность и роль реальной экономики, мы перейдем к выяснению ее главной цели и путей ее достижения.

2. Главная цель хозяйственной деятельности людей

Несомненно, что целью экономики является создание таких благ, которые необходимы для жизнедеятельности людей. Под благом принято понимать то, что удовлетворяет потребности человека, отвечает его жизненным задачам. Все разнообразие благ можно подразделить на два рода:

- а) **естественные блага** — продукты природы (лес, земля, плоды растений и деревьев и т.д.);
- б) **экономические блага** — результат созидательной деятельности людей.

В свою очередь, используемые людьми естественные блага делятся на два вида:

- **готовые предметы потребления**, именуемые «дары природы»;
- **природные ресурсы** (средства, запасы), из которых создаются средства производства.

Что касается экономических благ, то они подразделяются на два вида:

1) **средства производства** — природные вещества, используемые для изготовления предметов потребления;

2) **предметы потребления** — блага потребительского назначения.

Наглядное представление о взаимозависимости всех видов благ дает рис. 1.

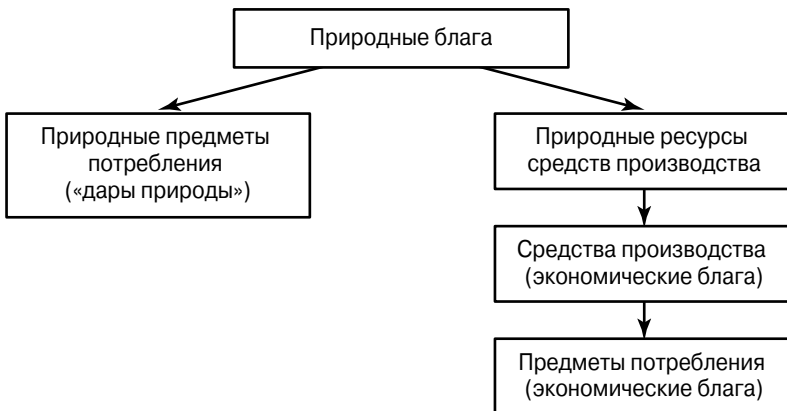


Рис. 1. Связь между видами естественных и экономических благ

Изображенное на рис. 1 различие между двумя видами благ материального производства указывает на два основных подразделения:

- а) производство средств производства;
- б) производство предметов потребления.

Чтобы лучше уяснить такое деление производства благ, попробуем решить следующую задачу. Для этого потребуется использовать личный опыт и практику хозяйственной деятельности.

▼ **Задача 1.2.** Какие экономические блага являются средствами производства, а какие — предметами потребления:

- а) сахар-песок; б) автомашина; в) добытая из скважин нефть;
- г) персональные компьютеры; д) конфеты.

Сейчас, имея некоторые представления о внутренней структуре и результатах хозяйственной деятельности, мы приступим к важному вопросу о значении главного звена реальной экономики — производства.

3. Значение производства для развития экономики

Важнейшим **принципом** (от лат. *principium* — основа) хозяйственной деятельности является обеспечение ее **непрерывности**. От этого зависит постоянное поддержание человеческой жизни. В свою оче-

редь, такая жизненная необходимость обеспечивается благодаря безостановочному развитию производства.

Производству служит начальным звеном всей цепочки хозяйствования. Возьмем для примера простое крестьянское хозяйство. Производитель сначала выращивает, положим, помидоры. Затем он распределяет их: часть оставляет для своей семьи, а остальное продает. На рынке излишние для семьи помидоры обмениваются на иные нужные в хозяйстве продукты (скажем, мясо, обувь). Наконец, материальные блага доходят до конечного пункта — личного потребления. Вся цепочка хозяйственных связей отображена на рис. 2.

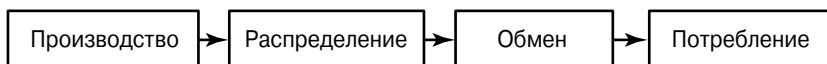


Рис. 2. Последовательность хозяйственных действий

Из сказанного напрашиваются следующие выводы:

- от количества создаваемых благ в решающей степени зависят все другие составные части экономики — **сколько продуктов распределяется, обменивается и потребляется;**
- объем и качество изготавливаемых на производстве продуктов в первую очередь определяют **уровень и качество жизни членов общества.**

Учитывая решающую роль производства в развитии экономики, важно разобраться в вопросе: каковы могут быть возможные изменения производственной деятельности? В связи с этим предлагается решить следующую задачу.

- ▼ **Задача 1.3.** Изобразите графически основные варианты динамики производства.

После сопоставления трех вариантов возможных изменений состояния производства можно легко найти самое предпочтительное изменение. Им является прогрессивное развитие производственной деятельности. Что означает этот прогресс?

4. Новые потребности как движущая сила экономики

Теперь нам предстоит рассмотреть такое неотъемлемое звено реальной экономики, которое входит в механизм его движения. Речь идет о потребностях людей. **Потребности** — это нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы и общества в целом.

Современная цивилизация (нынешняя ступень развития материальной и духовной культуры общества) знает множество различных потребностей. Они подразделяются на следующие виды:

- *физиологические потребности* (в пище, одежде, жилье и др.);
- *потребность в безопасности* (защите от внешних врагов и преступников, помощи при болезни и т.п.);
- *потребность в социальных контактах* (общении с людьми, имеющими те же интересы; в дружбе и др.);
- *потребность в уважении* (уважении со стороны других людей, приобретении определенного общественного положения);
- *потребность в саморазвитии* (совершенствовании всех возможностей и способностей).

Весьма характерной чертой человеческих потребностей является их **эластичность** (гибкость, растяжимость). Это предопределяет их быструю и значительную изменчивость. Важно также отметить: что касается верхнего предела роста всех нужд и запросов, человек поразительно отличается от любого животного, у которого конечное желание — удовлетворить только естественные биологические потребности. У людей такого ограничителя нет.

При благоприятных хозяйственных и других условиях потребности более всего способны к **возвышению** — безграничному росту в количественном и качественном отношении.

Каждому человеку свойственны в определенные периоды его жизни тенденции к возвышению потребностей. В связи с этим читатель учебника, по-видимому, может решить очередную интеллектуальную задачу.

▼ **Задача 1.4.** Как возвышаются потребности в обществе?

Решение этой задачи позволяет лучше понять следующие обстоятельства. При спиралевидном движении производства и потребления (см. рис. 1 в Ответах на интеллектуальные задачи) начинается процесс возвышения потребностей людей **по вертикали** (подъем их в качественном отношении) и **по горизонтали** (необходимом расширении производства новых поколений экономических благ).

Однако при таком подъеме уровня потребностей общества обнаруживается, что достигнутый ранее уровень производства не в состоянии удовлетворить новые общественные потребности. В результате возникает и обостряется **основное противоречие** реальной экономики, т.е. углубляется несоответствие между новым состоянием потребностей и устаревшим производством.

Совершенно очевидно, что для разрешения такого противоречия требуется коренным образом перестроить производство. Как осуществить это преобразование экономики?

5. Пути преобразования производства

Некоторые авторы учебников по экономической теории своеобразно определяют производственные возможности общества. Они утверждают, что потребности людей растут безгранично, но хозяйственные ресурсы всегда ограничены. Выход из такого тупикового состояния они видят в следующих изменениях. При появлении новых потребностей надо перераспределять ресурсы: сокращать выпуск прежних благ, чтобы создавать новые продукты.

Верно или ошибочно такое суждение?

Чтобы найти правильный ответ на данный вопрос, нам важно решить следующую задачу.

▼ **Задача 1.5.** Каковы движущие силы производства?

После выяснения ответа на интеллектуальное задание мы можем понять, что и как следует изменять при преобразовании экономики.

В зависимости от роли факторов производства в развитии экономики их можно подразделить на: традиционные и прогрессивные.

Традиционными являются возникшие в предыдущие периоды времени и все более устаревающие условия хозяйственной деятельности.

Прогрессивными являются такие условия, которые многократно превосходят слабо изменяющиеся факторы и в качественном, и в количественном отношении.

Из истории реальной экономики известно, что с момента ее возникновения и в течение примерно девяти тысячелетий традиционными для производства и преобладающими были физический труд людей и орудия ручного труда, применявшиеся для освоения природных богатств. И только в XVI—XVIII вв. наступила новая эра в развитии факторов производства. Человечество во все больших масштабах стало использовать творческую силу качественно совершенно нового фактора прогресса — достижения науки и техники.

Наука и техника породили революционные перемены в производственных процессах, которые стали осуществляться путем применения машин, химических и других методов. Ограниченные возможности человеческой силы заменялись силами природы, рутинные способы работы — сознательным применением естествознания. В результате резко ускорились качественные преобразования в соответствии с вновь возникающими потребностями общества. Такие преобразования впервые получили количественное измерение в особых экономических показателях. Ими стали показатели производительности труда и эффективности производства.

Производительность труда измеряется количеством продукции, созданной за определенное время работником. Характерно, что если в начальный период существования сельского хозяйства один работник мог создать продуктов для двух человек, то в XX в. в наиболее

развитых странах один работник создавал продукты питания для 20 человек.

Эффективность производства ($\Theta_{\text{п}}$) может быть измерена с помощью показателя:

$$\Theta_{\text{п}} = \text{В}/\text{Р},$$

где **В** — объем выпуска продукции (на предприятии, в стране);

Р — величина затраченных ресурсов.

Из всего сказанного очевидными являются следующие выводы. Если в обществе возникают новые потребности, то они становятся мощным побудителем технического прогресса. В свою очередь, прогресс техники и технологии вызывает вполне естественную экономию ресурсов в расчете на единицу продукции, или рост эффективности производства.

Однако этой причинно-следственной зависимости противостоит совершенно иная тенденция. Дело в том, что, во-первых, возвышение потребностей в течение определенного времени завершается, когда достигается какой-то предельный уровень. Потребности перестают развиваться по вертикали и по горизонтали. Во-вторых, начавшийся технический прогресс развивается неравномерно и за определенный период исчерпывает свои возможности. Все это вновь ведет к обострению основного противоречия практической экономики. Так исторически назревает необходимость перехода производства экономических благ на более высокую орбиту.

За всю экономическую историю возникли три стадии развития производства (возникли три орбиты их движения). Их отличия друг от друга можно видеть в табл. 1–3.

Таблица 1

Первая стадия производства

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

Как известно из темы I, 10 тыс. лет назад произошла **неолитическая** (свойственная новому каменному веку) **революция**, а вместе с ней **аграрная** (сельскохозяйственная) **революция**. Люди научились хорошо отшлифовывать каменные орудия и с их помощью создавать

разнообразные изделия из кости и дерева. Аграрная революция основывается на двух великих открытиях — земледелии (вначале в виде примитивной обработки почвы и посевов зерна) и скотоводстве (приручение диких животных и разведение их как домашнего скота). Позже продукты питания создавались с помощью более производительных металлических технических средств (были изобретены плуг и колесо).

Производящая экономика благоприятствовала резкому увеличению численности населения. В эпоху неолита темпы роста населения Земли возросли почти втрое. В Новое время еще более ускорился рост населения, повысился уровень его потребностей. Это пришло в резкое противоречие с теми ограниченными возможностями, которые свойственны производству с применением ручного труда. Такое противоречие было преодолено на второй стадии производства (табл. 2).

Таблица 2

Вторая стадия производства

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

Для второй стадии производства характерны следующие качественно новые процессы:

- главным является механизированное промышленное производство;
- промышленность на основе машинной техники преобразует другие важнейшие отрасли хозяйства;
- быстрый рост городов: в них проживает до $\frac{2}{3}$ всех жителей страны;
- важным был переход к новым источникам энергии (от паровой техники к использованию электричества и двигателей внутреннего сгорания).

С новой стадией экономики связан новый большой рост населения: численность населения мира (составлявшая в 1650 г. 650 млн человек) выросла в семь раз.

Однако достижения индустриальной экономики явно недостаточны для современного этапа развития потребностей. Ведь при механизированном труде работник зачастую управляет одной машиной. И он не в состоянии постоянно обеспечивать высокое качество изделий, без чего нельзя создавать новейшую технику. Промышленно развитые страны все более остро стали испытывать нужду в природном сырье и энергоносителях. В итоге сложилось глубокое противоречие между сравнительно ограниченными производственными возможностями и совершенно новым — в количественном и качественном отношении — уровнем потребностей. Это противоречие разрешается в ходе начавшейся в 40–50-х гг. XX в. грандиозной **научно-технической революции (НТР)**, которая открыла необычайно перспективную эпоху хозяйственного развития. Взамен традиционных природных веществ и топлива она создала множество новых (не имеющих аналогов в биосфере) видов материалов и энергоносителей (табл. 3).

Таблица 3

Третья стадия производства

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

Третья стадия производства отличается следующими признаками:

- наибольшее развитие получает сфера услуг, где занято 60–70% всех работников;
- наука становится непосредственным фактором производства. На основе ее достижений создаются блага, которые не существуют в природе;
- во всех отраслях хозяйства и в быту широко внедряются достижения информатики и вычислительной техники. Это позволя-

- ет резко повысить значение информации в жизни общества, а также автоматизировать физический и умственный труд;
- научно-техническая революция в конце XX в. и начале XXI в. перерастает во второй этап своего развития, когда начинаются **информационная революция** и совершенно новое **инновационное развитие** экономики. Об этом подробно говорится в теме 15.

Тема 2

Системная структура хозяйственных связей

1. Характерные черты систем современного производства

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

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

Как известно, на 2-й стадии своего развития экономика состояла преимущественно из материального производства. Но в отличие от этого современная экономика органически включает в себя не только сферу материального производства, но и непроеизводственную сферу (рис. 1).

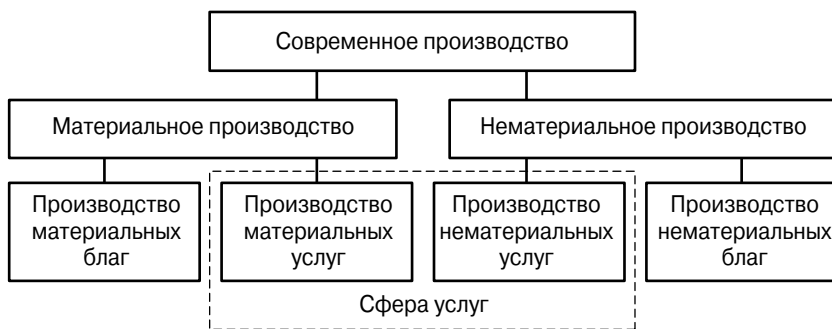


Рис. 1. Структура современного производства

Какими структурными особенностями отличается сейчас национальное хозяйство?

Первая особенность. Во всех высокоразвитых странах экономика состоит из двух дополняющих друг друга типов созидательной деятельности: **материального** (изготавливает вещественные продукты) и **нема-**

материального (создает духовные ценности: произведения науки, культуры, искусства и т.п.) производства.

Повышение удельного веса нематериального производства во всей хозяйственной деятельности является прямым свидетельством возвышения потребностей людей. С достижением материального достатка и сокращением времени труда в материальном производстве развиваются запросы человека в том, чтобы рационально использовать свободное время и заняться развитием способностей.

Вторая особенность. Современное хозяйство непосредственно включает сферу, создающую услуги. **Услуга** — такой вид целесообразной деятельности, полезный результат которой проявляется во время труда и связан с удовлетворением какой-либо потребности. Например, транспортная услуга состоит в доставке людей и грузов в заданное место, услуга врача заключается в излечении больного.

Услуги подразделяются на два вида, которые соответствуют типам производственной деятельности. Различают **материальные услуги** (их осуществляют грузовой транспорт, связь по обслуживанию производства, торговля, жилищно-бытовое обслуживание и др.) и **нематериальные услуги** (их предоставляют просвещение, здравоохранение, научное обслуживание, искусство, социальное обслуживание, кредитование, страхование и т.п.).

Третья особенность. Для современной экономики характерно следующее: **преодолеваются границы**, разделяющие процессы материального и нематериального производства, **усиливается их взаимозависимость и взаимодействие**.

Так, в условиях научно-технической революции материальное производство не может эффективно развиваться без увеличения таких нематериальных благ, как информация, научные открытия и изобретения.

Известно, что на индустриальной стадии производства машинные средства труда на предприятиях объединялись в единые комплексы, главным образом, с помощью механической технологии. При этом такие комплексы обслуживала и направляла их действия большая масса рабочих разной квалификации.

Но совершенно новые структуры производственных и непроизводственных систем стали складываться при использовании новейших достижений НТР. В связи с этим предлагается следующая задача.

▼ **Задача 1.6.** Назовите технические системы, основанные на достижениях НТР и заменяющие труд высококвалифицированных работников.

Теперь мы можем сопоставить оснащенность работников средствами труда и их эффективность на первой и третьей стадии хозяйствования (см. ответы на задачи 1.1 и 1.6).

Совершенно очевидно, что на первой стадии работники были оснащены самыми примитивными ручными орудиями труда, созданными из камня и металла, что определяло самый низкий уровень производительности труда. Но на третьей стадии ведущей стала тенденция замены человека в производстве все более эффективными комплексно автоматизированными техническими системами. Эти системы не только обеспечивают наивысшую производительность труда и требуют самую высокую компетенцию работников, но и качественно изменяют экономические отношения в обществе.

2. Что изучает экономическая наука?

Ответ на поставленный в этом заголовке вопрос является весьма не простым. Об этом свидетельствует следующий любопытный факт. Если ознакомиться с трудами экономистов, изданными в разных странах, то обнаружится неожиданное обстоятельство. Многие авторы таких произведений придерживаются разных взглядов на предмет своей науки.

Такие расхождения в определении главного вопроса являются, пожалуй, не случайными. Дело в том, что современная экономика имеет очень сложную системную структуру. Как мы видели ранее в рис. 1, вся хозяйственная деятельность состоит из качественно неодинаковых звеньев (производство, распределение, обмен и потребление).

В свою очередь, исходное звено реальной экономики — производство — представляет собой очень сложную систему, включающую ряд разнородных частей, именуемых подсистемами.

Нам предстоит рассмотреть следующую важную теоретическую задачу.

▼ **Задача 1.7.** Какие системные звенья хозяйственной деятельности изучает экономическая наука?

Речь идет о том, чтобы прежде всего определить, из каких подсистем состоит общая система материального и нематериального производства.

При решении данной задачи удастся прийти к выводу, что в общую систему производства входит совокупность экономических отношений. Именно эти отношения и являются **предметом изучения экономической науки**.

Этот вывод совсем не означает, что экономическая наука должна исследовать хозяйственные отношения между людьми в полном отрыве и только отдельно от других подсистем производства. Ибо как в любой системе входящие в нее подсистемы неразрывно взаимосвязаны между собой и развиваются в органическом единстве друг с другом. Поэтому экономическая наука призвана исследовать не толь-

ко хозяйственные отношения между людьми, но и взаимодействие этих отношений с другими подсистемами материального и нематериального производства.

На второй и третьей стадиях производства ошибочно было бы в экономической теории и на практике не учитывать, скажем, весьма ощутимое воздействие новой машинной техники и автоматических комплексов на уровень заработной платы работников, на величину прибыли бизнесменов и другие экономические показатели. С другой стороны, положим, уровень налогообложения, величина процента за кредит безусловно влияет на внедрение новой техники и технологий. Известно, что положительное или отрицательное воздействие на экономические отношения оказывают юридические нормы хозяйственной деятельности, а также перемены в социальной политике государства.

Во многих дальнейших темах лекций учебника приводятся конкретные факты и доказательства активного взаимодействия экономических отношений с другими подсистемами производства. Без этого нельзя по-настоящему выявить движущие силы и закономерности развития реальной экономики.

Вместе с тем очень важное теоретическое и практическое значение имеет углубленное изучение самих экономических отношений и их системной структуры.

3. Особенности системы экономических отношений

Экономическая наука исследует совокупность экономических отношений как особую **целостную систему**. Эта система имеет присущую ей сложную структуру. Прежде всего она состоит из двух неодинаковых подсистем: совокупностей социально-экономических и организационно-экономических отношений. В свою очередь, каждая из этих подсистем состоит из более мелких системных частей.

Что представляют собой две основные подсистемы, в основе которых имеются два типа экономических отношений:

- 1) социально-экономические отношения собственности;
- 2) организационно-экономические отношения?

Социально-экономические отношения собственности

Этот тип экономических отношений включает связи между людьми по присвоению факторов и результатов производства. Решающее положение в экономике принадлежало в прошлом и принадлежит сейчас тем, кому достаются предприятия и все, что на них изготавливается. Поэтому социально-экономические отношения во многом зависят от формы собственности на условиях и плоды производственной деятельности. Такое присвоение предопределяет главное

содержание и направленность развития социально-экономических отношений. Ибо всегда и везде подобное развитие идет в интересах собственников.

Экономические отношения собственности складываются при решении трех практических вопросов:

- *кто* обладает экономической властью — присваивает факторы и результаты производства;
- *какие экономические связи* способствуют лучшему использованию производственных условий;
- *кому* достаются доходы от хозяйственной деятельности?

В соответствии с этим *экономические отношения собственности* включает составные части:

- а) присвоение факторов и результатов производства;
- б) хозяйственное использование материальных и иных средств;
- в) получение дохода от хозяйственной деятельности (рис. 2).



Рис. 2. Структура отношений собственности

Рассмотрим данную структуру подробнее.

Присвоение — экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим. Присвоение может сочетаться с прямо противоположным отношением — *отчуждением*. Оно возникает, например, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования.

Собственники средств производства не всегда сами занимаются созидательной деятельностью: они дают другим предприимчивым людям возможность употреблять их имущество в хозяйственных целях на определенных условиях. Тогда между ними возникают **отношения хозяйственного использования имущества**.

Примером хозяйственного использования чужой собственности служит *аренда* — предоставление имущества во временное пользование другому лицу за определенную плату.

Собственность **дает экономическую выгоду**, если ее владелец получает соответствующий доход. Это может быть, скажем, прибыль, налог, различные платежи.

Чтобы гарантировать неприкосновенность и сохранность имущественных отношений в обществе, государство устанавливает правовые нормы, регулирующие отношения владения, пользования и распоряжения всеми видами имущества. В Гражданском кодексе РФ определены три основные формы присвоения: частное, общее долевое и общее совместное (ст. 212, 214).

В свою очередь, **частное присвоение** имеет *два вида*: а) собственность на средства производства человека, который сам трудится; б) собственность на условия и результаты производства лица, использующего чужой труд.

Форма **общей долевой собственности** имеет следующие черты:

- она образуется путем *объединения частных вкладов (долей)* всех участников в общем имуществе;
- общая долевая собственность применяется в общих интересах владельцев и *под единым контролем и управлением*;
- конечные результаты использования общей собственности распределяются между участниками коллективного хозяйства *с учетом доли собственности каждого* из них.

Форма **общего совместного присвоения** имеет ряд особенностей:

- все совладельцы относятся к решающим средствам производства или другим жизненным средствам как к *совместно и нераздельно им принадлежащим*;
- изначально *не определяется доля имущества*, принадлежащая каждому собственнику;
- любой участник совместной собственности *не может по своему усмотрению присвоить и использовать* в своих целях какую-то часть общего имущества;
- общий доход от хозяйственного использования совместной собственности распределяется между ее участниками или *в равных долях, или в зависимости от трудового вклада* каждого в коллективные результаты.

Государство стоит на защите всяких посягательств на имущественные права собственности. В связи с этим попробуем выяснить виды этой защиты.

▼ **Задача 1.8.** Какие преступления против собственности подлежат уголовному наказанию?

Отличительные особенности разных форм собственности, их достоинства и недостатки дополнительно будут рассмотрены в последующих разделах учебника, посвященных основным видам хозяйства.

Организационно-экономические отношения

Этот второй тип экономических отношений возникает, потому что общественное производство, распределение, обмен и потребление невозможно без определенной организации. Данная организация

требуется для всякой совместной деятельности людей. У них возникают задачи и план предстоящей работы, объединяющие всех тружеников. При этом решаются организационные задачи:

- как разделить людей для выполнения отдельных видов работ и объединить всех занятых на предприятии под единым началом для выполнения общей цели;
- *каким способом* вести хозяйственную деятельность;
- *кто* будет управлять работой людей?

В связи с этим организационно-экономические отношения подразделяются на три крупных вида (рис. 3).



Рис. 3. Структура организационно-экономических отношений

Рассмотрим особенности этих трех видов отношений.

Кооперация труда — это такая организация хозяйственной деятельности, при которой значительное число людей совместно участвуют в связанных между собой процессах.

По сравнению с трудом отдельного работника кооперации труда обладает рядом преимуществ. Так, соединение созидательной деятельности является средством *повышения эффективности* (результативности) *производства*. Во-вторых, она порождает мощную *производительную силу коллективного труда*, которая способна быстро выполнить работу, непосильную для одного человека. В-третьих, при совместной деятельности множества людей относительно (в расчете на единицу продукции) *уменьшаются затраты на средства производства* (лучше используются помещения, техника, сырье). В-четвертых, кооперация *экономит рабочее время* благодаря согласованному выполнению процессов, соблюдению работниками единой трудовой дисциплины.

В хозяйственной практике важно подсчитывать *экономический эффект изменения масштаба* (размеров) *кооперации труда*. Этот эффект может быть положительным, если при увеличении количества применяемых факторов производства в той же или большей пропорции растет объем выпуска продукции. И наоборот, результативность снижается, когда с умножением количества используемых ресурсов пророст объема продукции уменьшается.

Разделение труда — это обособление различных видов трудовой деятельности. Начало этому процессу положило *естественное разде-*

ление труда по полу и возрасту, которое получило развитие в домашнем хозяйстве. За пределами этого хозяйства стало расти общественное разделение труда:

- *индивидуальная специализация* — сосредоточение деятельности человека на каком-то особом занятии, овладение определенной профессией;
- разделение труда на *предприятия* для выполнения разных видов операций;
- особенности деятельности в масштабах *отрасли, вида производства*;
- разделение национального производства на *крупные роды* (промышленность, сельское хозяйство и др.);
- *территориальное разделение труда* внутри страны для производства каких-то продуктов в разных экономических районах;
- *международное разделение труда* (специализация производства отдельных стран на определенных видах изделий).

Разделение труда вводится в материальном и нематериальном производстве в целях повышения производительности труда. Но рост эффективности разделения труда имеет свои ограничения, обусловленные особенностями и характером научно-технического прогресса. В связи с этим возникает следующая задача.

▼ **Задача 1.9.** Каковы достоинства и недостатки специализации?

Выяснение противоречивых качеств специализации позволяет понять, что в условиях современной техники и организации производства чрезмерно узкая специализация порождает серьезные недостатки. Она препятствует усиливающейся тенденции к расширению компетенций профессиональных работников.

При организации любого хозяйства должны быть решены такие практические вопросы:

- для каких потребителей создавать блага;
- как организовать труд всех изготовителей экономических благ;
- как наладить хозяйственные связи между производством и потреблением?

В связи с этим возникают две формы хозяйственной организации: натуральное и товарно-рыночное хозяйство.

Натуральное хозяйство — такая его форма, при которой люди создают продукты для удовлетворения собственных потребностей. Каждое хозяйство опирается на собственные производственные ресурсы и сама обеспечивает себя всем необходимым для жизни.

В слаборазвитых странах еще в середине XX в. в натуральном и полунатуральном производстве было занято 50–60% населения. В нашей стране натуральное производство в особенности развито в личном подсобном хозяйстве крестьян и на садово-огородных участках городских жителей.

Товарно-рыночное хозяйство — форма производственной организации, при которой полезные продукты создаются для их продажи на рынке. Здесь производство товаров основано на разделении труда. Его развитие зависит от того, насколько углубляется специализация работников, предприятий на выпуске отдельных видов продуктов или частей сложных изделий.

Наконец, в тип организационно-экономических отношений входит управление экономикой.

Управление хозяйством представляет собой упорядочивающее воздействие на совместный труд. Оно призвано организовывать, регулировать и контролировать хозяйственную деятельность отдельных работников и производственных единиц в целях достижения намеченных результатов.

Все многообразные признаки управленческой деятельности будут рассмотрены в темах лекций, посвященных различным формам хозяйства.

Во многих учебниках по экономической теории, изданных во второй половине XX в., отсутствует системное рассмотрение всех форм и типов экономических отношений. Более того, допускалось и обосновывалось противопоставление социально-экономических и организационно-экономических отношений. Как будет показано в ряде последующих тем лекций, такого рода теоретические ошибки привели на практике даже к кризисным последствиям.

Успешное развитие реальной экономики несомненно зависит от слаженного действия всей системы экономических отношений в целом. Что представляет собой единая система этих отношений, можно видеть на схеме (рис. 4).



Рис. 4. Система экономических отношений

Система экономических отношений, изображенная на рис. 4, складывается во всех конкретных формах практической хозяйственной деятельности. Вместе с тем в этих формах хозяйствования проявляются следующие различия между формами хозяйствования:

- неодинаковые масштабы хозяйственной деятельности;
- разное время их возникновения;
- неповторимые особенности каждой формы хозяйства.

В последующих лекциях разносторонне рассматриваются следующие формы реальной экономики:

- микроэкономика;
- корпоративная экономика;
- государственный сектор в макроэкономике;
- современное мировое хозяйство.

Ответы на интеллектуальные задачи по разделу I «Введение в экономику»

Задача 1.1. Когда и как возникла экономика?

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

Вместе с тем предки современных людей отличались необычными и решающими особенностями: прямохождением на двух ногах, высокой приспособленностью рук к трудовой деятельности. К тому же благодаря наличию у людей высокой организации нервной системы они были способны к полезной интеллектуальной деятельности. Вполне заслуженно человек был отнесен к биологическому виду *Homo Sapiens* («человек разумный»).

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

Хозяйственная деятельность в первобытных общинах приняла два вида:

- 1) земледелие (с обработкой почвы с помощью мотыг) и скотоводство;
- 2) развитие охоты и рыболовства.

Неолитическая революция внесла большие перемены в жизнедеятельность людей: утвердился оседлый образ жизни, резко увеличилась численность населения. Если в начале каменного века плотность населения была очень низкой (менее одного человека на 3 км²), то в неолите она увеличилась примерно в 10 раз.

Задача 1.2. Какие экономические блага являются средствами производства, а какие предметами потребления?

Используются для личного потребления конфеты. Средством производства является нефть. Блага двойного назначения (средства производства и предметы потребления):

а) сахар-песок (его подавляющая часть поступает на предприятия в качестве средств производства для изготовления кондитерских изделий и т.п.; остальную часть приобретает население для личного потребления);

б) автомашины (их различают на грузовые — преимущественно для производственных целей и легковые — для личного использования);

в) персональные компьютеры (их значительную часть используют предприятия и учреждения, а другую часть покупают граждане для личного использования).

Задача 1.3. Изобразить графически основные варианты изменения уровня производства.

Первый вариант может быть изображен в виде замкнутого круга: производство — распределение — обмен — потребление — производство (рис. 1).

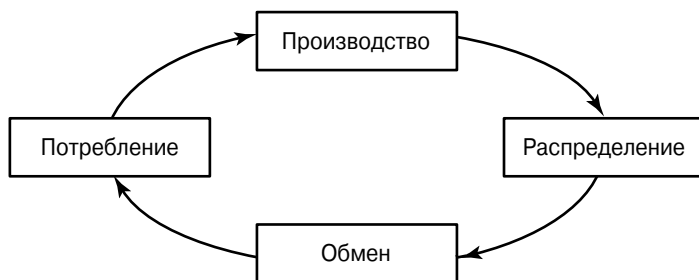


Рис. 1. Графическое изображение кругового повторения движения благ

Такое круговое движение благ означает застойное состояние экономики. На протяжении многих веков это было типично, например, сельскому хозяйству, где применялся ручной труд.

Второй вид графического видоизменения реальной экономики можно уподобить спиралевидному движению с уменьшающимися кругами, как те можно увидеть в воронке водоворота (рис. 2). В наши дни подобное положение можно наблюдать в отдельных бедных странах Африки и Азии, а также во время экономического кризиса, падения производства в высокоразвитых странах.

Третий вид графического видоизменения производства и потребления выглядит как **спиралевидное движение с расширяющимися оборотами** (рис. 3). Это свидетельствует о прогрессе (от лат. *progresus* — движение вперед) — развитии реальной экономики к более совершенному и передовому состоянию.

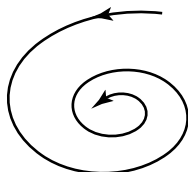


Рис. 2. Графическое изображение упадка реальной экономики

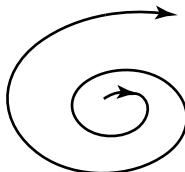


Рис. 3. Графическое изображение прогресса производства и потребления

Задача 1.4. Как возвышаются потребности в обществе?

Возвышение потребностей происходит в двух направлениях: по вертикали и по горизонтали.

Возвышение потребностей по вертикали означает переход от одного — более низкого по качеству — вида запросов к более высокому виду.

На рис. 4 дана конкретная иллюстрация того, как в 1920—1990-х гг. через небольшие промежутки времени существенно менялись оценки автомобилистов в отношении качества и назначения легковых автомобилей.

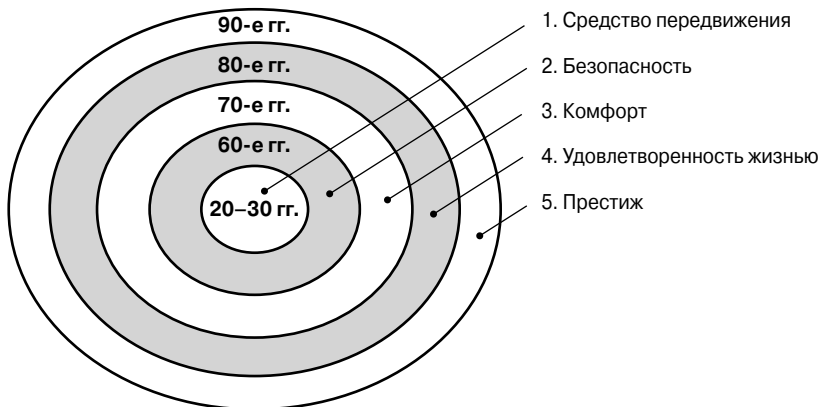


Рис. 4. Возвышение потребностей, связанных с автомобилем

Возвышение потребностей **по горизонтали** связано с расширением потребления все более широкими слоями населения продуктов более высокого качества. Такое изменение становится тем заметнее, чем более продолжительным является изучаемый период времени. Подтверждение тому мы находим в табл. 1.

**Обеспеченность населения России
товарами длительного пользования**
(на 100 семей, штук)

Товары	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2008 г.
Телевизоры	52	91	111	154
Холодильники и морозильники	30	89	95	121
Стиральные машины	52	76	77	100
Легковые автомобили	2	10	18	44

Задача 1.5. Каковы движущие силы производства?

Уровень реальной экономики в первую очередь зависит от количества и качества применяемых в производстве **факторов** (от лат. *factor* — делающий, производящий).

Первый фактор — человеческий. Для производства всегда нужны люди, имеющие необходимые знания и практические навыки. Отсюда первостепенной созидающей силой является труд. Рассмотрим труд в материальном производстве.

Труд в материальном производстве — это целесообразная деятельность, в которой люди с помощью созданных ими средств приспособляют предметы природы для удовлетворения своих потребностей. В этой деятельности на предприятиях участвуют работники разных профессий, а также управленческий персонал, организующий их совместную деятельность.

Второй фактор (вещественный) — средства труда. К ним относятся те материальные вещи, с помощью которых люди создают блага.

В состав средств труда входят *естественные условия* труда (например, водопады, используемые для хозяйственных целей). Главное же место здесь занимает *техника* — искусственные, созданные человеком средства труда. В свою очередь, они включают *орудия труда* (инструменты, машины, оборудование, аппараты химического производства и т.п.), благодаря которым исходное природное вещество преобразуется в полезные блага, а также *общие материальные условия труда* (производственные здания, каналы, дороги и т.д.).

Третий фактор (вещественный) — предметы труда. Это вещь или совокупность вещей, которые человек видоизменяет с помощью средств труда. Предметы труда подразделяются на *природное вещество*, к которому не применялся труд (например, угольный пласт в шахте, руда в руднике) и на *сырье* (сырые материалы), которое претерпело воздействие труда человека (отбитые из пласта уголь и руда, направляемые для дальнейшей переработки).

Задача 1.6. Назовите технические системы, основанные на достижениях НТР и изменяющие труд высококвалифицированных работников.

К числу таких технических систем относятся показавшие на практике высокую эффективность следующие комплексы.

Роботокомплексы — управляемые системы, которые состоят из совокупности машин (устройств) с так называемыми антропоморфным (человекообразным) действием, частично или полностью заменяющих людей. Они применяются при выполнении работ в условиях, опасных для жизни, а также при относительной недоступности объекта. Такие комплексы (сочетания) позволяют создавать безлюдные технологии.

Автопилоты — системы устройств, которые автоматически управляют летательными аппаратами (сохраняют заданный режим полета или изменяют его по направлению, крену и высоте). Эти системы стабилизируют и управляют беспилотной ракетой, самолетом-снарядом, искусственными спутниками.

Автоматизированные информационные системы — единая совокупность устройств для сбора, накопления, хранения, передачи и обработки информации с использованием вычислительной техники, компьютерных информационных сетей, средств и каналов связи.

Автоматизированная система управления (АСУ) — совокупность экономико-математических, технических средств и организационных комплексов. АСУ обеспечивают разумно обоснованное управление сложными объектами или процессами в соответствии с заданной целью.

Задача 1.7. Какие системные звенья хозяйственной деятельности изучает экономическая наука?

При выполнении этой задачи мы можем воспользоваться полезным советом, который мы находим в рассказах Конан Дойла о Шерлоке Холмсе. Этот опытный сыщик пришел к выводу: при множестве предположений надо устранить все невозможное и таким образом найти искомое решение.

В соответствии с этим советом надо ясно определить все основные подсистемы в хозяйственной деятельности и установить, предметом какой науки является каждая из них.

Основными подсистемами производства являются следующие его звенья:

1) единая совокупность **технических средств**, используемых в материальном и нематериальном производстве. Это предмет технических наук;

2) важным хозяйственным звеном являются **новейшие технологии**. Сейчас получают широкое распространение системы электронных технологий в производстве, торговле и др. Их изучают технологические научные дисциплины;

3) в XX—XXI вв. ускорилось развитие в хозяйственном деле **социальных подсистем**, связанных с жизнью и отношениями людей в обществе (в частности, с распределением доходов в экономике). Исследование этой подсистемы — дело ученых-социологов;

4) важное значение для хозяйственной деятельности имеет подсистема ее **правового регулирования**. Она делает развитие экономики общества более цивилизованным и предсказуемым. Данной подсистемой занимаются ученые-юристы;

5) особо важную роль в хозяйствовании играет единая совокупность **экономических отношений**. Именно эти отношения изучают ученые-экономисты.

Задача 1.8. Какие преступления против собственности подлежат уголовному наказанию?

В Уголовном кодексе РФ в главе 21 указываются следующие преступления против собственности:

- статья 158. Кража;
- статья 159. Мошенничество;
- статья 160. Присвоение или растрата;
- статья 161. Грабеж;
- статья 162. Разбой;
- статья 163. Вымогательство;
- статья 164. Хищение предметов, имеющих особую ценность.

Таблица 2

Число зарегистрированных преступлений по видам (тысяч)	1990 г.	2008 г.
Кража	913,1	1326,3
Грабеж	83,3	244,0
Разбой	16,5	35,4

Задача 1.9. Каковы достоинства и недостатки специализации работников?

Практическая экономика выявила, например, следующие качественно противоречивые признаки специализации.

Таблица 3

Качество специализации	
Достоинства	Недостатки
Специализация усиливает успешность работы в избранной профессии	Специализация осложняет возможность успешно трудиться во всех смежных видах деятельности
Специализация означает рост профессиональной квалификации (знаний и умений работать)	Специализация усиливает незнание и неумение выполнять другие виды деятельности
Специализация развивает способности человека в определенном направлении	Специализация ведет к утрате гармоничности (соразмерности, слаженности) развития всех способностей человека
Чем более узкой является специализация работника, тем он больше ценится в профессиональном отношении	Наиболее узкая специализация работника ведет к его меньшей востребованности на рынке труда

Итоговые вопросы к разделу I

▼ **Задача 1.10.** Является ли правильным следующее мнение?

Потребности людей растут безгранично, но ресурсы для их удовлетворения ограничены.

Если возникают новые потребности, то для того, чтобы их удовлетворить, надо отказаться от удовлетворения соответствующей части потребностей.

▼ **Задача 1.11.** Сравните таблицы 1, 2 и 3 о стадиях развития производства и ответьте на вопросы:

а) во сколько раз, на ваш взгляд, повысилась производительность труда работников и эффективность производства за период трех стадий производства;

б) насколько (приблизительно) повысилась за 100 веков существования реальной экономики мощность или эффективность средств труда (силовых двигателей), применяемых человеком;

в) как возросли уровень образования, компетенции (круг вопросов, в которых кто-либо осведомлен) и умения работников производства за все время его развития?

Ответы на итоговые вопросы к разделу I

Задача 1.10.

Указанное мнение в основном правильно только для первой стадии производства (начальные 9 тыс. лет), когда преобладал ручной труд человека, а наука не применялась к совершенствованию экономики.

Но это суждение устарело для второй и третьей стадий экономики, когда наука и техника стали многократно увеличивать возможности производства для того, чтобы добывать и создавать новые виды ресурсов, что позволяет удовлетворять возросшие потребности.

Задача 1.11:

а) сравним производство одежды и обуви в домашнем хозяйстве с применением самых примитивных орудий ручного труда (прялки и т.п.) и фабричное производство, оснащение современной техникой и технологией. Во втором случае производительность труда и эффективность производства будет выше в сотни раз;

б) примерно 100 веков назад в качестве силового двигателя применялась запряженная в телегу лошадь (т.е. 1 лошадиная сила). Сейчас легкой автомобиль обладает мощностью до 1 тыс. л.с., а ракетный двигатель — до 1 млн л.с.;

в) в начале возникновения реальной экономики не было вообще никаких учебных заведений. Сейчас же от работников производства во все возрастающей мере требуется высокая профессиональная подготовка на основе, как правило, высшего образования и освоения инновационных направлений науки, техники и технологии, соответствующих уровню современного этапа НТР.

Раздел II

Сектор микроэкономики

Тема 3

Место и роль микроэкономики в национальном хозяйстве

1. Особенности микроэкономики

Микроэкономика (от греч. *micros* — малый + экономика) — часть национальной экономики, которая отличается от других секторов производства малыми размерами. Характерные черты микроэкономики указаны в табл. 1.

Таблица 1

Характерные черты микроэкономики

Виды экономических отношений	Их особенности в микроэкономике
Собственность	Частная или общая собственность
Кооперация и разделение труда	Небольшие масштабы кооперации и узкая специализация труда
Вид организации производства	Товарное производство и рыночные отношения
Управление производством	Управляет собственник

Вот краткое пояснение табл. 1.

- В микроэкономике используются следующие виды собственности: а) частное владение имуществом; б) общая долевая собственность (с определением доли каждого владельца имущества) и в) общая совместная собственность (без определения таких долей).
- Обычно в микроэкономике производятся изделия на основе узкой специализации (изготавливается один вид продукции или выполняется какая-то разновидность услуг, например, в парикмахерской).
- Предпринимательская деятельность в микрохозяйствах связана с производством товаров, а также с их продажей и куплей на рынке.

- Управление микрохозяйством находится в ведении собственников частного или общего имущества.

Микроэкономика не могла возникнуть и широко развиваться в условиях общественного строя, который основан на внеэкономическом принуждении людей к труду. Такая экономика имеет свои исторические корни. В Европе она сформировалась в XV–XVI вв. Тогда на смену феодализму с его крепостным правом пришел капитализм. Последний утвердил гражданские свободы и новую экономическую основу общества: частную собственность граждан на средства производства и свободное предпринимательство.

Совершенно иначе и весьма противоречиво сложилась микроэкономика в России. В связи с этим важно выяснить следующую задачу теоретического и практического характера.

▼ **Задача 2.1.** Когда и как сформировалась микроэкономика в нашей стране?

О коренном преобразовании отношений собственности в России наглядно свидетельствует табл. 2.

Таблица 2

**Распределение предприятий и организаций
по формам собственности на 1 января 2009 г.,
% к итогу**

Форма собственности	1996 г.	2009 г.
Государственная	14,3	2,8
Муниципальная	8,8	5,4
Частная	63,4	83,3
Прочие формы собственности	13,5	8,5

Однако процесс формирования микроэкономики в России не вполне завершился. Об этом свидетельствуют следующие сравнительные данные. В западных странах малые и средние предприятия составляют 70% всех предприятий, а у нас — 20%. Примечательно, например, что малых предприятий с численностью занятых менее 20 человек в Италии насчитывалось 4 млн, а в США — 6 млн.

В 2010 г. в нашей стране насчитывалось 17 тыс. средних, 228 тыс. малых компаний (объединений физических и юридических лиц), более 1 млн микропредприятий, 4 млн индивидуальных предпринимателей и фермеров. Согласно российскому законодательству в разных отраслях установлены предельные уровни малых предприятий: от 30 до 100 человек.

Для ускорения развития малого и среднего предпринимательства российское правительство наметило и осуществляет ряд неотложных мер.

Во-первых, правительство ввело запрет на необоснованное вмешательство чиновников всех уровней в предпринимательскую деятельность. Подобное вмешательство и частые проверки предприятий нередко осуществлялись работниками муниципалитетов в корыстных целях.

Во-вторых, продолжена приватизация государственного имущества. Речь идет об активизации выкупа недвижимого имущества, арендуемого предпринимателями. Замечено, что муниципальные органы, вместо того чтобы открыть дорогу предпринимателям, сдают ради получения доходов свою собственность в аренду. Правительство продлевает срок льготного порядка приватизации недвижимости (с исключением части налогообложения). Почти миллиону малых и средних предпринимателей дано право выкупа арендуемых помещений на льготных условиях до 1 июля 2013 г.

В-третьих, сейчас малые предприятия более широко вовлекаются в программы ремонта многоквартирных домов и расселению аварийного жилья.

В начале 2010 г. правительство выделило 13 млрд руб. для оказания помощи в развитии малого и среднего бизнеса.

2. Тенденции изменения роли микрохозяйств в национальной экономике

Чтобы понять роль микроэкономики в обществе, важно прежде всего выяснить их две противоположные стороны — положительные и отрицательные качества.

Мелкие предприятия обладают рядом **достоинств**:

- здесь требуется затратить сравнительно немного средств и его просто организовать;
- весь доход достается только единоличному собственнику;
- деятельность мелких предприятий нужна в тех областях экономики, где удовлетворяются индивидуальные запросы людей (пошив одежды, ремонт, сфера услуг и т.п.).

Единоличные хозяйства имеют и существенные **недостатки**:

- на собственника ложится полная имущественная ответственность;
- мелкому хозяйству обычно не хватает денежных и материальных средств для расширения хозяйственной деятельности;
- единоличный собственник часто не в состоянии развивать хозяйство в соответствии с достижениями науки и техники.

Указанные недостатки вовсе не отменяют такое качество микрохозяйств, как их *выживаемость*. Это качество прямо связано с тем, что эти хозяйства занимают самое подходящее место наибольшего распространения. Таким местом хозяйствования могут служить, например:

- производство и продажа одежды, обуви с учетом нестандартных потребностей покупателей;
- предприятия по ремонту часов, обуви, автомобилей;
- оказание личных услуг: семейный врач, семейный адвокат, парикмахер;
- магазины дорогих товаров для людей с высокими доходами.

Однако отмеченная выживаемость микрохозяйств сочетается с их быстрой приспособляемостью к значительным изменениям условий и форм производства, а также с их устойчивостью к изменяющимся запросам потребителей.

Такие тенденции перемен на различных стадиях производства ведут к серьезным количественным и качественным структурным изменениям в микроэкономике.

Например, в конце первой стадии производства в западных странах большинство микрохозяйств находилось в сельской местности. Но на второй стадии экономики произошли огромные структурные перемены, особо показательные для США. Если в 1890 г. 80% американцев — мелких хозяев работали на своих земельных участках, то на третьей стадии их осталось 10%.

В XX—XXI вв., естественно, микроэкономика получила максимальное развитие в странах Запада в сфере услуг.

Возникло огромное количество ресторанов и предприятий быстрого обслуживания, семейных лавочек «пап и мам», мотелей (гостиниц для автотуристов с различными видами обслуживания), аптек, кинотеатров, химчисток, ремонтных мастерских и др.

С расширением сферы услуг у высококвалифицированных работников появляются новые возможности для того, чтобы заняться интеллектуальным творчеством в различных сферах современной науки и практики.

Тема 4

Деньги и их значение в экономике

1. Сущность и функции денег

Как известно, особенность микроэкономики состоит в том, что каждое малое предприятие создает продукты для их продажи на рынке за деньги.

Деньги имеют длительную предысторию. Более половины всего времени развития реальной экономики люди не имели денег. Примерно 5—7 тыс. лет назад на смену безраздельного господства натурального хозяйства появилось товарное производство и рынок. Позже на рынке выделился в разных странах товар — эквивалент (от лат.

aegvus — равный и *vailens* — имеющий цену), пользующийся наибольшим спросом. Например, в Греции это был скот, у славян — меха.

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

В XVIII—XIX вв. в ведущих странах мира утвердился **золотой стандарт** (стандарт — образец для сравнения с другими объектами) — такая денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента играет золото. При золотом стандарте деньги выполняли следующие функции (назначение) — табл. 1.

Таблица 1

Функции денег при золотом стандарте

Название Функции	Назначение денег	Особенности функции
1. Мера стоимости	Измеряют стоимость всех товаров, устанавливают их <i>цену</i>	Осуществляет <i>идеально</i> (без наличных денег)
2. Средство обращения	<i>Посредники</i> в обращении Т—Д—Т	Мимолетный характер, <i>вместо</i> настоящих денег — заменители (бумажные деньги)
3. Средство образования сокровищ	Сберегают в качестве сокровищ	Используется только <i>золото</i>
4. Средство платежа	Расплачиваются за долги	За долги можно расплачиваться « <i>кредитными деньгами</i> »
5. Мировые деньги	Обслуживают международную торговлю	Используется только <i>золото</i>

1. Деньги осуществляют функцию **меры стоимости** — измеряют стоимость всех товаров. Стоимость вещи, выраженная в деньгах, — ее *цена*.

2. В функции **средства обращения** деньги выступают как посредник в обращении, которое совершается по формуле

Т (товар) — Д (деньги) — Т (товар)

В этом случае деньги переходят из рук в руки, выполняя данную функцию мимолетно. Эта практика в дальнейшем привела к выпуску чисто номинальных знаков стоимости — *бумажных денег* в качестве заменителей металлических монет.

3. Если продавец получил за свой товар золотые монеты, но не стал сразу же расходовать их, тогда деньги выполняют функцию **средства образования сокровищ**.

4. При продаже товаров в долг с отсрочкой платежа деньги выполняют функцию **платежного средства**. Ими расплачиваются за товар, когда наступает срок погашения задолженности.

Продавец, отдавший товар в долг, получает от покупателя вексель (долговое обязательство), который можно использовать вместо денег, чтобы расплатиться за вещь, купленную у третьего лица. Однако векселя гарантируются лишь имуществом одного собственника. Прочные гарантии стали обеспечивать центральные банки, которые взамен частных векселей — с определенной выгодой для себя — стали выпускать **банкноты** (или банковские билеты).

5. В международной торговле осуществляется функция **мировых денег**.

Здесь деньги выступали в натуральной форме в виде слитков золота.

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

Однако золото продолжало полностью выполнять функцию мировых денег в течение десятилетия. Затем в 1944 г. на Конференции ООН в г. Бреттон-Вудсе (США) было решено: валютные курсы всех стран фиксируются путем увязки с долларом США, привязанному к золоту. Это было сделано не случайно. В то время экономика США составляла более 50% от мировой. Так был фактически установлен стандарт доллара США. Иностранные банки и правительственные учреждения получали кредит в долларах в обмен на золото.

Но эпоха золотого стандарта полностью окончилась в 1971 г. Ни одна страна уже не смогла использовать золото в качестве мировых денег.

В ряде стран стало возрастать недовольство людей тем, что за свои товары, продаваемые в других странах, они получали не золото, а чисто бумажные деньги. Поэтому они задумывались над следующей, по-видимому, непростой задачей.

▼ **Задача 2.2.** Можно ли сейчас возродить золотой стандарт?

Ответ на эту задачу доказывает, возможно, печальную истину: историю золотого стандарта невозможно повернуть назад. Совершенно очевидно другое. Во всех странах нет и не может быть ни золота во всех его денежных функциях, ни особых бумажных денег, которые можно разменять на золотые монеты.

2. Современные денежные средства

Прежде всего важно отметить, что современные денежные средства во многом существенно отличаются от золотых денег по ряду следующих качественных отличий.

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

В современных условиях в определенной мере выполняются *три функции* денег: а) мера стоимости; б) средство обращения; в) средство платежа.

2. Все бумажные деньги сейчас являются **неразменными** на золото (как это делалось раньше с частью бумажных денег).

3. Современные денежные средства не имеют ни золотого содержания, ни давно существовавшего мерила стоимости товаров. Однако здесь возникает задача познавательного и практического значения.

▼ **Задача 2.3.** Как во время появления товаров и денег определялась их эквивалентность — равенство по стоимости?

В наше время номинальный (существующий только по названию, на бумаге) знак стоимости никак не соответствует затратам на его изготовление. Вот типичный пример. В 1995 г. наше государство затрачивало всего 25 руб. на создание денежной купюры достоинством 10 000 руб.

4. Под *стоимостью денег* ныне подразумевается то количество товаров и услуг, которое можно обменять на денежную единицу (рубль, доллар и др.).

Однако неясно: почему же на бумажные деньги сейчас можно приобрести любой товар и, если хотите, купить золотые вещи?

Дело в том, что сейчас в виде денег выступают, по сути дела, **долговые обязательства государства, банков и сберегательных учреждений**. Это происходит потому, что государство подтверждает: наличные деньги — это **законное платежное средство**. Им придается **принудительный курс** (цена денежной единицы).

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

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

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

Наличные деньги полностью ликвидны. Гораздо менее ликвидными являются срочные вклады в банке, ценные бумаги. Такое различие положено в основу деления всей денежной массы на связанные между собой агрегаты (от лат. *aggregates* — присоединенный).

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

M_0 — наличные деньги в обращении;

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

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

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

L — M_3 плюс ценные бумаги (о ценных бумагах сказано в теме 8).

О том, как в разных странах складывается структура денежных агрегатов, можно судить по данным статистики в табл. 2.

Таблица 2

**Денежные агрегаты
(млрд национальной валюты 2002 г.)**

Страна	Национальная валюта	M_0	M_2
Великобритания	Фунт стерлингов	27	1184
Германия	Евро	113	2149
Италия	Евро	65,6	755
Канада	Канадский доллар	41	759
Россия	Рубль	763	2135
США	Доллар США	644	7269
Франция	Евро	74	1057
Япония	Иена	71	665

Приведенные в табл. 2 сведения позволяют лучше понять истинное положение в агрегатной системе современных денежных средств.

Во-первых, вполне очевидно, что агрегат M_0 — наличные деньги — во многих странах имеют очень малую долю во всей агрегатной совокупности. Так, удельный вес наличных денег в агрегате M_2 составил: в Великобритании — 2,3%, Германии — 5,3%, Канаде — 5,5%, Франции — 7,0%, Италии и США — по 8,7%, Японии — 10,6%. Только в России доля M_0 достигла большую величину — 36,6%. Это об-

стоятельство объясняется тем, что из-за огромного обесценения денег в 90-х гг. XX в. население не стремится к увеличению денежных вкладов в банки, особенно на длительный срок.

Во-вторых, во многих странах количественно преобладают такие агрегаты, которые часто называют «почти деньгами». Называют так вполне очевидно по следующей причине: агрегаты от M_2 . M_3 до L имеют такие элементы, которые нельзя назвать деньгами в первоначальном их смысле. К агрегатным деньгам относят, по существу, разные долговые обязательства государства и банков.

После рассмотрения структуры современных денежных средств важно дать ей оценку. Для этого потребуется выполнить такую задачу.

- ▼ **Задача 2.4.** Является ли структура системы денежных агрегатов оптимальной (наилучшей) для развития национальной экономики?

3. Фальшивомонетничество

Использование денежных агрегатов связано с определенной формой риска, наносящего экономический ущерб населению. Причина такого риска — фальшивомонетничество.

Фальшивомонетничество — преступная деятельность по изготовлению и сбыту поддельных государственных казначейских и банковских билетов, металлических монет, государственных ценных бумаг и других ценных бумаг, иностранной валюты. В зависимости от характера и степени опасности данного деяния Уголовный кодекс РФ предусматривает наказание лишением свободы на срок от пяти до 15 лет с конфискацией имущества или без таковой (ст. 186).

Фальшивомонетничество возникло, когда стали изготавливать деньги из благородных и иных металлов. Государство всегда решительно боролось с этим преступлением.

Во второй половине XX в. масштабы подделки денег и ценных бумаг во всех развитых странах быстро выросли. Это объясняется тем, что для подделки денег стали широко применяться *современные цветокопировальные устройства* (капельно-струйные ксероксы, принтеры для ЭВМ). Каждые девять из 10 фальшивых денежных купюр изготовлены с помощью такой техники, позволяющей, словно блины, «печь» средства платежа.

Самыми опасными для потребления в России сейчас считается тысячерублевая купюра. Меньшей популярностью у фальшивомонетчиков пользуются 500- и 100-рублевки. Степень защиты у пятизначных купюр — самая высокая.

Подавляющее большинство фальшивой валюты — доллары (90% 100-долларовых купюр — поддельные). На втором месте по подделкам — евро, на третьем — китайский юань.

По прогнозам специалистов, фальшивомонетчики выйдут на уровень, который можно считать опасной с точки зрения подделок, примерно через 7–8 лет. Поэтому рано или поздно вопрос смены дизайна (художественного облика) денежных знаков обязательно встанет.

Для борьбы с фальшивомонетничеством все шире применяется система экономических, технологических, организационных и других мер. К ним, в частности, относятся такие действия:

- повышается степень защиты денег от подделок (применяется свыше 25 средств защиты: металлография, водяной знак, вкрапление волокон, выпуклость отдельных мест и др.);
- банкноты старого образца периодически заменяются новыми с большей степенью защиты;
- банки, торговые и иные учреждения оснащаются специальной техникой для выявления фальшивок;
- населению разъясняется, чем фальшивые деньги отличаются от настоящих (на поддельных денежных средствах нанесены одинаковые серии и номера купюр, отсутствуют водяные знаки, применены размывающиеся красители, нечетко виден мелкий текст и т.п.).

4. Пути движения к электронным деньгам

В XX–XXI вв. началось новое движение денег от бумажных агрегатов к совершенно новым их видам.

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

Второй шаг в развитии безналичных расчетов связан с появлением *пластиковых денег*. Применяются следующие виды пластиковых денег:

- *дебетовая карточка* учитывает дебет — приходную часть банковского счета вкладчика денег в банк, куда заносятся все поступления денег по данному счету. По этой карточке получают наличные деньги в *банкоматах* (технических устройствах, предназначенных для выдачи ограниченной суммы денег по платежной карточке в пределах количества, определенного для владельца карты);

- *дисконтная карточка* предусматривает определенный процент понижения цены товара, услуги в пользу постоянного их покупателя;
- *клубная карточка* — карточка, держатели которой являются членами какой-либо организации и пользуются дополнительными услугами, преимуществами;
- *заправочная (или бензиновая) карточка* используется в основном для расчета за автомобильное топливо;
- *кредитная карта* — именно платежно-расчетный документ в виде принадлежащей определенному лицу пластиковой карточки. Карточка снабжена компьютерными устройствами, передающими запрос на оплату товара в расчетный центр. Банк придает карте персональный характер: на нее наносятся опознавательный номер, фамилия владельца. Ему предоставляется кредит на момент покупки;
- *дисконтная карточка* позволяет произвести скидку с цены товара или услуг (в установленном фирмой проценте) при оплате владельцем карточки дорогой покупки.

Третий шаг в переходе к денежным средствам, наиболее характерным для новой экономики, — это **электронные деньги**. Данная система безналичного денежного оборота охватывает банки, предприятия розничной торговли и бытовые услуги. Она позволяет людям с удаленных терминалов (устройств ввода и вывода информации, удаленных от главного вычислительного центра) посылать в банки (где находятся их расчетные счета) распоряжения об оплате товаров и услуг. Все расчеты осуществляются посредством систем связи с применением средств кодирования информации.

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

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

В 2010 г. российские банки расширили применение пластиковых карточек для перечисления на них заработной платы работников предприятий и учреждений, а также для замены всем желающим клиентам сберегательных книжек на пластиковые карточки. Предполагается, что это позволит резко сократить обычные очереди за получением наличных денег и за различные платежи.

Вместе с тем не исключаются ошибки и недостатки, которые могут допускать пользователи электронных денег.

Отсюда вытекает польза решения следующей задачи практического характера.

- ▼ **Задача 2.5.** Какие риски возможны для пользователей электронными деньгами?

Тема 5

Рынок и законы его развития

1. Характерные признаки современного рынка

Прежде всего важно выяснить весьма не простой вопрос: когда и как возникла система рыночных отношений?

Исторически первым в экономике было *натуральное производство*, при котором хозяйственная деятельность подчинялась задаче удовлетворения потребностей самих производителей. Как известно (см. тему 2), для натурального производства характерна замкнутость, рутинная техника и медленные темпы развития. Натуральное хозяйство в течение первых 6 тыс. лет господствовало при первобытнообщинном строе, в рабовладельческом обществе и при феодализме. В то время появился обмен продуктами и товарно-денежные отношения в их первоначальном виде.

По-видимому, решающую роль в постепенном вытеснении натурального производства товарно-рыночным хозяйством сыграл такой вид организационно-экономических отношений, как **общественное разделение труда**. Оно означает качественную дифференциацию (разделение целого на различные части): расчленение хозяйственной деятельности на ее крупные роды (такие, как земледелие, промышленность и др.), виды (например, отрасли промышленности), территориальное и международное членение производства.

В ответ на развитие общественного разделения труда при производстве разнообразной продукции возникли, естественно, многочисленные виды рыночного обмена и торговли. Не случайно, например, в XII–XIII вв. в Западной Европе и в России возник особый социальный слой — купечество, которое занималось посреднической торговлей между производителями и потребителями различных видов товаров.

После экскурса в период возникновения товарно-рыночного хозяйства мы перейдем к характеристике современного рынка. Спрашивается: какие совершенно новые качественные и количественные признаки приобрели рыночные отношения в XX–XXI вв.?

Вот эти признаки.

1. Можно отметить три вида рынков по масштабам их действия: а) местный рынок (село, город, регион, часть страны), б) национальный рынок и в) мировой рынок. В конечном счете, решающую роль среди них ныне имеет мировой рынок.

2. За последнее столетие наиболее быстро развивается мировой рынок. Если за 40 лет до Второй мировой войны объем международной торговли вырос в 3 раза, то за 50 лет после войны — более чем в 30 раз.

3. Если в начале рыночной торговли не было ее разделения на отдельные виды, то сейчас действует многоотраслевая система рынков с крупными подразделениями (рис. 1)

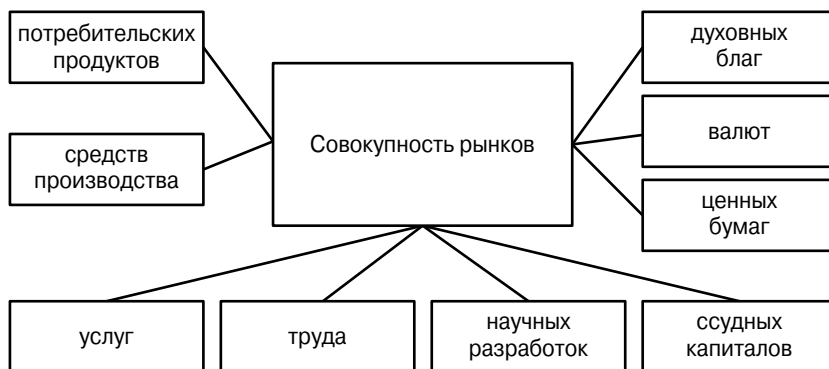


Рис. 1. Многоотраслевая система рынков

В экономике XXI в. мы сталкиваемся с возросшей силой современного рынка, который сейчас играет активную экономическую роль. Рынок стал обеспечивать производство всеми необходимыми субъективными, материальными, финансовыми и духовными условиями хозяйственного развития. Теперь уже все крупные отрасли хозяйства испытывают на себе зависимость от соответствующего специализированного рыночного воздействия. Теперь мы видим новое состояние экономического организма, когда все его «клеточки» испытывают воздействие рыночных отношений.

В свою очередь, по мере возвышения роли рынка в развитии экономики в XX в. стал остро обсуждаться в обществе вопрос: должен ли рынок быть полностью свободным или же строго регулироваться со стороны государства?

2. Рынок: свободный или регулируемый?

По степени развития экономических свобод рынки можно подразделить на два прямо противоположных типа: свободный и регулируемый. В чем выражается такая противоположность?

Тип свободного рынка обладает максимумом экономических свобод в полном их понимании. Иначе говоря, стихийность, непредсказуемость развития и неуправляемость, свойственные первому типу рынка, выражают характерные черты поведения участников рынка.

Рассмотренный здесь тип рынка свободен от вмешательства государства и от строгого правового регулирования.

В противоположность первому типу рынка второй тип рынка является регулируемым. Этот тип рыночных отношений подчинен определенному порядку, который закреплен в правовых нормах и поддерживается государственной властью.

Теперь возникает вопрос: какой тип рынка является более предпочтительным?

Экономисты разделились на два противоборствующих лагеря: одни высказались «за» первый тип рыночных отношений, другие — «за» второй тип.

Кто же из них прав?

Истинный ответ надо искать не в умозрительных спорах, а в экономической действительности. В связи с этим рассмотрим следующую задачу, связанную с познанием реальной практики.

▼ **Задача 2.6.** Был ли рынок полностью свободным при его возникновении?

После рассмотрения начального периода возникновения рыночных отношений, по-видимому, ясно, что абсолютная свобода рынка была возможна и допустима только для этого исторического периода.

Но в XX в. состоялись попытки перехода ко второму типу рынка. Он был обусловлен объективными причинами, которые вызвали тенденцию к усилению организованности и управляемости рыночных связей.

Решающую роль здесь сыграли два взаимосвязанных обстоятельства. Во-первых, как известно, в XX в. получили широкое развитие два типа общего присвоения, а частная собственность утратила главнейшее экономическое положение. Во-вторых, крупные предприятия не могут вслепую работать на неизвестный им рынок, подверженный стихийным переменам. Крупные фирмы стремятся заблаговременно обеспечить себе рынок сбыта, охотно идут на выполнение выгодных им государственных заказов. По заказам фирм и государства реализуется, например, автомобилей до 60%, станков — 100%. В результате рынок приобрел совершенно новые черты, которые связаны с активным регулированием государством рыночных отношений.

В доказательство достаточно сослаться на Гражданский кодекс РФ (часть вторая, глава 30 «Купля-продажа»: § 1. «Общие положения о купле-продаже»; § 2. «Розничная купля-продажа»; § 3. «Поставка товаров»; § 4. «Поставка товаров для государственных или муниципальных нужд» и др.).

Если судить по реальному состоянию рынка, то оказываются неправыми как те, кто выступает за абсолютно свободные рыночные

отношения, так и те, кто является сторонником полной замены рынка его государственным управлением. Отказ от крайних противоположностей первого и второго типов рынка означает только одно: надо правильно дозировать и сочетать определенные свободы рыночных отношений и некоторых правовых норм государственного регулирования рынка.

Допустимая рыночная свобода вытекает прежде всего из неприкосновенности собственности граждан. Она необходима для свободы рыночных связей.

Вместе с тем рынок способен обеспечить выбор хозяйственных решений его участникам в их экономических интересах и согласно их воле.

Какие свободы используют участники рынка?

Покупатель имеет свободу:

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

Продавец также обладает свободой:

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

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

В свою очередь, государство не должно применять приказные методы управления повседневной деятельностью продавцов и покупателей. Но одновременно оно не должно допускать дикого, нецивилизованного и незаконного поведения продавцов и покупателей. Именно по такой причине, например, в 2009 г. в Москве был закрыт Черкизовский рынок.

Целесообразное единство рациональных элементов двух типов рынков достигается в высокоразвитых странах посредством превращения рынков в социальный институт (элемент социальной структуры общества).

Под *социальным институтом* подразумевается такая организация деятельности, которая регулирует правила поведения людей и их взаимоотношения.

Что же входит в систему рыночных институтов?

Сюда включена правовая система, которая в рыночной экономике устанавливает для субъектов рынка единые правила поведения; защищает участников рынка и наказывает виновных за нарушение правовых норм.

В систему рыночных институтов входят органы государственного контроля и регулирования: учреждения по санитарному, экологичес-

кому и эпидемиологическому контролю; налоговая система; органы финансово-кредитной политики государства.

К рыночным институтам относятся ассоциации (объединения), союзы потребителей, предпринимателей и работников (профессиональные союзы). Они повышают степень организованности и эффективности рынка.

Наконец, в систему социальных институтов включается особая рыночная инфраструктура — совокупность предприятий, учреждений и организаций, которые связывают производителей и потребителей, придают рыночной системе целостность и завершенность. Сюда входят торговые предприятия, товарные и фондовые биржи, банки, государственные бюджетные учреждения.

Деятельность рынка как социального института способствует лучшему осуществлению присущих рынку экономических законов.

3. Законы рынка

Во многих средних школах учащиеся приобретают следующие представления о двух законах рынка, с которыми приходят в вуз:

Закон спроса: с ростом цены на товар снижается спрос на него и, наоборот, с уменьшением цены товара растет спрос на него.

Закон предложения: с повышением цены на продукт увеличивает предложение товара и, наоборот, с уменьшением цены сокращается предложение товара.

Эти утверждения содержат серьезные ошибки и упущения при изложении законов рынка. Отсюда вытекает необходимость решить такую задачу.

▼ **Задача 2.7.** Какие ошибки и упущения имеются в приведенных формулировках законов рынка?

Устраняя указанные в задаче недостатки, мы перейдем к более полному и правильному изложению законов рынка, в особенности в условиях современной экономики.

Прежде всего отметим, что под *экономическим законом* понимается существенная причинно-следственная зависимость между хозяйственными процессами. Причины и последствия должны быть необходимыми и повторяющимися явлениями.

В таких законах представлены два вида величин: а) независимая переменная (причина данного процесса) и б) зависимая переменная (следствие, порожденное причиной). Закон показывает, в какой мере независимая переменная количественно изменяет зависимую величину.

Что касается законов рынка, то они регулируют денежные связи продавцов и покупателей. Что представляют собой эти связи?

Как известно, рыночная сделка отображается в формуле: продавец — товар — рыночная цена — деньги — покупатель. Этой форму-

ле можно придать более краткий вид: предложение (П) — цена (Ц) — спрос (С), или $P — C — S$. Так лучше всего выявляется денежная основа рыночных законов.

Под *спросом* подразумевается сумма денег, которую покупатели намерены заплатить за нужные им блага. *Рыночная цена* — это фактическая цена, которая устанавливается в соответствии со спросом и предложением товаров. *Предложение* — сумма благ, которую продавец готов продать при разном уровне цены.

Теперь важно выяснить: сколько видов закономерной зависимости может быть при разных соотношениях между спросом, предложением и рыночной ценой?

А. У отдельного продавца или покупателя нет рыночной власти — суммарной цены всех товаров, поэтому он не в состоянии изменить рыночную цену. Тогда, очевидно, индивидуальный спрос и индивидуальное предложение целиком зависят от рыночной цены.

Примечательно, что русские крестьяне, собираясь на рынок, определяли практические правила поведения покупателей и продавцов: «На торг (рынок) поехал — свою цену дома оставил», «Со своей ценой на базар не ездят», «Базар цену скажет».

Б. Очень большое число продавцов и покупателей могут обладать суммарной рыночной властью. Тогда их массовый спрос и массовое предложение способны изменить рыночную цену.

В итоге видно, что на рынке действуют **четыре закона**, которые выражают соотношения:

- 1) индивидуальный спрос зависит от рыночной цены;
- 2) индивидуальное предложение зависит от рыночной цены;
- 3) рыночная цена зависит от массового спроса;
- 4) рыночная цена зависит от массового предложения.

Чтобы представить эти количественные соотношения, мы должны условиться о следующих графических обозначениях.

На вертикальной оси (ординат) графика будут отражены количественные данные, касающиеся независимой переменной (причины изменений). По горизонтальной оси (абсцисс) указываются данные относительно зависимой переменной (следствий изменений).

Давайте конкретно рассмотрим каждый из указанных законов.

Зависимость индивидуального спроса от рыночной цены

Закон спроса (по цене) выражает следующую зависимость платежеспособности покупателей от рыночной цены: чем выше цена товара, тем меньше индивидуальный спрос на него. Например, в нашей стране повышение цен на газеты и журналы в 1992–2011 гг. привело к сокращению объема подписки. Действует и обратная зависимость: чем ниже рыночная цена, тем больше спрос.

Такая количественная зависимость представлена в виде графика (рис. 2). Здесь взят тот же пример о продаже яблок на рынке. На оси ординат отложены цены на яблоки. На оси абсцисс указано количество яблок, на который предъявлен спрос. Кривая $C_1 - C_2$ на графике показывает, что при повышении рыночной цены платежеспособность покупателей сокращается. И наоборот: когда рыночная цена снижается, спрос покупателей на продукты увеличивается.

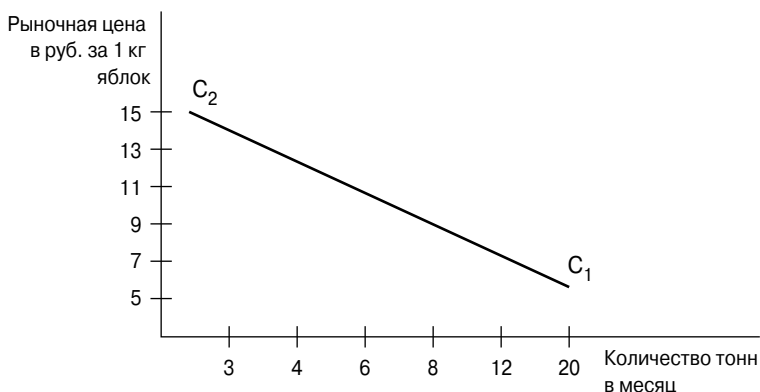


Рис. 2. График кривой индивидуального спроса по рыночной цене

Зависимость индивидуального предложения от рыночной цены

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

Такая взаимосвязь наглядно представлена на графике (рис. 3).

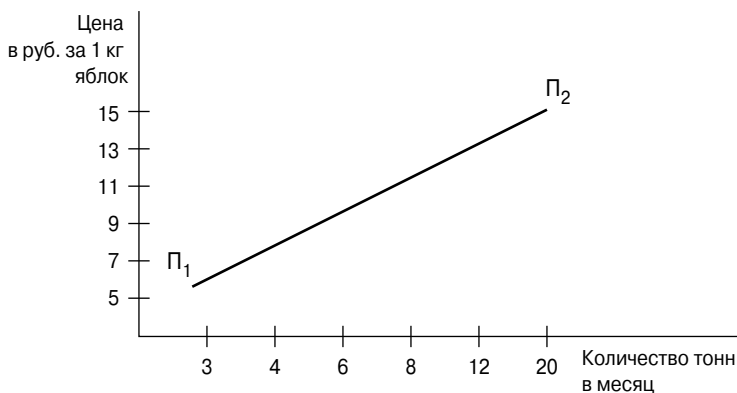


Рис. 3. График кривой предложения по рыночной цене

Ее иллюстрирует опять же пример с продажей яблок. На оси ординат отложены цены на яблоки, а на оси абсцисс — количество яблок, которое продавцы готовы произвести и продать. Кривая $P_1 — P_2$ на графике показывает, как с ростом цены продавцы увеличивают объем продажи, и наоборот, предложение с их стороны уменьшается при снижении цены.

Зависимость рыночной цены от массового спроса

Давайте представим себе такие хозяйственные условия. В данный период времени предложение определенных благ со стороны продавцов останется неизменным. Одновременно происходят следующие события:

- в крупном городе должен состояться интересный международный матч по футболу;
- предстоит выступление артистов "звезд" эстрады;
- после удачной рекламы у многих людей пробудилось желание побыстрее приобрести какую-то полезную вещь.

Совершенно очевидно, что неизбежно произойдет рост рыночной цены на билеты.

Стало быть, закон цены по массовому спросу выражает следующую количественную зависимость: чем больше объем массового спроса покупателей, тем выше уровень рыночной цены. И наоборот: рыночная цена снизится в результате уменьшения спроса.

Такая закономерная зависимость представлена на графике (рис. 4).

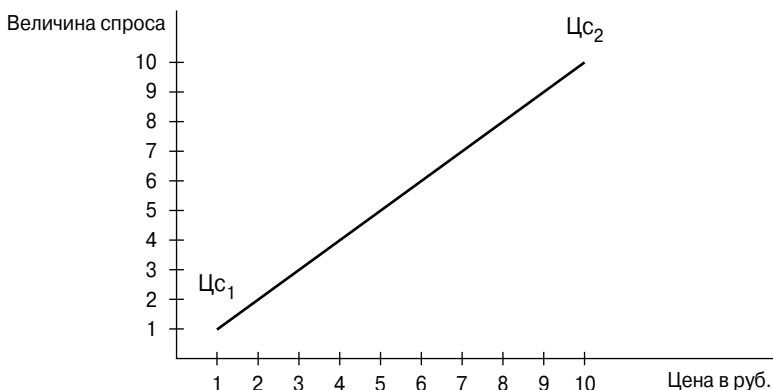


Рис. 4. Кривая рыночной цены по массовому спросу

На вертикальной оси показано увеличение объема повышенного спроса на определенные товары. На горизонтальной оси указан рост цены изделия. Кривая цены по спросу $Цс_1 — Цс_2$ выражает закономерную зависимость рыночной цены от массового спроса покупателей.

Эту закономерность можно подтвердить статистическими данными о росте мировых цен на наиболее востребованные товары на основных международных рынках (табл. 1).

Таблица 1

Динамика некоторых мировых цен на основных международных товарных рынках

Товары, востребованные на международных рынках	Цены, долларов, центов США		2000 г. = 100
	2000 г.	2007 г.	2007 г.
Уголь, долларов за тонну. Южная Африка	26,57	62,6	235,7
Золото долларов за тройскую унцию ¹ . Великобритания, Лондон	279,17	696,7	249,6
Сырая нефть, тип Brent, долларов за баррель ² . Великобритания	28,31	72,7	256,9
Бензин, центов за галлон ³ . США	83,37	203,7	244,4
Рыба (лосось), долларов за килограмм. Норвегия	3,65	4,5	124,6
Чай, центов за килограмм. Шри-Ланка	239,43	396,3	137,6

¹ Тройская унция = 31,1035 г;

² Баррель = 158,9838 л;

³ Американский галлон = 3,7853 л.

Зависимость рыночной цены от массового предложения

Представим себе следующее положение на рынке:

- после очень хорошего урожая зерна или овощей у многих продавцов скопились значительные излишки товаров;
- к концу сезона не распродано большое количество дорогостоящей одежды, которая уже не находит сбыта.

Что же в таком случае произойдет с рыночной ценой?

Вряд ли у кого-то возникнет сомнение в том, что будет снижение рыночной цены.

Закон рыночной цены по массовому предложению выражает следующую количественную зависимость: чем выше предложение товаров (по сравнению со спросом), тем меньше уровень рыночной цены. И наоборот: цена будет возрастать при уменьшении предложения.

Данная зависимость наглядно представлена на графике (рис. 5): на его вертикальной оси отражено увеличение объема предложения определенных благ. На горизонтальной оси показано увеличение

уровня цены за единицу продукции. Кривая цены по предложению $Ц_{п1}$ — $Ц_{п2}$ характеризует закономерную зависимость рыночной цены от массового предложения товаров.

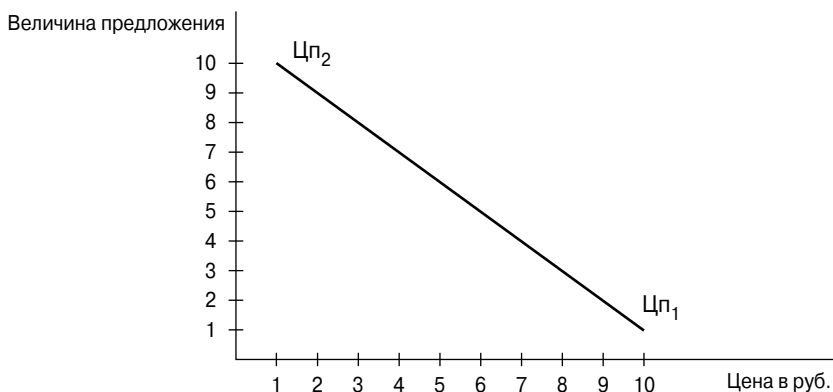


Рис. 5. Кривая цены по массовому предложению

Закон равновесной рыночной цены

Нельзя не заметить, что закон рыночной цены по массовому спросу и закон рыночной цены по массовому предложению весьма противоречиво воздействует на интересы продавцов и покупателей.

Так, при повышении массового спроса рыночная цена возрастает. Это выгодно продавцам и одновременно невыгодно покупателям. Тогда, естественно, покупатели уменьшают свой спрос на подорожавшие товары, их интересы страдают.

В свою очередь, при повышении массового предложения рыночная цена снижается. Это выгодно покупателям, но невыгодно продавцам.

Такие результаты дает каждое одностороннее изменение массового спроса и массового предложения.

Но если одновременно увеличивается массовый спрос и массовое предложение, то кривая рыночной цены по массовому спросу и кривая рыночной цены по массовому предложению не только может повышаться, но и снижаться, а также приближаться друг к другу и пересекаться.

Значит, столкновение интересов массы продавцов и массы покупателей неизбежно порождает тенденцию к установлению равновесной рыночной цены. Она образуется на уровне точки пересечения кривой цены по массовому спросу и кривой цены по массовому предложению (рис. 6).

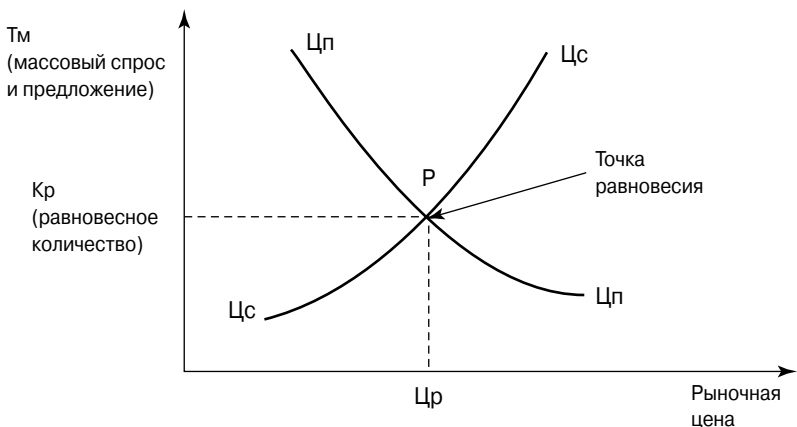


Рис. 6. Равновесная рыночная цена:

C_r — равновесная рыночная цена; C_c — рыночная цена по массовому спросу; C_p — рыночная цена по массовому предложению

Остается неясным вопрос о том, почему и в каких формах сталкиваются экономические интересы продавцов и покупателей. Этот вопрос будет рассмотрен в следующем параграфе.

4. Конкуренция

Рынок не может существовать без конкуренции, которая является его неотъемлемым признаком. Конкуренция (от лат. *concurrere* — сталкиваться) — соперничество между участниками рынка за более выгодные условия и результаты производства, купли и продажи товаров.

Рыночную состязательность можно подразделить на ряд конкретных форм и методов.

А. По масштабам развития конкуренция может быть:

- индивидуальной;
- местной (ведется среди товаровладельцев какой-то территории);
- внутриотраслевой (в одной из отраслей рынка идет борьба за получение наибольшего дохода);
- межотраслевой (соперничество представителей разных отраслей рынка за привлечение на свою сторону покупателей в целях извлечения большего дохода);
- национальной;
- международной.

Б. По приемам *противоборства* конкуренция делится на:

- ценовую (соперники борются путем снижения цен);
- неценовую (победу одерживают те, кто улучшает качество продукции, совершенствует обслуживание покупателей и т.п.).

В. Наконец, под конкуренцией понимается также борьба за достижение *лучших результатов* в каком-то виде соперничества. К такого рода соперничеству можно отнести, скажем, такие его формы:

- аукцион (продажу с публичных торгов какого-то товара или имущества, которые достаются лицу, предложившему за них наивысшую цену);
- конкурс среди претендентов, стремящихся занять свободное место для обучения в высшем учебном заведении, устройства на работу.

Как видно, не случайно конкуренцию назвали борьбой всех против всех.

В первую очередь, важно выяснить, как конкуренция воздействует на рыночные отношения в микроэкономике.

Давайте разберемся в этом довольно-таки важном вопросе.

В микроэкономике в качестве продавцов и покупателей участвуют обычно мелкие собственники. Это означает, что никто из них не может в одиночку захватить все рыночное пространство, чтобы установить для всех свою цену. Индивидуальные продавцы и индивидуальные покупатели вынуждены следовать определенным правилам конкурентного соперничества, которое ведет участников рынка к победе или к поражению.

Первое правило. Владельцы товаров и денег должны учитывать уровень равновесной рыночной цены. Если, допустим, продавец установил очень высокую цену на свою продукцию, превышающую равновесный уровень, то он неизбежно столкнется с затовариванием продуктов, не нашедших сбыта. А это сопряжено с убытками.

Второе правило. Чтобы «обхитрить» равновесную цену, товаропроизводитель старается затрачивать на единицу продукции меньше ресурсов и создавать товары по более низкой индивидуальной цене. Между тем он продает эти изделия по общей для всех равновесной цене. В итоге образуется дополнительный доход в виде разницы между равновесной и индивидуальной ценами.

Третье правило. При обострении рыночного противоборства соперники прибегают к методу ценовой конкуренции. Если позволяют средства, то иногда применяется демпинг (продажа товаров по пониженным ценам). Очень красочно подобное соперничество описал А. Куприн в повести «Яма»:

«Возникли два пароходства, и они, вместе со старинными, неистово конкурировали друг с другом. В конкуренции они дошли до того, что понизили цены за рейсы с семидесяти копеек для пассажиров третьего класса до пяти, трех и даже одной копейки. Наконец, изнемогая в непосильной борьбе, одно из пароходных обществ предложило всем пассажирам третьего класса даровой проезд. Тогда его

конкурент тотчас же к даровому проезду присовокупил еще полбулки белого хлеба».

Очевидно, что очень важной и характерной чертой конкуренции в микроэкономике является установление **равновесных и более низких рыночных цен** на товары и услуги.

На третьей стадии производства происходят серьезные изменения в рыночной конкуренции (о чем подробно говорится в теме 8). Прежде всего масштабы конкуренции необычайно расширились, охватив весь мировой рынок. Как мы увидим в дальнейшем, в рыночном противоборстве стали участвовать крупный корпоративный капитал и многие национальные государства.

Пожалуй, главное изменение состоит в том, что наибольшего успеха в XX—XXI вв. стали добиваться те участники конкурентной борьбы, кто решительно повышает качественные показатели товаров и услуг, улучшает культуру обслуживания покупателей. Ныне **слагаемые высокой конкурентоспособности** стали повышенные требования:

- усиленное внимание к запросам покупателей, потребителей товара;
- обеспечение высокого качества и потребительских свойств товаров по сравнению с товарами конкурентов;
- использование самой новейшей техники и технологии;
- высокая квалификация работников, специалистов в рыночном сервисе;
- удешевление производственных затрат и снижение цен на товары;
- умение эффективно работать на рынке.

Согласно оценкам специалистов, определивших в 2010 г. рейтинг отдельных стран по степени развития конкуренции (по 326 показателям), первые места заняли Сингапур, Гонконг, США, а 51 место заняла Россия — несколько выше среднего уровня.

Этому показателю рейтинга конкурентоспособности России нельзя удивляться. Ведь до 90-х гг. XX в. конкуренция считалась совершенно неприемлемой в полностью огосударствленном хозяйстве страны. Но сейчас в условиях обострения международной конкуренции стало весьма актуальным и важным делом заботиться об усилении экономического соперничества с другими странами в планетарном масштабе. При этом речь идет об обеспечении высокой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг. Такая задача стоит, естественно, перед выпускниками вузов. Каждому обучающемуся в вузе стоит задуматься: какое рейтинговое место он займет в конкурентной борьбе?..

Для всех важно следовать правилу: без овладения способом высокой конкурентоспособности нельзя добиться желанной победы.

Проведенный разбор характерных черт и законов рынка позволяет перейти к рассмотрению бизнеса.

Тема 6

Бизнес и создание новой стоимости

1. Сущность и виды бизнеса

Начнем с определения основного понятия.

Бизнес (англ. *business* — дело, предпринимательство) — один из видов предпринимательства. В связи с этим сначала рассмотрим, что представляет собой предпринимательство и его виды.

Предприниматель — это человек (или группа людей), который берет на себя риск и ответственность за организацию и управление фирмой (предприятием, пользующимся правами юридического лица, которое совершает имущественные сделки от своего имени в качестве самостоятельного субъекта гражданских прав и обязанностей).

В зависимости от **масштабов** хозяйственной деятельности предпринимательство подразделяется на два вида: *индивидуальное* и *коллективное* (инициативным делом руководит какой-то коллектив, например, члены товарищества, акционеры). При этом предпринимательская деятельность, осуществляемая с привлечением наемного труда, регистрируется как предприятие.

Важно различать предпринимательство по характеру деятельности юридических лиц. В связи с этим созданные в нашей стране юридические лица подразделяются на два типа:

- 1) *некоммерческие организации*, которые не получают прибыль в качестве основной цели деятельности. Они создаются в виде потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом;
- 2) *коммерческие организации*, которые преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий.

Бизнесом называется коммерческая хозяйственная деятельность, преследующая получение прибыли.

В настоящее время бизнес — это широкое по объему понятие. Такое понятие подразделяется по нескольким основаниям:

1. *По отраслям* хозяйственной деятельности. Здесь выделяют бизнес:
 - а) производственный (в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и др.);
 - б) непроизводственный (шоу-бизнес, профессиональный спорт, рекламное шоу — рекламное представление в форме сценического зрелища и т.д.).
2. *По масштабам* деятельности:
 - а) малый;
 - б) средний;
 - в) крупный;
 - г) международный — с совместным участием фирм разных стран.

В теме 3 было рассмотрено общее состояние микроэкономики. Но при этом не говорилось о предпринимательстве на малых и средних предприятиях, особенно в России. Сейчас целесообразно выяснить реальное состояние такого мелкого и среднего бизнеса. В связи с этим возникает следующая задача.

▼ **Задача 2.8.** Каким было состояние предприятий микроэкономики в России в начале XXI в.?

Нормальными являются следующие условия функционирования бизнеса:

Строгое соблюдение норм права.

Затраты на производство товаров и дохода от их продажи должны соответствовать *равновесным ценам* или быть *ниже* таких цен.

Соблюдение **правил коммерческого расчета**.

Что представляют собой эти правила?

Коммерческий расчет — это использование рыночных способов и поощрений к деятельности, обеспечивающей получение прибыли. Так, торговая выручка от продажи произведенных товаров должна покрывать все затраты ресурсов и давать прибыль. Правила коммерческого расчета указаны на рис. 1.

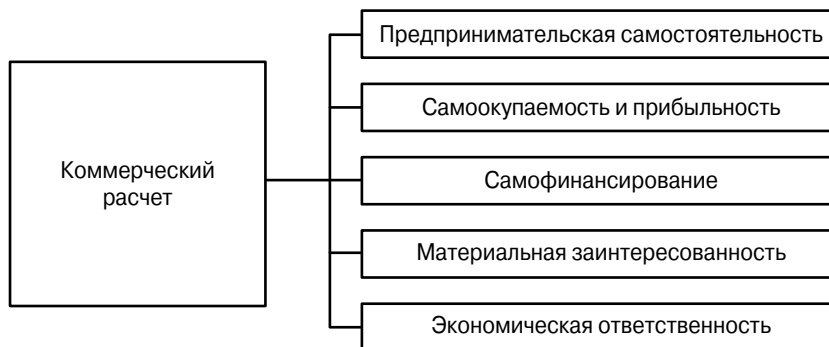


Рис. 1. Правила коммерческого расчета

Бизнесмен по собственному усмотрению реализует изготовленную им продукцию на рынке, получая при этом определенную сумму денег (ее называют «сумма продаж» или «валовая выручка»). При сопоставлении полученного валового дохода с расходами прежде всего проявляется забота о том, как обеспечить *самокупаемость*. Выделенные на хозяйственную деятельность деньги должны полностью возмещаться за счет выручки от продажи товаров, чем обеспечивается безубыточность их изготовления. Все предприниматели стремятся получить также *прибыль* — прирост первоначально затраченной на производство суммы денег.

Прибыль служит источником *самофинансирования*. Она используется для дальнейшего расширения и совершенствования производства, решения социальных проблем трудового коллектива и на иные цели. Полученная от продажи готовой продукции валовая выручка призвана *материально заинтересовать* хозяев предприятия и работников в улучшении результатов производства.

Наконец, бизнесмен несет всю полноту *экономической ответственности* за конечные итоги работы. В условиях рыночной экономики собственники, хозяева предприятий сами расплачиваются за допущенные ими убытки, невыполнение принятых обязательств и договоров с другими участниками сделок.

Возникает вопрос: какие специальные действия предпринимает бизнесмен для предотвращения возникающих рисков. В связи с этим целесообразно решить задачу.

▼ **Задача 2.9.** Какие меры могут предотвратить коммерческие риски?

2. Как создается новая стоимость?

Вполне очевидно, что бизнесмены стремятся постоянно увеличивать свои капиталы. Но не ясно, пожалуй, главное: как им удастся получать прибыль?

В реальной экономике мы находим ответ на этот вопрос. Капитал — это такая стоимость, которая способна возрастать за счет определенных производственных затрат, ведущих к образованию прибыли.

Формула **производственного бизнеса** такова:

$$Д - Т \begin{cases} \text{СП} \\ \text{Р} \end{cases} \dots П \dots - Т' - Д',$$

где $Д$ — затраченная на производство стоимость;

$Т$ — товары;

$СП$ — средства производства;

$Р$ — рабочая сила, приобретенная на рынке труда;

$П$ — процесс создания новых товаров;

T' — произведенные фирмой товары с возросшей стоимостью;
 D' — сумма денег, полученная за продажу новых товаров с возросшей стоимостью.

Из формулы видно, что для начала производственного бизнеса надо иметь деньги D , которые пускают в дело. На них приобретаются факторы производства — средства производства СП и рабочая сила P .

В данной формуле представлены **бизнес-операции** — это совокупность процедур, входящих в структуру деятельности коммерческого предприятия. Она обычно начинается с закупки и производства по заранее намеченному плану действий, а завершается продажей товара и получения прибыли. При этом бизнесмена интересует главное — эффективность бизнес-операций, а именно — сколько и на что будут затрачены деньги и сколько будет в итоге получено новой стоимости.

В лекции невозможно рассмотреть множество бизнес-операций, применяемых в разных отраслях производства. Поэтому здесь мы ограничимся самыми существенными чертами бизнес-операции, которые показывают образование новой стоимости.

Вряд ли нужно доказывать, что бизнесмен не получит никакой выгоды от приобретения на рынке средств производства, которые содержат старую стоимость, созданную на других предприятиях. Рост капитала произойдет только тогда, когда на данной фирме к старой стоимости будет добавлена новая стоимость. Такую стоимость непосредственно создают участники трудовой и предпринимательской деятельности на фирме (предприятии).

Итак, можно наглядно представить общую величину стоимости товара, изготовленного на капиталистической фирме (рис. 2).

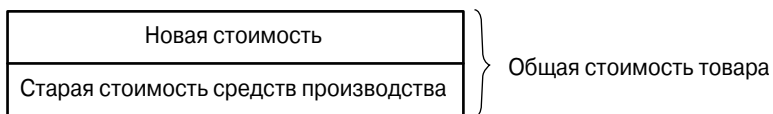


Рис. 2. Структура стоимости товара

Теперь нам предстоит выяснить, как на практике возникает новая стоимость. Мы должны заглянуть в такие глубины предпринимательства, которые обычно скрыты под покровом коммерческой тайны от посторонних глаз. В этих целях в общей форме рассмотрим своего рода «бухгалтерию бизнесмена»: как подсчитываются расходы и доходы от производственно-коммерческой деятельности.

Возьмем, например, ткацкую фабрику. Допустим (цифры условные и обобщенные по видам затрат), предприниматель организовал строительство фабричного здания, приобрел необходимые вещественные факторы производства. Эти расходы в расчете на год составили следующие суммы (тыс. руб.):

Здания и сооружения (износ за год).....	500
Машины и другие средства труда (износ за год).....	1500
Сырье, материалы, топливо и энергия.....	4000
Итого	6000

Все эти материальные средства производства созданы на других предприятиях (машиностроительных, строительных, добывающих сырье и энергоносители). Данные факторы производства воплощают, как известно, *старую стоимость*.

Допустим также, что для производства тканей было нанято 100 работников (рабочих, техников, инженеров, управленческих работников и др.). На выплату им заработной платы затрачено за год 100 млн руб.

Затем фабричные работники создают из пряжи ткань. Своим трудом они производят новую стоимость. Она составила 200 млн руб.

Теперь мы можем подсчитать весь *валовой* (общий) *доход* фабрики, т. е. денежную выручку от продажи всей продукции (тыс. руб.):

Стоимость средств производства, перенесенная на ткань (старая стоимость)	6000
Новая стоимость, созданная на ткацкой фабрике.....	200 000
Всего	206 000

Согласно договорам, заключенным со всеми работниками, из 2000 млн руб. новой стоимости им выплачивается заработная плата в сумме 100 000 млн руб. После того как из новой стоимости вычитается заработная плата, оставшаяся сумма составляет валовую (общую) прибыль:

– 200 000 млн руб. (новая стоимость)
100 000 млн руб. (заработная плата)
<hr/>
100 000 млн руб. (валовая прибыль)

Результаты производственного бизнеса в их общем виде представлены на рис. 3.

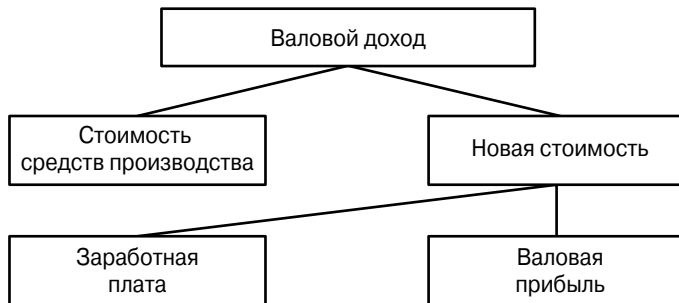


Рис. 3. Структура валового дохода предприятия

Итак, на нормально работающих предприятиях *стоимость товаров* включает: а) стоимость средств производства, или старую стоимость, и б) новую стоимость.

Конечные результаты производства новой стоимости создаются благодаря участию всех лиц, входящих в единую систему экономических отношений бизнеса.

При этом требуется различать тех участников общего процесса, которые **непосредственно** заняты созданием новой стоимости (это предприниматель и работники данного предприятия), и тех, кто принимал в этом деле **косвенное** участие (собственник земли и банкир).

Какие формы доходов достаются всем участникам создания новой стоимости? Об этом сказано в следующей теме.

Тема 7

Виды первичных доходов

1. Принципы образования первичных доходов

Первичными доходами принято считать составные части новой (добавленной) стоимости. Деление этой стоимости строится на следующих экономико-правовых принципах.

1. Все без исключения создатели новой стоимости имеют **материальные стимулы** (поощрения) за определенную деятельность.

2. Предприниматель заключает с такими лицами **договоры** на соответствующих юридических основаниях.

3. Деление новой стоимости на составные части различаются для: а) лиц, которые *непосредственно* заняты созданием новой стоимости (предприниматели и работники предприятия), и б) лиц, *косвенно* участвующих в производстве новой стоимости (банкиры, выдающие кредиты предпринимателям; земельные собственники, предоставляющие землю для предприятий).

4. Части новой стоимости имеют различные формы, соответствующие характеру их деятельности.

Этим принципам соответствует последовательность распределения новой стоимости на ее составные части.

Сначала новая стоимость (C_n) распадается на части, достаемые непосредственным создателям новой стоимости. Она образует два основных вида доходов — заработную плату (Z) и валовую прибыль (P_B — общая величина прибыли):

$$C_n = Z + P_B.$$

Затем за счет валовой прибыли получают свои доходы: банкир — ссудный процент (P_c), собственник земли — земельную ренту (P_3).

Оставшаяся часть валовой прибыли — чистая прибыль ($\Pi_{ч}$) остается на предприятии и включает предпринимательский доход.

Общая система первичных доходов, образующихся из новой стоимости, дана схематически на рис. 1.

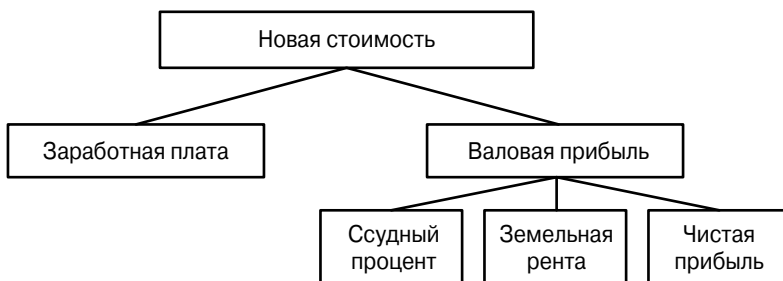


Рис. 1. Состав новой (добавленной) стоимости

Указанная в рис. 1 структура всей массы новой стоимости в основном отражена в структуре национального дохода (вновь созданной стоимости в стране за год). Об этом свидетельствуют статистические данные о структуре национального дохода в США (с учетом особенностей подсчета отдельных частей дохода страны) в 2002 г. (табл. 1).

Таблица 1

Распределение национального дохода США
(млрд долл.), 2002 г.

Виды дохода	Величина дохода
Национальный доход, всего	8348
Оплата труда работникам	5977
Рента	142
Проценты	684
Доход собственников	757
Корпоративные подоходные налоги	213
Дивиденды (доходы от акций)	434
Нераспределенная корпоративная прибыль	141

В разных странах имеются неодинаковый статистический учет, другие экономические отношения, поэтому может сильно различаться структура совокупного дохода. Своеобразие этих обстоятельств очевидно, например, из структуры денежных доходов в России (табл. 2).

Таблица 2

Структура денежных доходов населения России, %

Денежные доходы	1992 г.	2008 г.
Всего	100	100
В том числе: доходы от предпринимательской деятельности	8,4	10,0
оплата труда	73,6	68,6
социальные выплаты	14,3	12,8
доходы от собственности	6,0	6,6
другие доходы	2,7	2,0

При составлении денежных доходов населения в табл. 2 видно, что удельный вес заработной платы в структуре национального дохода России уменьшился за период с 1992 по 2006 г. В то же время удельный вес доходов от предпринимательской деятельности в нашей стране существенно возрос. Такие факты свидетельствуют о противоречиях в распределении национального дохода. Эти противоречия будут рассмотрены в следующих главах. Если национальный доход образно представить в виде общего пирога, подлежащему разделу между различными группами предпринимателей и работников, то такой раздел невозможен без столкновения их противоречивых интересов.

Более конкретные особенности первичных доходов последовательно рассматриваются в дальнейших частях темы 7.

2. Заработная плата

Сущность и величина заработной платы

Многим людям, получающих заработную плату, этот доход кажется простым ясным явлением. Принято говорить, что работник заключает сделку с предпринимателем на рынке труда. Это кажется всем понятно. Но кроме одного: какой же товар при этом продается и покупается?

Широко распространено мнение, что работник продает свой труд. Но тут же возникает сомнение в истинности этого мнения: разве труд может быть товаром?

Отсюда вытекает следующая задача познавательного характера.

▼ **Задача 2.10.** Какой товар продает работник бизнесмену?

Из ответа на этот вопрос ясно, что предприниматель не может заранее — до начала процесса производства — купить на рынке труд

работника. На самом же деле рыночная сделка касается не труда, а рабочей силы. Поэтому надо разграничить два понятия: труд и рабочую силу.

Рабочая сила — это такая совокупность физических и духовных сил, которыми располагает работник и которые использует в производстве благ и услуг. Что касается **труда**, то это целесообразная деятельность людей, процесс использования их рабочей силы на производстве.

В чем заинтересованы работники, вступая в рыночную сделку с бизнесменом?

Трудящиеся заинтересованы в том, чтобы их способность к труду использовалась за то время, которое не подрывает жизненных сил человека, при нормальных условиях труда и в соответствии с профессией и квалификацией работника.

Сущность дохода работника выражается **экономическим законом заработной платы**. Согласно этому закону **заработная плата определяется стоимостью, или ценой, рабочей силы как товара**.

Особый интерес работников связан с определением размеров заработной платы. Как известно, работники непосредственно участвуют в создании новой стоимости. Некоторые из них высказывают крайние суждения, считая, что вся новая стоимость должна доставаться только им. Поэтому важно решить следующую задачу теоретического и практического значения.

▼ **Задача 2.11.** Правильно ли, чтобы величина заработной платы работников была равна всей новой стоимости?

Не трудно понять, что бизнес станет невозможным, если вся сумма новой стоимости будет присваиваться работниками. Одновременно все работники потеряют в дальнейшем возможность получать доход в какой-либо форме.

Естественно, что заработная плата должна быть только определенной частью новой стоимости. В связи с этим требуется определить *социально-воспроизводственные факторы*, определяющие величину заработной платы.

Факторы, определяющие величину заработной платы

1. *Главным* таким фактором является **стоимость жизненных средств**, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы.

Рабочая сила — это совершенно необычный — живой и, можно сказать, одушевленный товар. В силу этого величина стоимости рабочей силы имеет две количественные границы.

Низшая — физиологическая — **граница** равняется стоимости жизненных благ и услуг, которые достаточны для восстановления работоспособности человека с самым низким уровнем квалификации.

Для определения наименьшей заработной платы государственные органы (в США и других странах) рассчитывают так называемый **прожиточный минимум**. Он обычно устанавливается для работников самой низкой квалификации исходя из нормативов удовлетворения наименьших жизненных потребностей во многих товарах и услугах с учетом уровня цен.

В России в законодательном порядке на пятилетний период устанавливается потребительская корзина (набор товаров и услуг), которая служит нормативом для определения минимальной заработной платы. В 2006 г. были установлены три вида натуральных показателей:

Продукты питания (объем потребления в среднем на одного человека в год), в том числе на трудоспособное население, например, хлебные продукты — 134 кг, картофель — 108 кг, овощи и бахчевые — 97 кг, мясопродукты — 37 кг, молоко и молокопродукты в пересчете на молоко — 238 кг и др.

Непродовольственные товары (объем потребления на одного трудоспособного человека), в частности: верхняя пальтовая группа (шт./лет) — 3/7,6; белье (шт./лет) — 9/2,4; обувь — 6/3,2 и др.

Услуги, например, жилье — 18 кв. м общей площади; холодное и горячее водоснабжение и водоотведение — 285 л в сутки; электроэнергия — 50 кВт/ч в месяц; газоснабжение — 10 куб. м в месяц; транспортные услуги — 619 поездок в год; услуги культуры — 5% общей величины расходов на услуги в месяц и др.

2. Важный фактор, определяющий величину заработной платы, — **уровень квалификации работников**, совокупности профессиональных, научных знаний, умений и владение практической деятельностью. В условиях современного этапа научно-технической революции стоимость рабочей силы возрастает, поскольку увеличивается спрос на работников **нового типа**, имеющих уровень компетенции бакалавров и магистров.

От повышения уровня квалификации работников в решающей степени зависит рост верхней границы стоимости рабочей силы. Эта граница включает стоимость совокупности социальных и культурных благ и услуг, которые требуются для воспроизводства высококвалифицированной рабочей силы. Такая совокупность исторически меняется в зависимости от степени развития экономики и цивилизации в каждой стране. Сейчас в наиболее развитых государствах она может включать, скажем, многокомнатную квартиру для семьи или загородный коттедж, личные автомашины, современные средства электронной информации, спортивный инвентарь, хорошую библиотеку и многое другое.

3. На величину заработной платы значительно влияют **национальные различия** в степени развитости экономических и социальных условий жизни в разных странах. Эти различия в оплате труда зависят

в конечном счете от научно-технического уровня производства и производительности труда, степени развитости рабочей силы, достигнутого общественно нормального качества жизни и иных факторов. Это видно из данных табл. 3, где приведены сведения о почасовой заработной плате в ряде стран.

Таблица 3

Оплата труда в 2001 г., евро/ч

Страна	Зароботная плата
Германия	26,04
Норвегия	24,49
Япония	20,73
США	18,06
Португалия	6,56
Россия	0,4

В России за годы экономического кризиса в 1990-х гг. производительность труда работников предприятий упала примерно в 20 раз по сравнению со странами Запада, что, естественно, отрицательно сказалось на величине заработной платы.

Вместе с тем в последние годы наблюдается существенный рост заработной платы работников в России (табл. 4). Здесь заметно, что в начале XXI в. в результате подъема экономики России стал повышаться и уровень оплаты труда.

Таблица 4

Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций

Год	Среднемесячная заработная плата в ценах соответствующего года		Среднемесячная заработная плата в ценах 1991 г., руб.
	руб.	долл. США (по официальному курсу)	
1991	548	—	548
1992	5995	22	369
2000	2223	79	238
2008	17226	694	667

Некоторые экономисты, разрабатывающие прогнозы инновационного развития экономики России до 2020 г., с большим оптимизмом полагают, что к этому году средняя заработная плата россиянина составит 2000 долл. в месяц.

4. Большое воздействие на размер оплаты труда оказывают **спрос** и **предложение** на рынке труда. Величина вознаграждения за труд мо-

жет изменяться в соответствии с законами цены по массовому предложению и цены по массовому спросу.

Сейчас под воздействием научно-технической революции спрос на высококвалифицированных работников не удовлетворяется в полной мере, а это ведет к повышению оплаты труда специалистов с высшим образованием.

5. Значительным по своему влиянию рыночным фактором, воздействующим на величину вознаграждения за труд, является **конкуренция** на рынке труда. Здесь соперничество ведет, естественно, к приближению уровня заработной платы к равновесной цене труда для работников одинаковой квалификации. Это означает, что рынок труда утверждает принцип: равная оплата за равный труд.

Правда, в современных условиях такая идеальная конкуренция — редкое явление. Но до сих пор допускается *дискриминация* — ограничение или лишение прав определенных групп граждан по признаку расовой или национальной принадлежности, пола, по религиозным и политическим убеждениям и т.п.

Как формы заработной платы стимулируют труд?

Стимулом в Древнем Риме называли палку, которой погоняли животных. Но в современном цивилизованном обществе, где принудительный труд запрещен, под стимулом понимается поощрение, активизация деятельности работников. Эту роль выпала на формы заработной платы. Вместе с тем предприниматель по-своему заинтересован в выборе этих форм стимулирования. Ими являются две основные формы заработной платы: повременная и сдельная.

Рассмотрим сначала: кому выгодна повременная оплата.

Повременная заработная плата устанавливает размер вознаграждения в зависимости от проработанного времени. Подсчитывается величина оплаты за час, день, неделю, месяц, а затем умножается на проработанное время.

При определении размеров повременной заработной платы устанавливается единица измерения цены труда — цена часа труда. Почасовая ставка оплаты труда ($Z_{\text{ч}}$) рассчитывается путем деления установленной заработной платы (за день, неделю, месяц — Z) на нормированное число часов труда (соответственно за день, неделю, месяц — B):

$$Z_{\text{ч}} = \frac{Z}{B}.$$

Повременная заработная плата обычно применяется на предприятиях, где преобладает строго установленный технологический режим. Так, в массово-поточном производстве выработка рабочих

и темп их труда определяются скоростью движения конвейера. Повременная заработная плата выгодна для бизнесменов тем, что она позволяет повышать интенсивность (напряженность) труда без увеличения его оплаты. При этом оплачивается только фактически отработанное число часов. При ухудшении хозяйственного положения предприниматель может сократить общее время труда работников по сравнению с первоначально намеченной его продолжительностью.

Теперь выясним: какую выгоду дает сдельный заработок?

Сдельная, или поштучная, заработная плата является производной от повременной оплаты. Она рассчитывается в зависимости от объема выпущенной продукции. Эта зависимость устанавливается с помощью поштучной расценки.

Для подсчета поштучной расценки служат часовая (или дневная) цена труда и нормируемое количество продукции, которое работающий со средней интенсивностью и средней искусностью изготавливает за час (или день). **Поштучная расценка** ($P_{ш}$) определяется путем деления часовой (дневной) цены труда ($Z_{п}$) на норму выработки ($H_{в}$) (число единиц продукции, которое необходимо при нормальных условиях выработать за час или день):

$$P_{ш} = \frac{Z_{п}}{H_{в}}.$$

Нормы выработки — объем продукции, который рабочий должен изготовить за определенное время. Такие нормы выработки оплачиваются в установленном размере. Личный интерес побуждает человека трудиться более напряженно, с тем чтобы выпустить больше изделий и увеличить свой дневной доход.

Сдельщина наиболее широко применяется на предприятиях, где высока доля ручного труда и необходимо поощрять рост выпуска изделий. В современных условиях в этой форме стимулирования все больше учитываются и такие факторы, как качество продукции, степень использования оборудования, экономия сырья и материалов, что сближает сдельную заработную плату с повременной.

Чтобы повысить отдачу человеческого фактора, предприниматели применяют новые формы стимулирования. Что представляют собой новые способы стимулировать повышение производительности труда?

Этот вопрос составляет содержание задачи практической направленности.

▼ **Задача 2.12.** Что представляют собой новейшие формы стимулирования труда?

3. Прибыль

Прибыль на производственных фирмах

Мы уже познакомились в теме 6 с прибылью как приростом капитала. Теперь начинается знакомство с прибылью в разных областях экономики — в производстве, торговле и банковском деле. Сначала выясним, как образуется прибыль на предприятиях-изготовителях готовой продукции. Это позволит понять затем другие — производные виды прибыли в торговле и в банках.

Широко распространено мнение, что все частные бизнесмены стремятся получить **максимальную прибыль**. С этой целью сам бизнесмен определяет величину производственных затрат, объем выпуска продукции и рыночные цены.

Однако, учитывая известные нам законы рынка и правила коммерческого расчета, можно усомниться в том, что каждый бизнесмен может единолично добиться для себя максимальной прибыли. Для установления истины целесообразно решить следующую задачу.

▼ **Задача 2.13.** Может ли каждый частный бизнесмен добиться максимальной прибыли?

По крайней мере, должно быть совершенно ясно, что мелкий и средний бизнес не ставит цели максимальной прибыли и не достигает ее, что подтверждается фактами (см. тему 6 и ответ по поводу состояния предприятий микроэкономики). Но совершенно иначе складываются возможности получения очень больших прибылей в пользу крупного корпоративного капитала, о котором сказано в III разделе учебника.

Теперь рассмотрим нормальные для микроэкономики условия образования прибыли.

Прибыль производителя ($\Pi_{\text{п}}$) — это разница между оптовой ценой ($\Pi_{\text{о}}$) и себестоимостью продукции ($C_{\text{с}}$):

$$\Pi_{\text{п}} = \Pi_{\text{о}} - C_{\text{с}}$$

Себестоимость — это расходы бизнесмена на производство товаров: стоимость средств производства и заработная плата.

Соотношение составных частей стоимости (соответственно цены) товаров показаны на рис. 2.

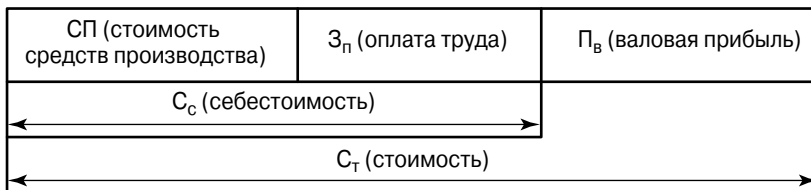


Рис. 2. Структура стоимости товара

Вполне очевидно, что повысить величину прибыли можно, если снизить величину себестоимости единицы продукции путем сокращения следующих затрат.

А. Прямые расходы на производство (или *переменные затраты*) зависят от объема выпуска изделий. К ним относятся: расходы на заработную плату работников, занятых изготовлением товаров; затраты на предметы труда.

Общая величина таких затрат изменяется, как правило, прямо пропорционально масштабам выпуска товаров.

Б. Косвенные (или *условно постоянные*) расходы мало или совсем не зависят от масштабов выпуска продукции. К ним причисляют: аренду здания; заработную плату служащим; коммунальные услуги; затраты на реализацию продукции (ее транспортировку, сбыт, рекламу, выплату по процентам на заем и др.).

Величина прибыли зависит от уровня цен, по которым фирма сбывает свою продукцию. Здесь возможны пять основных вариантов в соотношении цен, стоимости и себестоимости изделий (рис. 3).

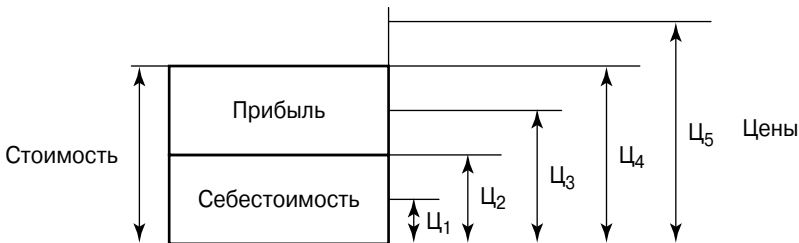


Рис. 3. Соотношение цен и стоимости товара

Цена Ц_1 может устанавливаться *ниже себестоимости* изделий, в результате чего они реализуются в **убыток**. Во-вторых, денежная выручка за товар Ц_2 *совпадает с издержками предприятия*, что обеспечивает **самокупаемость** производства. В-третьих, если цена Ц_3 *выше себестоимости, но ниже стоимости*, то предприятие получает **прибыль в меньшем размере**, чем величина заключенной в товаре прибыли. В-четвертых, когда цена Ц_4 *совпадает по своей величине со стоимостью*, то бизнесмен получает **всю прибыль**, заключенную в товаре. Наконец, если рынок позволяет получать за товар *больше денег Ц_5 , чем величина стоимости*, то образуется **сверхприбыль**.

В условиях современной стадии производства распределение прибыли для всех собственников сильно усложнилось, что схематически изображено на рис. 4.

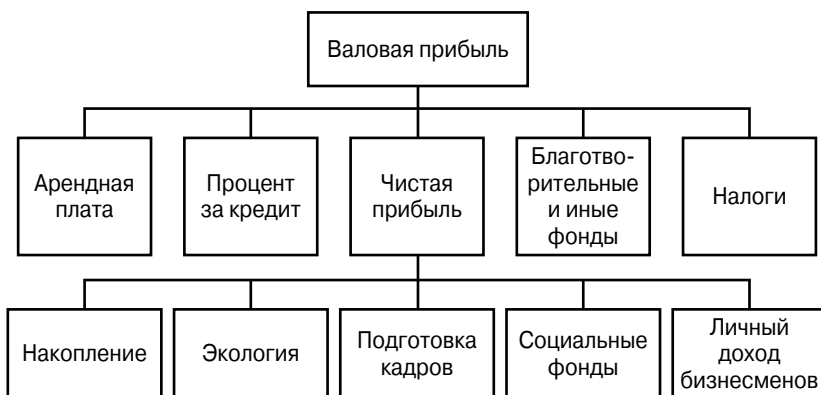


Рис. 4. Распределение валовой прибыли

Из валовой прибыли вычитаются прежде всего суммы, уходящие на сторону. Сюда относятся арендная плата за пользование чужой землей, а также процент за кредит. Кроме того, предприятие вносит налоги в бюджет государства и местных органов власти, вкладывает средства в благотворительные и иные фонды. Оставшаяся часть средств образует **чистую прибыль**. Она используется на производственные и социальные потребности предприятия, на накопление (расширение производства) и другие цели. Наконец, из чистой прибыли бизнесмен получает причитающийся ему лично **предпринимательский доход**.

Кроме абсолютной величины прибыли немалое значение имеет ее относительный показатель — норма прибыли.

Норма прибыли характеризует степень возрастания капитала, который авансирован на производство товаров и услуг. Норма прибыли ($H'_п$) предстает как отношение прибыли ($\Pi_в$) к первоначально затраченным средствам, выраженное в процентах:

$$H'_п = \frac{\Pi_в}{D_a} = \frac{\Pi_в}{K + Z_п} 100.$$

Как видно, норма прибыли прямо характеризует эффективность деятельности фирм.

Приведем простой пример.

Допустим, на одном предприятии за год получена прибыль на сумму 3 млн руб., а на другом — 2 млн руб. Спрашивается: какая из этих фирм работает с большей коммерческой выгодой?

Ответить на этот вопрос можно, если добавить следующие данные: на первом предприятии первоначально затраченный капитал составляет 30 млн руб., а на втором — 10 млн руб. В таком случае можно подсчитать норму прибыли по приведенной формуле.

Становится очевидно, что на первом предприятии норма прибыли равна 10%, а на втором — 20%.

Показатель прибыльности бизнеса прямо влияет на активность предпринимателей и даже на их отношение к соблюдению правовых норм. Еще в XIX в. была подмечена своеобразная тенденция, которая отражена в табл. 5.

Таблица 5

Норма прибыли и активность бизнесменов

Норма прибыли	Активность бизнесмена
10%	Бизнесмен согласен на всякое применение капитала
20%	Оживленная деятельность бизнесмена
50%	Готовность к большому риску
100%	Бизнесмен нарушает все законы
300%	Бизнесмена не останавливает угроза смертной казни

Практический опыт показывает, что те крайние случаи, когда бизнесмены нарушают правовые нормы поведения и их жадность к обогащению превосходит все человеческие пределы, получает наиболее широкое развитие при следующих условиях:

- при свободном стихийном рынке;
- при ослаблении борьбы государства против преступности;
- когда крупный капитал захватывает экономическую власть и использует ее, не считаясь ни с чем, ради своего частного обогащения;
- во время кризисного состояния экономических и социальных отношений и др.

Прибыль торгового капитала

Прежде всего следует отметить, что образованию торговой прибыли предшествовало разделение хозяйственной деятельности между промышленными и торговыми предприятиями. Как это произошло?

В XV—XVII вв. в западных странах небольшие производственные предприятия обычно сами не только создавали, но и продавали свои товары, получая за них всю прибыль. Но на индустриальной стадии развития экономики крупные фабрики и заводы перестали продавать большое количество производимых ими товаров на рынке. Им стало выгоднее разделить производство и торговлю. Не затрачивая деньги на организацию торговли, они увеличивали производственный капитал. Одновременно оптом (крупными партиями) сбывали свои товары торговым посредникам по меньшей оптовой цене.

Существование особой отрасли торговли накладывает свой отпечаток на образование в этой сфере прибыли.

Торговый бизнес осуществляется в соответствии с формулой:

$$Д - Т - Д'.$$

где $Д$ — денежные затраты на торговую деятельность;

$Т$ — товары (закупаемые оптом и продаваемые в розницу);

$Д'$ — денежная выручка (сумма продаж) от реализации товаров по розничным ценам.

По данной формуле мы можем составить первоначальное представление о прибыли в торговом бизнесе. **Торговая прибыль** Π_T — разница между суммой продаж и первоначально авансированной на торговое дело суммой:

$$\Pi_T = Д' - Д.$$

Отсюда легко представить формулу нормы торговой прибыли Π'_T :

$$\Pi'_T = \frac{\Pi_T}{Д} \times 100.$$

Норма прибыли торгового капитала — это отношение торговой прибыли к авансированному торговому капиталу, выраженное в процентах.

Торговая прибыль, как известно, зависит от уровня розничной цены по отношению к торговым издержкам в расчете на один товар. Такая цена устанавливается следующим образом. К оптовой цене товара приплюсовывается *торговая надбавка*. Торговая надбавка T_H покрывает торговые издержки и включает торговую прибыль:

$$T_H = И_T + \Pi_T$$

Как свидетельствует мировой опыт, нормализации экономических отношений между производством и торговлей и повышению нормы прибыли в немалой степени способствует маркетинг.

Что означает маркетинг и кому он выгоден: продавцам или покупателям? Этот вопрос — основа задачи практического характера.

▼ **Задача 2.14.** Маркетинг: кому он выгоден — продавцам или покупателям?

4. Процент

Сейчас будет рассмотрена деятельность банков, получающих доход в виде **процента** (от лат. *pro centum* — на сотню) как части прибыли.

Наверное, все знают, чем занимаются банки. И поэтому многим будет непонятен следующий вопрос. Каким учреждением является банк — кредитором (выдающим деньги взаймы) или же дебитором (задолженником из-за заема денег)? Этот вопрос дается в качестве задачи познавательного и практического значения.

▼ **Задача 2.15.** Какими финансовыми учреждениями являются банки: кредиторами или дебиторами?

Ответ на этот вопрос в полной мере раскрывает финансовую роль банков. С одной стороны, банки заинтересованы в увеличении депозитных вкладов населения и предприятий, ибо такими заимствованиями денег они **увеличивают свой капитал**. С другой стороны, они не в меньшей степени заинтересованы в выдаче **денежных ссуд** под определенный процент.

В свою очередь, население и предприниматели имеют выгоду от своих депозитных вкладов, поскольку они получают от банка доход в виде **депозитного процента**. Интерес клиентов банков связан с получением от банка **денежного кредита** для осуществления своих целей (улучшения жилищных условий, приобретения автомобиля, расходов на образование и др.). Отсюда вытекает, казалось бы, неожиданный вывод: благосостоянию людей способствуют финансовые взаимоотношения с деятельностью банков.

Теперь рассмотрим организацию банковского дела.

В зависимости от характера выполняемых функций и операций банки делятся на три основных вида: центральные, коммерческие и специализированные (рис. 5).

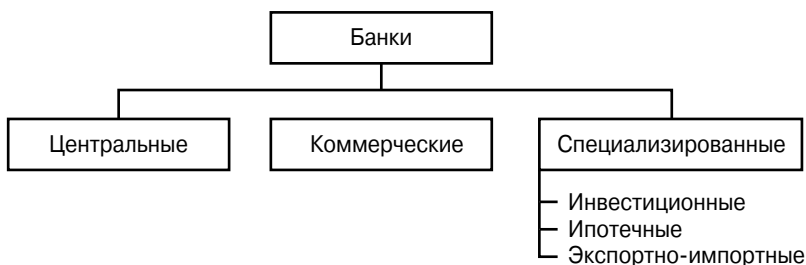


Рис. 5. Виды банков

Ведущую роль среди кредитных учреждений играют **центральные банки**. Центральный банк страны наделен государством исключительным правом эмиссии (выпуска) банкнот (*банковских билетов*) — денежных знаков, основных видов бумажных денег. Кроме того, он обычно выполняет другие функции:

- хранит государственные золотовалютные резервы, сохраняет резервные фонды (запасы) других кредитных учреждений;
- дает ссуды коммерческим банкам;
- обслуживает государственные учреждения;
- проводит расчеты и переводные операции, контролирует деятельность кредитных учреждений;
- регулирует количество денег в национальной экономике.

Коммерческие банки дают ссуды предприятиям главным образом за счет денежных средств, привлекаемых ими в виде вкладов, и ведут расчеты между предпринимателями. В современных условиях эти банки осуществляют операции на рынке ценных бумаг, ведут денежные дела клиентов и занимаются валютными операциями.

Специализированные банки заняты преимущественно определенными видами финансово-кредитных операций. Например, инвестиционные банки осуществляют финансирование и долгосрочное кредитование капитальных вложений. *Ипотечные банки* предоставляют ссуды под залог недвижимости (земельных участков, домов). *Экспортно-импортные банки* кредитуют внешнюю торговлю и ведут расчеты с иностранными контрагентами (договаривающимися лицами).

Во второй половине XX в. в банковском бизнесе появились новые тенденции, которые раскрыли невиданные ранее организационные, экономические и технические возможности банковского кредита:

- резко углубился процесс **концентрации** (укрупнения) и централизации (объединения) ссудного капитала, возникли банки-гиганты;
- крупнейшие банки превратились в **многоцелевые кредитно-финансовые учреждения**, которые предоставляют клиентам 100–300 видов услуг. Они выпускают и реализуют ценные бумаги, начисляют и удерживают налоги, ведут бухгалтерские и расчетные операции для клиентов;
- новой тенденцией в банковском деле является широкая **электронизация** банковских услуг, для чего кредитные учреждения используют свои вычислительные центры, оснащенные мощными электронно-вычислительными машинами. Быстро увеличивается число автоматических расчетных палат как центров безналичных денежных перечислений.

Теперь пора узнать, сколь прибыльно банковское дело.

Будучи коммерческими организациями, банки получают прибыль, которая отличается особенностями образования. Прибыль банков возникает потому, что *процентная ставка по кредиту* (отношение процента, уплачиваемого за заем, к величине ссужаемого капитала) всегда больше *процентной ставки по депозиту* (отношение процента, выплачиваемого вкладчику, к сумме его денежного вклада).

Основу валовой (общей) прибыли банков составляет разница между всей суммой ссудных процентов и общей суммой депозитных процентов. О разнице между этими видами процентных ставок можно судить по данным табл. 6.

Таблица 6

**Процентные ставки по кредитам и депозитам,
среднегодовые, 2007 г.**

Страна	По кредитам	По депозитам
Япония	1,88	0,81
Канада	6,10	2,08
США	8,06	5,27
Китай	7,47	4,14
Россия	10,43	10,03

Процентные ставки банков во многом зависят от уровня инфляции: они повышаются или понижаются в зависимости от величины индекса цен в стране. Кроме того, процентные ставки банков формируются под воздействием рефинансирования кредита.

Рефинансирование кредита — привлечение коммерческими банками ссуд или кредитов центрального банка, чтобы обеспечить своим клиентам займы по относительно невысоким процентным ставкам.

Об уровне ставок рефинансирования можно судить по данным табл. 7.

Таблица 7

Ставки рефинансирования, % (2006 г.)

Страна	Ставка
Япония	0,40
Канада	4,50
США	6,25
Германия	4,50
Китай	3,33
Россия	11,0

Помимо разницы между процентными ставками по кредитам и депозитам, в валовую прибыль банков входят их доходы от всех коммерческих операций (в том числе, например, от купли-продажи валюты). Часть этой прибыли покрывается издержками (выплата заработной платы банковским служащим, содержание помещений, канцелярские расходы и т.п.). Оставшаяся часть — **чистая прибыль**. Данный показатель используется для исчисления нормы банковской прибыли.

Норма прибыли банка ($\Pi'_ч$) — это отношение чистой прибыли ($\Pi_ч$) к собственному (не заемному) капиталу банка ($K_с$), выраженное в процентах:

$$\Pi'_ч = \frac{\Pi_ч}{K_с} \times 100.$$

В заключение — кратко о прибыльности банков в России в конце XX в. — в начале XXI в. В условиях полного государственного управления экономикой господствующее положение занимал Государственный банк СССР. Он установил очень низкий процент для вкладов населения (2% по вкладам до востребования и 3% по срочным вкладам) и ничего не платил предприятиям за хранение денег в банке. Такой процент не мог поощрять эффективное применение денег.

В 90-х гг. XX в. государство и банки серьезно подорвали доверие населения в отношении использования кредита для повышения жизненного уровня населения: во время дефолта (невыполнения денежных долговых обязательств) в 1998 г. большинство банков потеряли все резервные деньги и не выдавали по требованию населения взятые у него вклады.

В начале XXI в. Российское государство предприняло решительные меры по нормализации положения дел в области банковского кредита. Намечены и осуществляются следующие меры:

- положено начало снижению ставки процента по ипотечному кредиту с 14 до 5–6%;
- вводятся новые виды доступного кредита, особенно ипотечного;
- государство рассчитывается по долгам с населением;
- государство добивается снижения ставок банковского кредита (процентов) в связи с уменьшением темпов инфляции;
- государство обязало банки иметь резервы денег для возмещения потерь от банкротства. Полностью возмещаются потери вкладчиков на сумму до 700 тыс. руб.;
- в начале 2010 г. ставка рефинансирования была снижена до 8,25%.

Разговор о деятельности банков и их прибыли здесь не окончен. Он будет продолжен в разделе III «Сектор корпоративного капитала». Там будет рассмотрена органическая связь банков с деятельностью акционерных обществ и с фондовыми биржами, торгующими ценными бумагами.

5. Рента

Теперь мы рассмотрим особый вид дохода, получаемого, как правило, владельцем недвижимого имущества в виде ренты. Рента (от лат. *reddita* — отданная назад, возвращенная) — особый вид относительно устойчивого дохода, непосредственно не связанного с предпринимательской деятельностью.

Отметим **характерные черты земельной ренты**: рента относится к первичным доходам, образующимся на предприятиях и в учреждениях; получатель ренты не занимается в связи с этим предпринимательской деятельностью; основой рентных отношений является частная собственность на недвижимое имущество (землю, помещения).

Исходным условием для образования ренты является аренда земли. **Аренда земли** — вид землепользования, при котором собственник передает свой участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства. В арендном договоре предусматривается вознаграждение землевладельцу — **арендная плата**.

В XVI—XVII вв. возникла капиталистическая (предпринимательская) аренда земли. В этом случае арендатор вкладывает в землю собственный капитал, ведет хозяйство с помощью наемного труда с целью извлечения прибыли. Такая аренда особенно распространена в США, Великобритании, Бельгии, Нидерландах и Франции.

Арендная плата за землю учитывает *процент на капитал*, вложенный в имущество землевладельцем, и главным образом — ренту. В силу этого возникают рентные отношения между землевладельцем и предпринимателем-арендатором. В чем существо этих отношений?

Рентные отношения складываются между собственником земли и арендатором по распределению прибыли. Одна ее часть — в виде обычной прибыли — достается предпринимателю, а другую долю — в форме сверхприбыли — получает земельный собственник (рис. 6).

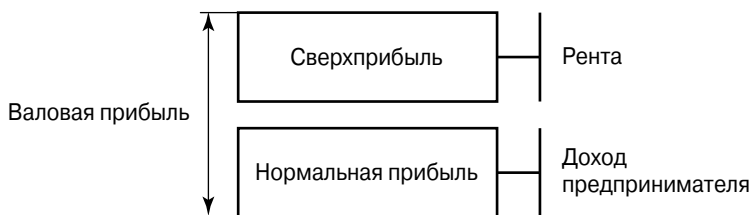


Рис. 6. Источники дохода предпринимателя и собственника земли

Теперь мы можем установить связь понятий «рента» и «арендная плата»

Арендная плата — это форма *ренты* — дохода, который получает землевладелец за сдачу своей земли в аренду предпринимателю.

Что касается России, то у нас долгое время не было вообще никакой практики установления ренты и арендной платы, поскольку земля полностью в собственности государства. Положение стало изменяться в 1990-х гг. при приватизации государственной собственности. В связи с этим важно рассмотреть задачу:

▼ **Задача 2.16.** Какими являются земельные и рентные отношения в России?

Продолжим выяснять, как образуется рента.

Земельная рента образуется в силу тех особых экономических отношений, которые складываются по присвоению и использованию земли.

Как известно, земля является невозпроизводимым фактором экономики и количественно ограничена. К тому же она различна по

качеству (по плодородию и месторасположению — удаленности от рынка сбыта): различаются **лучшие, средние и худшие** участки земли.

Продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения общественных потребностей в этих областях. Поэтому при условии получения обычной прибыли предприниматели берут в аренду и худшие участки. В результате рыночная цена за каждую ее единицу складывается **по условиям производства на худших землях.**

В силу более благоприятных условий себестоимость единицы продукции на лучших и средних по качеству землях ниже, чем на худших участках. Если сложить такую низкую себестоимость (скажем, 1 ц пшеницы) с обычной прибылью, то на лучших участках индивидуальная цена продуктов будет ниже рыночной. Поэтому фермеры, хозяйствующие здесь, получают при продаже созданных благ по рыночной цене дополнительную сверхприбыль. Такая **дифференциальная** (разностная) **сверхприбыль** представляет собой разницу между рыночной ценой, отражающей повышенные затраты на худших участках, и сравнительно низкой индивидуальной ценой единицы продукции на лучших землях.

Земельный собственник прекрасно осведомлен о качестве принадлежащей ему земли и заранее учитывает это обстоятельство в арендном договоре. Поэтому разностная прибыль достается ему в виде **дифференциальной ренты.**

Предприниматель может, используя научно-технические достижения, повысить *экономическое плодородие* земли (вносить удобрения, улучшать почву и выполнять иные агротехнические мероприятия).

Такие меры повышают эффективность дополнительных капитальных затрат, в результате чего себестоимость единицы продукции снижается. Продавая собранный урожай по установившейся рыночной цене (соответствующей условиям производства на худших землях), фермер получает новую разностную сверхприбыль. Она представляет собой разницу между рыночной ценой единицы продукции и индивидуальной ценой, которая понизилась вследствие повышения эффективности хозяйства на арендованном участке. Этот доход предприниматель получает до истечения срока арендного договора. Когда же землевладелец заключает с предпринимателем арендный договор на новый срок, он учитывает результаты капиталовложений в улучшение земли (произведенные без всякого его участия) и назначает более высокую плату за пользование его землей.

Если земельные собственники или предприниматели пожелают купить или продать землю, то перед ними встанет вопрос: какова цена земли?

При продаже земли ее собственник заботится о том, чтобы не потерять получаемый им рентный доход. Он стремится получить за

участок по крайней мере такую сумму денег, которая, будучи помещенной в банк, принесла бы ему годовую величину депозитного процента, равную ренте. В свою очередь, покупатель земли, прежде чем стать ее собственником, сравнивает приобретаемую земельную сумму ренты с процентом, который он может получить, если положит свои деньги в банк. Стало быть, **цена земли** — это капитализированная (превращенная в денежный капитал) рента. Цена земли (Π_3) прямо пропорциональна величине ренты (P_3) и обратно пропорциональна депозитной ставке банковского процента (Π_n):

$$\Pi_3 = \frac{P_3}{\Pi_n} \times 100.$$

На рыночную цену земли определенное влияние оказывают *предложение и спрос* данного товара. При этом важно отметить, что количество предлагаемой земли не может вообще измениться под воздействием повышения или снижения цены: общее количество освоенной земли невозможно увеличить.

Для современных условий характерна **тенденция уменьшения предложения земли** вследствие ряда обстоятельств. В частности, непрерывно усиливается процесс урбанизации (роста городов) и использования земли для других несельскохозяйственных целей (добычи полезных ископаемых, строительства аэродромов и т.п.). В связи с этим государство в ряде стран идет на национализацию части земель (выкупая ее у собственников), создает национальные парки и заповедники, в которых сохраняется в неприкосновенности природная среда. Оно улучшает использование земель для городского строительства и рационального развития отдельных регионов страны.

Вследствие уменьшения предложения земли начинает действовать закон цены по массовому предложению, согласно которому цена на землю повышается (рис. 7).

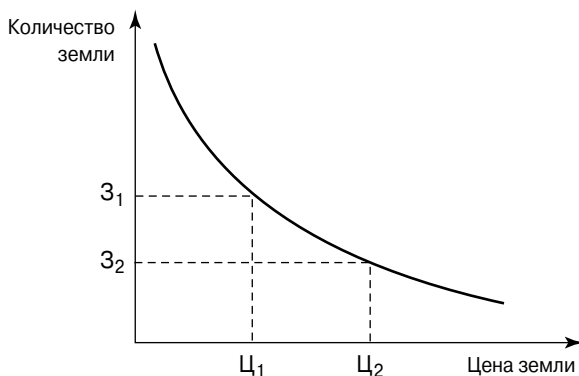


Рис. 7. Изменение цены земли в зависимости от ее предложения

На рис. 7 показано, что происходит при сокращении земельных угодий, являющихся объектом купли-продажи на рынке земли. При начальном количестве предлагаемой для продажи земли, указанном на оси ординат (Z_1), на рынке устанавливается цена земли на сравнительно низком уровне, отмеченном на оси абсцисс (C_1). Затем при уменьшении количества продаваемых земель (Z_2) цена предложения земля возрастает до уровня C_2 .

Не случайно во второй половине XX в. в странах Запада сформировалась устойчивая **тенденция к росту цены земли**. Показательно, например, что в ряде регионов США цена земли выросла по сравнению с 1940 г. более чем в 3–5 раз. Следствием этого является еще более быстрое повышение цены на жилые дома. Так, в США в начале 50-х гг. цена традиционного односемейного дома равнялась 8 тыс. долл., а в середине 80-х гг. она возросла более чем в 10 раз. Примечательно также, что за последние два десятилетия цена земли в Москве возросла в 4 раза.

Вкладывать деньги в недвижимость — землю, дома и другие капитальные объекты, цены на которые обычно повышаются быстрее, чем на иные товары, — стало особенно выгодным делом в условиях инфляции. Это подогрело *спекуляцию*, направленную на покупку всякой недвижимости (и в первую очередь земли) с расчетом получить за нее очень высокую цену. Но таким способом, с одной стороны, создаются экономические предпосылки для получения в будущем совершенно неоправданных доходов одними людьми. А с другой стороны, ухудшаются жизненные условия многих других, стремящихся приобрести жилые и земельные участки для производства сельскохозяйственных продуктов. В связи с этим в Великобритании, Швеции, Италии и других государствах ограничено получение доходов от продажи земель тем, кто спекулирует недвижимостью, и собственникам земель, отводимых под новое городское строительство.

Для многих жителей городов актуальной является проблема: как повышение цены на землю сказывается на ряде их жизненных условиях? В связи с этим мы рассмотрим следующую задачу.

▼ **Задача 2.17.** Как рост цены земли сказывается на ряде жизненных условий населения городов?

Итак, во втором разделе, посвященном микроэкономике, была рассмотрена национальная экономика на ее, образно говоря, «первом» этаже. В разделе III нам предстоит подняться на ее «верхние» этажи.

Ответы на интеллектуальные задачи по разделу II «Сектор микроэкономики»

Задача 2.1. Когда и как сформировалась микроэкономика в нашей стране?

В России было предпринято несколько попыток создать микроэкономике. В 1921 г. после окончания Гражданской войны советское государство стало проводить экономическую политику, которая способствовала развитию мелкого товарного производства и капиталистическим предприятиям. Сложился свободный рынок. Ускорился рост национальной экономики: выпуск промышленной продукции увеличился с 14% в 1913 г. (принятым за 100%) до 96%, в 1926 г., продукция сельского хозяйства за тот же срок возросла до 180%. В 1929 г. произошло полное огосударствление всей экономики и ликвидирована частная собственность. Тем самым был положен конец существованию микроэкономики.

В начале 90-х гг. начался переход от государственной экономики к рыночной. 1 октября 1992 г. была предпринята **приватизация** (от лат. *privatus* — частный) — передача государственной и муниципальной собственности (земельных участков, промышленных предприятий, банков, средств транспорта и т.п.) в частную собственность. Всему населению страны бесплатно раздали ваучеры — приватизационные чеки с нарицательной стоимостью 10 тыс. руб. Однако ваучерная приватизация не дала ожидаемого эффекта — появлению зажиточных граждан, занимающихся частным предпринимательством. С 1 июля 1994 г. совершился переход к денежной приватизации, при которой государственное имущество приобреталось по заниженным ценам, что быстро привело к образованию крупной капиталистической собственности.

Задача 2.2. Можно ли сейчас возродить золотой стандарт?

Для возрождения золотого стандарта необходимо, чтобы во всех странах общая цена всех продаваемых и покупаемых товаров на мировом рынке была не меньше общей цены золота, выполняющего функцию мировых денег.

Однако на примере США видно, что в этой стране органы денежно-кредитного регулирования имеют самые большие запасы монетарного золота: в начале XXI в. они составляли 262 млн тройских унций (1 тройская уncia равна 31 грамму золота). Однако внешнеторговый долг США другим странам в то же время превышал суммарную цену запасов американского золота в 5 раз, а доллар не был обеспечен золотом на $\frac{4}{5}$.

Ни для США, ни для других стран совершенно невыполнимой является задача вернуться к золотому стандарту.

Задача 2.3. Как во время появления товаров и денег определялась их эквивалентность — равенство по стоимости?

Уже при зарождении рыночного обмена товаров их эквивалентность не могла вообще измеряться с помощью каких-то полезных свойств вещей. Ибо невозможно соизмерить полезные качества допустим, мяса, домотканой рубашки, зерна и валенок и т.п. Вместе с тем на первой стадии экономики в производстве господствовал ручной труд. Каждый че-

ловек легко мог видеть, сколько труда требовалось затратить на изготовление обычных товаров. В силу этого первичным мериллом стоимости товаров, а затем и товарных денег мог быть только труд в его простой форме.

Однако с переходом к индустриальной экономике и в еще большей степени — к современной стадии производства ручной труд утратил свою прежнюю роль измерителя стоимости товаров и услуг.

Задача 2.4. Является ли структура системы денежных агрегатов оптимальной для развития национальной экономики?

Структура современных денежных средств нельзя признать оптимальной по ее качественному составу (делению на ликвидные и неликвидные деньги — долговые обязательства) и по количественным пропорциям. Более того, проведенные в XX в. перемены в структуре всей денежной массы создают возможность серьезной опасности в развитии национальной экономики. Опасность выражается в том, что в деятельности предприятий может возникнуть острая нехватка наличных денег для оплаты труда работников, для получения заемных средств у банков и для других хозяйственных нужд. При нехватке агрегата М0 ее невозможно восполнить всякими долговыми обязательствами, не являющимися ликвидными денежными средствами.

Такого рода опасность не является простым предположением. Как будет показано в теме 14, в 2007—2009 гг. именно нехватка в банках наличных денег в США и других странах послужила началом мирового финансового и экономического кризиса.

Задача 2.5. Какие риски возможны для пользователей электронными деньгами и как их избежать?

Владелец пластиковых денег сможет избежать возможных рисков, если будет выполнять следующие правила:

- научиться использовать банкомат для получения наличных денег и для платежей;
- не допускает потери платежных карт;
- если по каким-то причинам пластиковая карточка утрачена, то следует незамедлительно поставить в известность об этом банк, выдавший карточку. Это позволит заблокировать (не допустить) использование такой карточки другими лицами;
- не разглашать сведения, содержащиеся на карточке.

Задача 2.6. Был ли рынок полностью свободным при его возникновении?

Важно отметить, что с самого начала возникновения товарного обмена рыночные связи носили случайный характер. Они совершенно стихийно приспособлявали разделение труда и производство товаров к потребностям покупателей. При этом не соблюдались нормальные и цивилизованные отношения между продавцами и покупателями. Не случайно ученые и деятели культуры очень резко осудили грубые нарушения правил поведения на рынке.

Античный философ Анархасис (VII в. до н.э.) дал такое определение: «Рынок — это место, нарочно предназначенное, чтобы обмеривать и обкрадывать друг друга».

Римский поэт Гораций подметил: «Особенно хвалят тот товар, который хотя бы поскорее сбыть с рук».

Французский писатель Люк де Клопье Вовенарг (1715–1741 гг.) считал: «Торговля — школа обмана».

Не случайно такого рода рынки давно получили неслестные эпитеты — «дикий», «блошинный», «нецивилизованный».

К тому же необходимо отметить, что вплоть до Нового времени в экономике господствовало натуральное производство, характерное для рабовладельческих и феодальных хозяйств, а рыночные отношения были слабо развиты. К тому же государственная власть не регулировала рыночные отношения.

Задача 2.7. Какие ошибки и упущения имеются в приведенных формулировках законов рынка?

Обнаружены следующие недостатки в формулировках законов.

Не учтено, что спрос и предложение могут быть в двух видах: **индивидуальными** и **массовыми**. Индивидуальный спрос и индивидуальное предложение преобладали на первой стадии экономики, а массовый спрос и массовое предложение получили наибольшее развитие в XX–XXI вв.

Не отмечено, о какой цене товара идет речь: об **индивидуальной цене** одного продавца или о **рыночной цене**, которой придерживаются все продавцы.

Не указаны законы рынка, которые выражают **зависимость рыночной цены от массового спроса и от массового предложения**, эти законы приобрели особенно важную роль в современном мировом рынке.

Задача 2.8. Каким было состояние предприятий микроэкономики в России в начале XXI в.

О результатах деятельности малого и среднего бизнеса судят по выручке предприятия. Такой показатель в 2002 г. был явно недостаточным для успешной деятельности. Так, у малых предприятий выручка составляла в нашей стране 400 млн руб. в год, а у средних объединений предпринимателей — 1 млрд руб.

Вместе с тем возрастала задолженность (долги) малых предприятий за банковские и другие кредиты. Такая задолженность возросла с 1 507 185 млн руб. в 2000 г. до 4 284 800 млн руб. в 2004 г.

Задача 2.9. Какие меры могут предотвратить коммерческие риски?

На практике коммерческий расчет предусматривает следующие меры, способствующие предотвращению рисков. *Первая* из них — соблюдение **коммерческой тайны**. Государство предусматривает в законодательном порядке правовую защиту всех видов предпринимательской тайны: производственной, коммерческой (с кем и на каких условиях заключены торговые сделки), финансовой, научно-технической и др. Фирмы расходуют большие средства (примерно равные затратам на рекламу) на охрану своих секретов. Информационная безопасность предотвращает разорение фирм.

Вторым средством против коммерческого риска является страхование. На Западе применяются многочисленные виды страхования. Так, страхованию подлежат: а) собственность (покрываются убытки от по-

жара, взрыва, урагана, повреждений транспорта и др.); б) несчастные случаи (порча имущества, телесные повреждения и т.п.); в) жизнь людей (защищаются права наследников собственности умерших); г) вознаграждение за труд (возмещаются потери при производственных травмах); д) обязательства перед фирмой (ответственность работника за кражу имущества, защита определенных обязанностей по хозяйственным договорам).

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

Задача 2.10. Какой товар продает работник бизнесмену?

Если предположить, что труд является товаром, то, последовательно рассуждая, надо признать, что собственник этого товара должен иметь его до рыночной сделки. Поскольку во время работы всегда целесообразно используются средства производства, то продавец труда должен обладать также ими. Между тем он не имеет материальных факторов. А если бы обладал ими, то стал бы продавать обычные изделия, а не труд.

Надо иметь в виду и практическую сторону дела. Она состоит в том, что предприниматель оплачивает труд отнюдь не на рынке труда — до начала работы. Работник получает деньги за проработанное время только после того, как он потрудился какое-то время (обычно за неделю или месяц работы).

Единственное, что может продать работник на рынке труда, это рабочую силу — свою способность выполнять определенную работу. Поэтому перед заключением договора о найме по определенной профессии, специальности предприниматель выясняет состояние рабочей силы человека — его формальные данные (документы об образовании и т.п.) и фактические компетенции (знания, умения и владение практическими действиями).

Задача 2.11. Правильно ли, чтобы величина заработной платы работников была равна всей новой стоимости?

Если вся новая стоимость превратится в заработную плату работников, то следствием этого будет:

- не имея прибыли, бизнесмен не может расплатиться с банком за предоставленный ему кредит и с собственником земли за аренду земельного участка;
- бизнесмен не получит предпринимательский доход за выполнение функций предпринимателя, он никак не будет заинтересован в том, чтобы заниматься бизнесом.

Задача 2.12. Что представляют собой новейшие формы стимулирования труда?

В конце XX в. и в XXI в. стали применяться более эффективные способы повышения трудовых результатов. Они основаны на *индивидуальном* подходе к каждому работающему и увязывают величину дохода с его лич-

ным вкладом, компетентностью и добросовестностью. В результате резко снижается доля традиционной постоянной части заработной платы и соответственно возрастает ее переменная часть, которая зависит от индивидуальных результатов работы, а также от общего финансового состояния фирмы. Например, в Японии переменная часть составляет $\frac{1}{4}$ всего заработка, в Великобритании — $\frac{1}{8}$, в США — от $\frac{1}{7}$ до $\frac{1}{3}$.

На многих предприятиях, помимо деловых умений рабочего, в тарифных ставках учитываются его личные качества на основе так называемой *оценки по заслугам*. При этом выделяется ряд показателей: фактический уровень выработки, надлежащее качество труда, экономия материалов, бережный уход за оборудованием, максимальное использование рабочего времени. Сюда входят также «общая надежность», «стремление к сотрудничеству», «общее поведение», что характеризует преданность человека компании.

Информационная революция, начавшаяся с появлением компьютеров, вызвала коренное изменение условий и результатов труда. Возникла совершенно новая организация производственной деятельности. Речь идет о работе так называемых **надомников**. Эти люди имеют дома компьютер и выполняют творческие и иные задания на дому. К ним относятся программисты, бухгалтеры, разные работники творческих профессий. В США, например, насчитывается 50 млн надомников. На некоторых предприятиях надомниками являются половина работников. Такое надомничество дает работникам ряд преимуществ: колоссальную экономию времени (скажем, они не тратят время на транспорт, поскольку не ездят на работу), полностью распоряжаются своим временем (затрачиваемым на труд, отдых и самообслуживание), не только не теряют в величине заработной платы, но и могут работать, находясь дома, на несколько фирм.

В современных условиях в связи с ускорением научно-технического прогресса формы заработной платы призваны более эффективно стимулировать творчество в труде. В этих целях с 1 декабря 2008 г. претворяется в жизнь новая система оплаты труда вместо единой тарифной сетки, действовавшей в течение последних 16 лет.

Новая система оплаты труда персонала федеральных бюджетных учреждений исходит из следующих основных условий:

- с 1 января 2009 г. увеличенный вдвое минимальный размер оплаты труда (до 4330 руб. в месяц);
- увеличение общего фонда оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений (на 30%);
- установление повышенных критериев оценки работы персонала этих учреждений и качества предоставляемых услуг;
- дифференциация в отраслях бюджетной сферы профессионально-квалификационных групп для определения новых уровней оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений;
- предоставление руководителям предприятий и учреждений прав устанавливать оплату труда работников с учетом их практических достижений.

Задача 2.13. Может ли каждый частный бизнесмен добиться максимальной прибыли?

Как выяснено в теме 5, в условиях микроэкономики самостоятельно действующие участники рынка не могут лично сами устанавливать общие рыночные цены, по которым они покупают средства производства и продают свою продукцию. Поэтому ошибочно считать, что все частные владельцы капитала способны получать максимальную прибыль. Важно также учесть, что конкуренция на рынке не создает для всех бизнесменов возможность максимизации прибыли.

Задача 2.14. Маркетинг: кому он выгоден?

Маркетинг (от англ., *market* — рынок; маркетинг — рыноковедение) — такая система управления фирмой, которая лучше приспособливает производство к требованиям рынка для более выгодной продажи товаров. Эта система возникла в 20-е гг. в США и в 50–60-е гг. XX в. широко распространилась в западных странах, когда усугубились трудности со сбытом товаров.

Рассмотрим, как практически организован маркетинг. Здесь мы остановимся на четырех требованиях.

Первое требование: выбирать для производства **продукт, нужный покупателю, обладающий высоким качеством и конкурентоспособностью**. Маркетинг нацелен на то, чтобы создать рынок покупателя, т. е. выпускать товары, которые будет согласен приобрести потенциальный покупатель.

Чтобы выполнить эти установки, фирма должна:

- изучить рыночный спрос, потребности покупателей;
- повысить качество товара: улучшить дизайн (художественное конструирование), в том числе цвет, размеры и другие признаки, учесть психологию покупателей, а также эмоциональные и рациональные мотивы покупок;
- выбрать *сегмент* (участок) *рынка*, где слабо удовлетворяется покупательский спрос и где меньше конкуренции. При этом имеется в виду выбрать определенный вид продукции, который целесообразно производить.

Второе требование маркетинга: **цена товара должна покрывать производственные затраты и приносить прибыль предприятию, а также быть приемлемой для потребителя**. На практике используется гибкое ценообразование. Внимание покупателя привлекают призывы «купить два предмета по цене одного», «если купить пять предметов (кусков мыла и др.), то шестой достанется бесплатно».

Третье требование: **применять все способы продвижения товара до покупателя** — так воздействовать на людей, чтобы они купили его. В этих целях применяются:

- предпродажное обслуживание (предоставление кредита на покупку) и послеторговый сервис (гарантийный ремонт и т.п.);
- стимулирование сбыта товаров и премирование постоянных клиентов предприятий сферы услуг (гостиниц, авиалиний, банков и т.п.);
- предоставление максимума удобств для потребителей («шведский стол» в ресторанах, гостиницах);
- профессионально поставленная реклама.

Четвертое требование маркетинга: **правильно определить позицию на рынке** (установить, где и когда выгоднее всего продавать товар). Несоблюдение такого условия приводит к серьезным ошибкам.

Как свидетельствует многолетний опыт, применение маркетинга позволяет производителям в корне улучшить удовлетворение рыночного спроса. Однако нельзя не видеть оборотной стороны маркетинга:

- повышение цен из-за дорогой, хотя и красивой упаковки;
- большие расходы на кредит покупателям, послеторговый сервис и т.д.;
- широкое распространение назойливой и зачастую недостоверной рекламы;
- применение ядовитых красителей, вредных пищевых добавок, придающих товарам более привлекательный вид;
- рекламирование вредных для здоровья товаров: сигарет, спиртных напитков и т.п.

Во многих странах законодательство предусматривает защиту прав потребителей; усиливается контроль за качеством продукции; регламентируется рекламная деятельность, с тем чтобы она не наносила ущерб людям. В этом же направлении разворачивается активная деятельность обществ, защищающих права потребителей.

Задача 2.15. Какими финансовым учреждениями являются банки: кредиторами или дебиторами?

Банки в первую очередь заботятся о своих денежных резервах, за счет которых можно давать денежные ссуды. Они собирают и накапливают временно свободные денежные средства, поступающие от предприятий (денежные накопления, невыплаченный фонд заработной платы и др.) и от населения. Эти деньги образуют **депозиты** (от лат. *depositum* — вещь, отданная на хранение). За депозитный вклад банки выплачивают определенный процент, чтобы заинтересовать физических и юридических лиц в предоставлении денежных средств.

Об огромном объеме депозитов в нашей стране в 2008 г. свидетельствуют следующие статистические данные: депозиты и привлеченные средства организаций составили 3 231 848 млн руб., депозиты физических лиц — 5 151 641 млн руб.

Задача 2.16. Какими являются земельные и рентные отношения в России?

В России издавна сложились особенные отношения, связанные с собственностью на землю. Земля находилась в государственной собственности, а поэтому государство не устанавливало рентные отношения.

Проведенная в 1990-х гг. приватизация государственной собственности в России страдала серьезными недостатками: *слабой демократизацией и несовершенством законодательства* о собственности на недвижимость. К таким недостаткам, в первую очередь, относятся следующие:

- свыше 25 млн семей не оформили по закону свое владение участками земли и строениями (дачи, садовые домики и др.);
- широко практиковались незаконный захват и скупка земельных участков, например, в национальных парках и курортных зонах, находящихся

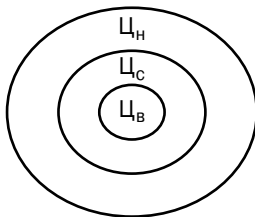
ся в государственной собственности, для строительства дач и других сооружений.

Естественно, что если у граждан нет официальной регистрации частной собственности на землю, то они не имеют права совершать сделки с этим объектом недвижимости: продавать, отдавать в залог, сдавать в аренду, передавать по наследству. Естественно, что никто не мог получать земельную ренту.

Теперь миллионы граждан нашей страны официально оформили свои земельные участки в личную собственность.

В Гражданском кодексе РФ в главе 34 изложены общие положения об аренде и определяются права на земельный участок, размер арендной платы и другие правоотношения, связанные с арендой.

Задача 2.17. Как рост цены земли сказывается на ряде жизненных условий населения городов?



Рыночные цены: C_n — низкие, C_c — средние, C_b — высокие

Рис. 1. Уровень рыночных цен на землю в разных городах

Как известно, возрастание рыночных цен на землю в направлении, ведущем к центру города, обусловлено тем, что здесь наиболее развитая инфраструктура (комплекс отраслей экономической и социальной жизни, которые обеспечивают жизнедеятельность населения, торговые и транспортные связи, а также управляющие организации. В городском центре размещаются самые дорогие предприятия, предоставляющие бытовые и культурные услуги.

Вследствие этого в центре городов, как правило, цена земли является самой высокой. Поэтому здесь сооружаются чрезмерно высокие многоэтажные дома, скапливается чрезмерно большое количество легковых машин без хорошо благоустроенных и необходимых по ширине дорог и возникают другие подобные недостатки. Из-за огромной дороговизны квартир затормаживается решение острой жилищной проблемы.

В противовес такой неравномерности в развитии мегаполисов (от греч. *megos* — большой + *polis* — город) проводятся эффективные меры. В частности, развертывается широкомасштабное строительство дешевых малоэтажных домов на свободных земельных участках, проводится современная реконструкция шоссейных дорог (в том числе строительство платных скоростных дорог), более равномерно развивается городская инфраструктура.

Итоговые вопросы к разделу II

- ▼ **Задача 2.18.** В теме 3 (подтеме «Особенности микроэкономики») отмечается, что в микроэкономике организовано производство, для которого характерны частная или общая собственность, кооперация труда, товарное производство и рыночные отношения, управление собственником хозяйством. Но здесь не говорится: есть ли в экономике бизнес. **Спрашивается: существует ли в микроэкономике бизнес как коммерческое предпринимательство?**
- ▼ **Задача 2.19.** Могут ли микрохозяйства активно участвовать в модернизации (обновлении) российской экономики — разрабатывать и внедрять достижения современного этапа НТР?
- ▼ **Задача 2.20.** Среди зарубежных и отечественных экономистов распространено такое мнение: свободная рыночная система — это и есть капиталистическая предпринимательская система. **Правильно ли отождествлять свободный рынок с капитализмом?**
- ▼ **Задача 2.21.** Многие люди считают, что источником постоянного денежного обогащения бизнесменов служит **спекуляция**. Чтобы уяснить, верно ли такое суждение, решим следующую задачу интеллектуального и практического характера: **является ли спекуляция источником обогащения бизнесмена?**
- ▼ **Задача 2.22.** Возможно ли получение работником предприятия разнообразных видов доходов: заработной платы, части прибыли, банковского процента и дивидендов (от акции)?

Ответы на итоговые вопросы к разделу II

Задача 2.18.

Чтобы избежать повторения одной и той же характеристики производства в теме 3 и в теме 6 («Бизнес»), вопрос о существовании бизнеса в микроэкономике дан в теме 6, посвященной бизнесу. Там дана классификация некоммерческой и коммерческой деятельности. При этом в состав коммерческой деятельности включены мелкий и средний бизнес, свойственный микроэкономике. Приведена краткая характеристика такого бизнеса.

Задача 2.19.

Как показывает практическая деятельность микрохозяйств, многие из них активно участвуют в модернизации российской экономики, например, по следующим направлениям:

- создание малых предприятий при научно-исследовательских институтах и при высших учебных заведениях (в 2010 г. было решено создать 1000 предприятий при вузах с привлечением их выпускников);
- освоение специализированного производства комплектующих изделий для крупных сборочных заводов и сбыт продукции крупных компаний (новейших поколений машин, телевизоров, холодильников и другой инновационной продукции);

- использование современной микропроцессорной техники, которая дает большой экономический эффект и на малых предприятиях. Вместе с тем правительство проводит мероприятия, облегчающие затраты малых и средних предприятий по разработке и внедрению новой техники и технологии:
- компенсирует рост налогов для высокотехнологичных предприятий;
- освобождает от налога на имущество на срок до трех лет предприятия, внедряющие высокоэффективное оборудование;
- освобождает от необходимости применять контрольно-кассовые аппараты предпринимателей, работающих по патенту (свидетельству изобретателю и удостоверяющее его право на использование изобретения).

Задача 2.20.

Давайте вспомним, как строятся свободные рыночные отношения согласно известной формуле: П (предложение продавца) — Ц (цена товара) — Д (деньги) — С (спрос покупателя). Разве при нормальных (равноправных) отношениях продавца с покупателем может кто-то из них стать капиталистом? Например, может ли превратиться в капиталиста крестьянин, продавший на рынке овощи, выращенные им на собственном огороде.

Известно, что за несколько тысячелетий тому назад возникший простой обмен товаров на деньги не превратился в капиталистическую систему, не является такой системой и в настоящее время.

С другой стороны, сам капитализм не мог бы, как мы увидим дальше, возникнуть без развитых рыночных отношений.

Итак, вывод очевиден: свободную рыночную систему нельзя отождествлять с капитализмом. Последний связан не со свободным товарно-денежным обращением, а с бизнесом, получающим прибыль.

Задача 2.21.

Спекуляция (от лат. *speculatio* — высматривание, отслеживание) — это скупка по низким ценам и продажа товаров, валют (денег), ценных бумаг по повышенным ценам в целях наживы. Форма спекулятивной выручки такова:

$$D_c = C_{\max} - C_{\min},$$

где D_c — денежный доход, полученный от спекуляции;

C_{\max} — максимальная цена (товара, валюты, ценной бумаги);

C_{\min} — минимальная цена (товара, валюты, ценной бумаги).

Цель спекуляции — получение наибольшей маржи. **Маржа** (от фр. *marge* — край) — разница между ценами (товаров, валют, ценных бумаг).

Как нам известно, товарному рынку свойственно колебание цен, связанное с изменением спроса и предложения. Обычно спекуляция на товарном рынке является временной. Для спекуляции благоприятно значительное превышение спроса по сравнению с предложением, вследствие чего возникает неэквивалентный (неравноценный) товарно-рыночный обмен. Но рыночная конкуренция приводит к установлению равновесной цены. Тем самым исчезает условие для образования спекулятивной маржи.

Это означает, что бизнесмен может получать прибыль, не занимаясь спекуляцией.

Но ответ на вопрос о спекуляции как источнике обогащения бизнесмена отнюдь не простой и имеет двойственно противоречивый характер. Его можно кратко высказать: и «да» и «нет».

«**Нет**» — потому, что спекуляция не является регулярным источником наживы для **реального капитала**, занятого созданием материальных благ. Это имеется в виду, как правило, малый и средний бизнес. Для капитала, действующего в реальной экономике, неизменным условием обогащения является создание в производстве **новой стоимости** (именуемой на практике добавленной стоимостью).

Ответить «**да**» можно в том случае, когда с образованием корпоративного капитала многие бизнесмены регулярно наживаются на биржевой игре, носящей спекулятивный характер (об этом говорится в разделе III).

Задача 2.22.

Работник предприятия может помимо заработной платы получать дополнительное вознаграждение за отличную работу в виде «участие в прибыли». Он может также получить банковский процент на свой депозитный счет банка, а также дивиденд, если имеет акции.

Раздел III

Сектор корпоративного капитала

Тема 8

Крупный акционерный капитал

1. Особенности и роль акционерного капитала

Традиционно начнем с выяснения исходных понятий.

Корпорация (от лат. *corporatio* — объединение) — название акционерного общества, которое сначала возникло в США и Канаде, а затем распространилось в других странах (включая Россию).

Сектор корпоративного капитала в современных условиях представляет собой единую совокупность трех видов коммерческих структур.

1. *Акционерного общества*, которое пока не рассмотрены в учебнике и сейчас становится предметом нашего специального рассмотрения.

2. *Производственного капитала*, нацеленного на получение прибыли (сущность такого капитала выяснена в теме 6).

3. *Банковского капитала*, стремящегося к обогащению за счет прибыли (такую прибыль мы рассмотрели в теме 7).

При рассмотрении этой структуры возникают три вопроса, которые начинаются со слов «почему».

Почему и как в секторе корпоративного капитала появляются акционерные общества?

Почему владельцы производственного капитала делятся своей прибылью с акционерным обществом и в чем состоит их интерес в этом деле?

Почему банки становятся важной составной частью сектора корпоративного капитала и какую роль они играют в этом секторе?

Давайте разберемся с этими вопросами.

Акционерные общества возникли в период первоначального накопления крупных капиталов (английская Ост-Индская компания в 1600 г., голландская Ост-Индская компания в 1602 г.). Самое широкое развитие акционерных обществ (АО) произошло с наступлением вто-

рой стадии развития производства. В период индустриализации возникло **острое противоречие** между необходимостью увеличить размеры капитала, чтобы создавать крупные предприятия, оснащенные машиной, техникой, с одной стороны, а с другой стороны, очень ограниченными возможностями роста величины индивидуальных капиталов, характерных для микроэкономики.

Главным средством разрешения этого противоречия стало **создание АО**. Создают АО предприниматели — учредители общества. Они вкладывают в АО собственные денежные средства: часть прибыли затрачивают на выпуск акций и других ценных бумаг.

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

Акционерная форма экономики позволила коренным образом преобразовать организационные масштабы производственного капитала. Она резко ускорила концентрацию производства (укрупнение размеров предприятий). На базе мощных заводов широко развернулась *централизация экономики* (объединение предприятий в более крупные хозяйства), которая приняла следующие формы:

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

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

в) *диагональную*, когда соединяются предприятия разных отраслей, не связанные между собой технологически. Так возникают *конгломераты*, которые позволяют уменьшить риск банкротств, а убытки одних подразделений возмещаются прибылями других. Примером может служить производственное объединение Энкера (Германия), в котором соединены заводы по производству пищевых продуктов, пароходство и гостиницы.

Процесс производственной централизации сопровождается образованием акционерных обществ, которые объединяют индивидуальные капиталы предпринимателей-пайщиков (акционеров) в один ассоциированный (соединенный) капитал. Громадная централизация капитала в АО позволяет организовать крупные предприятия нового типа, качественно отличающиеся от предприятий мелкого и среднего бизнеса.

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

В США доли разных видов бизнеса в валовом национальном продукте распределились следующим образом: корпорации — 20%, партнерства (совместные предприятия нескольких лиц-пайщиков) — 8%, индивидуальные частные фирмы — 72%.

Виды бизнеса разделились по выручке от продаж: корпорации — 87%, партнерства — 9%, индивидуальные частные фирмы — 4%.

Эти данные свидетельствуют о том, что АО стали господствующей формой капиталистических предприятий.

Насколько велики размеры доходов крупнейших корпораций мира? Этот вопрос содержится в очередной задаче познавательного характера.

▼ **Задача 3.1.** Какую величину доходов получают крупнейшие корпорации мира?

Итак, завершая характеристику структурных звеньев сектора корпоративного капитала, выясним особую роль банков. Как известно, в условиях микроэкономики банки получали прибыль, которая определяется разницей между величиной процента по кредиту и процентом по депозитному вкладу (см. тему 7, подтему 4).

В период образования крупных АО банки не только не отстали от этого процесса, но и внесли в него очень весомый вклад. В отличие от банков, которые действовали в условиях микроэкономики, крупные банки были преобразованы в акционерные общества. Они стали выпускать и продавать ценные бумаги (акции и облигации).

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

Очень важно заметить, что первоначально банки имели дело только с полностью ликвидными деньгами — МО (см. тему 4). С преобразованием банков в АО они стали широко использовать в целях своего обогащения «почти деньги» и неликвидные ценные бумаги. Как будет показано в теме 14 «Особенности современного финансового и экономического мирового кризиса», погоня акционерных банков за максимальной прибылью в начале XXI в. завершилась для очень многих из них кризисным крахом.

Нас может, пожалуй, заинтересовать вопрос о развитии акционерного капитала в нашей стране.

▼ **Задача 3.2.** Когда и как появился корпоративный капитал в России?

Теперь, после изучения особенностей и роли акционерного капитала мы обобщим его характерные черты в табл. 1.

Таблица 1

Особенности экономических отношений в корпорации

Вид экономических отношений	Их особенности в корпорации
Собственность	Тип общего долевого присвоения
Кооперация и разделение труда	Объединение труда в больших масштабах. Разделение труда по отраслям, регионам
Организация хозяйства	Сильная рыночная власть, долгосрочные контракты связи
Управление экономикой	Управление акционерными обществами менеджерами

Все эти особенности нуждаются в пояснении.

Тип собственности

Как известно, общая долевая собственность и количественно, и качественно сильно отличается от индивидуального присвоения (см. тему 2). Этот тип собственности открыл необычайно широкие возможности для роста размеров капитала, ускорения научно-технического прогресса, улучшения профессионального и квалификационного состава работников и повышения качества выпускаемой продукции.

Экономическая власть (собственность) в акционерных обществах является внутренне противоречивой. Так, в ЗАО (закрытом акционерном обществе), согласно Гражданскому кодексу РФ, уставный капитал (сумма вкладов в имущество общества) образуется за счет вкладов участников (численностью до 50 человек). Он принадлежит им на праве *общей долевой собственности*. В ОАО (открытом акционерном обществе) его имущество формируется за счет рыночной продажи акций открытой подписки, полученных доходов и других законных источников. Владелец акции распоряжается ею на правах *частного собственника*.

Кооперация труда больших масштабов и разделение труда по отраслям, регионам

Как известно, акционерному капиталу свойственна централизация и централизация экономической деятельности.

Коренное изменение структуры рыночных отношений и ценообразования

Несмотря на свою относительную малочисленность, акционерный капитал сбывает на рынке подавляющую часть своих товаров. Крупные фирмы доминируют на рынках, устанавливая на них выгодные им цены (см. тему 9).

Отличительные особенности управления предприятиями

Как известно, в микрохозяйствах производством управляет его собственник. Но при изучении корпоративной экономики мы узнаем, что в акционерных обществах собственники непосредственно не участвуют в управлении своими корпорациями.

Все вопросы организации и технологии управления корпорацией решают группы специалистов по управлению (ученые, инженеры, экономисты, юристы и др.). Ведущую роль играют **менеджеры** (от англ. *manager* — управлять) — научно подготовленные специалисты, отвечающие за качество управленческой работы.

Все большее усложнение современного производства потребовало развивать особую отрасль знаний и умений — менеджмент.

Менеджмент — система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством в целях повышения его эффективности и увеличения прибыли.

О современной структуре управления дает представление рис. 1.



Рис. 1. Схема управления акционерным обществом

Некоторые ученые заявили, что в корпорациях произошла «**управленческая революция**», состоящая в полной замене собственников предприятия специалистами по управлению. В связи с этим решим задачу практического характера.

▼ **Задача 3.3.** Правильно ли, что управление корпорациями отделено от собственников?

Как и все формы хозяйственной деятельности, АО имеет свои плюсы и минусы.

К числу **достоинств** АО можно отнести следующие условия:

- ограничена ответственность каждого за общие результаты работы;
- просто стать собственником или перестать быть им (достаточно купить или продать акции);
- соединяет общий и личный экономический интерес.

Крупные АО могут более успешно, чем мелкие предприятия, соперничать с конкурентами на национальном рынке и в международной торговле. На их долю приходится подавляющая сумма затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, что позволяет им лидировать в неценовой конкуренции и улучшать качество продукции.

Вместе с тем АО имеют и **недостатки**: их более сложно и дорого организовать; введено двойное налогообложение (налоги на общую прибыль АО и на личный доход); они несут большие расходы на обновление производства.

Достоинства и недостатки АО для владельца акций, как говорится, упираются в вопрос о том, какие дивиденды (доходы) он получит.

Для этого, во-первых, необходимо знать, как образуются дивиденды, приходящиеся на акции. Это предполагает следующие расчеты.

Сумма, обозначенная на акции, составляет ее **номинальную стоимость**. Она определяется так. Сумма реального капитала, вложенного в действующее акционерное предприятие, делится на число акций. Но купля-продажа акции происходит не по такому номиналу, а по ценам, стихийно складывающимся на рынке ценных бумаг. Цена, по которой акция продается и покупается, называется курсом акции.

Курс акции первоначально зависит от двух факторов: величины дивиденда и уровня процентов банка.

Естественно, что курс акции тем выше, чем больше дивиденд. Между тем перед человеком, который думает купить акцию, возникает возможность выбора: а) отдать деньги в ссуду или положить в банк и получать более устойчивый депозитный процент; б) купить акцию, которая дает в виде дивиденда значительно большую сумму, чем депозитный процент.

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

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

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

Во-вторых, важно знать различия между видами акций и между членами АО. Эти различия таковы.

Первое различие: между учредительскими и остальными акциями.

Учредители корпорации (крупные инвесторы) продают акции за такую сумму денег, которая значительно превышает величину капитала, действительно вложенного в акционерное предприятие.

Поясним на условном примере. Допустим, что учредители затратили на создание АО реальный капитал в сумме 100 тыс. иен. При образовании корпорации было выпущено 1000 акций по 100 иен. Дивиденд на акцию в данном году составил 8% при ставке банковского процента в 4%. Тогда курс акции будет равен 200 иен. Общая выручка от продажи акций будет равна 200 тыс. иен. Учредительская прибыль достанется организаторам корпорации в сумму 100 тыс. иен.

Владельцы «учредительских акций» имеют преимущественные права по сравнению с другими акционерами (их избирают в руководящие органы АО, выплачивают более значительные дивиденды, дают право на покупку в первоочередном порядке вновь выпускаемых акций).

Второе различие: все акции подразделяются на привилегированные и обыкновенные (около $\frac{3}{4}$ всех акций). *Привилегированные акции* не дают их владельцам права голоса при решении вопросов о деятельности акционерного общества на общих собраниях. Они предоставляют преимущественное право только на получение части прибыли в виде твердо установленного дивиденда. Напротив, *обыкновенные акции* наделяют их владельца правом голоса, а размер дивиденда определяется по итогам хозяйственного года, что, естественно, зависит от голосования владельцев обыкновенных (голосующих) акций. Как правило, доход, приходящийся на обыкновенные акции, значительно выше дивиденда, выплачиваемого на привилегированные акции (разница доходит до 10 и более раз).

Третье различие: неравенство в АО достигает высшей степени, когда одно физическое или юридическое лицо становится обладателем контрольного пакета акций.

Контрольный пакет акций — доля голосующих (обыкновенных) акций, сосредоточенная в руках одного юридического или физического лица, что дает ему возможность осуществлять фактический контроль над акционерным обществом, управлять им. Теоретически такой контрольный пакет составляет не менее половины всех выпускаемых голосующих акций. Однако практически из общего чис-

ла акционеров значительную долю составляют владельцы привилегированных акций, а также немалое число владельцев других ценных бумаг, не принимающих участие в собрании членов АО. Остальные члены АО, имеющие голосующие акции, составляют 30–40% акционеров. Поэтому обладание даже 20% обыкновенных акций дает их владельцу контрольный пакет и возможность фактически управлять АО.

Формирование в АО контрольных пакетов акций послужило основой для дальнейшей централизации корпоративного капитала, которая приобрела форму корпоративной интеграции (от лат. *integer* — целый, объединение частей в целое).

2. Корпоративная интеграция

С образованием крупных корпораций не прекратился процесс централизации акционерного капитала. Именно выделение контрольных пакетов акций позволило создать системы, которые соподчиняют целый ряд ОАО. Так происходит процесс корпоративной интеграции.

О том, каких гигантских масштабов достигает объединение корпоративных капиталов, свидетельствует один из фактов, отмеченных в Книге рекордов Гиннесса: Хью Николсон (Англия), будучи ревизором по вопросам банкротства, стал директором 451-й компании группы «Джаспер».

Какие конкретные формы принимает корпоративная интеграция?

А. Система участия

Важной формой (такой интеграции) является *система участия*. В этом случае крупный собственник капитала приобретает контрольный пакет акций основной корпорации, которая, в свою очередь, овладевает контрольными пакетами акций других — дочерних и т.д., в силу этого подчиненных основной корпорации. В нашей стране общество признается зависимым, если другое (преобладающее) общество имеет более 20% его голосующих акций.

Физическое или юридическое лицо, овладевшее контрольным пакетом акций основного АО, получает все более значительные возможности обогащения за счет дивидендов и курсовой прибыли дочерних АО и других соподчиненных корпораций. Это системное обогащение скрепляется совмещением десятков постов в правлении разных ОАО.

Б. Холдинговый контроль

Корпоративная интеграция принимает форму холдингового контроля. *Холдинг-компания* (или «держательская» компания) — организация, применяющая свой капитал для приобретения контрольных пакетов нескольких акционерных обществ в целях управления ими.

Такое объединение напоминает систему участия, но оно сложнее по структуре. Холдинг-компании создаются для проведения единой политики и осуществления единого контроля общих интересов больших компаний в масштабе одной или нескольких отраслей.

Крупные акционерные банки содействуют организации многоступенчатых пирамид холдингов.

В. Траст-компания

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

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

Корпоративная экономика — такой сектор национального хозяйства, который способствовал образованию финансовой олигархии. **Финансовая олигархия** (от греч. *oligarchia* — власть немногих) — это небольшая группа крупнейших владельцев торгово-промышленного и банковского капитала. Своего огромного могущества эта группа добивается благодаря сильнодействующим финансовым способам обогащения. К ним относятся известные нам методы: система участия, захват контрольного пакета корпораций, контроль рынка ссудного капитала, спекуляция на фондовой бирже и т.п. Дополнительные источники обогащения финансовые олигархи находят по следующим каналам: получение государственных заказов (приобретают выгодный и устойчивый рынок), субсидий (пособий) из государственного бюджета, налоговых льгот, нажива на государственных займах.

Финансовая олигархия — это верхушка крупного капитала, которая занимает господствующие позиции в социально-экономической жизни западных стран. Она осуществляет действенный контроль над огромными массами всего общественного капитала и богатства, за деятельностью промышленных и торговых акционерных обществ, кредитно-финансовых учреждений.

Первоначально финансовая олигархия складывалась на семейной основе, передававшей богатство по наследству. Это были, например, семейные группы Рокфеллеров, Морганов, Дюпонов, Меллонов в США; Ротшильдов, Лазаров, Шредеров в Великобритании; Сименсов, Фликов, Тиссенсов в Германии; Ротшильдов, Мишленов, Пежо, Шнейдеров во Франции. Впоследствии семейные группы олигархов распались в результате раздела наследства. Затем дополнительно развились формы финансовой олигархии в виде региональных (территориальных) групп и универсальных финансовых групп, финансово-промышленных групп.

В XXI в. уже нет семейных династий (поколений) финансовых олигархов. Но общее число, например, собственников миллиардных состояний растет. В 2011 г. в мире насчитывалось 1200 миллиардеров, в том числе в России — 101 миллиардер.

Крупный финансовый капитал обогащается прежде всего за счет традиционных для него источников:

- поглощения предприятий мелкого и среднего бизнеса;
- увеличения выпуска новых акций и других ценных бумаг;
- получения большой маржи посредством широкомасштабной спекуляции на международных рынках.

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

Для крупного корпоративного капитала, пожалуй, важнейшим и постоянным источником наживы является мировой рынок ценных бумаг. Здесь получили широкое распространение новые виды финансового обогащения (об этом говорится в темах 14, 18).

Тема 9

Особенности биржевой торговли

Сейчас речь пойдет о совершенно новых типах рынков, о которых не было ранее сказано. Речь пойдет о биржах.

Отличие от характерной для микроэкономики розничной продажи продуктов индивидуальным покупателям **биржа** представляет собой оптовый рынок массовых заменимых товаров, а также рынок заменимых ценных бумаг и иностранной валюты.

Расцвет бирж наступил на второй стадии экономики (во второй половине XIX в.) и связан с развитием индустриального производства и ростом торговли, транспорта и связи, с увеличением числа акционерных обществ.

Крупный акционерный капитал старается овладеть особыми типами рынков, на которых господствуют массовое предложение и массовый спрос.

Такие оптовые рынки существуют в виде разных бирж:

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

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

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

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

Товарные биржи позволяют выявить реальные рыночные цены с учетом складывающихся массового спроса и массового предложения. Поэтому фирмы, закупающие товары оптом (не только торговые предприятия, но и промышленные фирмы-изготовители), всегда следят за биржевыми ценами, которые складываются на национальных и мировых оптовых рынках.

Как было установлено в теме 5 «Рынок и законы его развития», рыночные цены закономерно изменяются под воздействием на них массового спроса и массового предложения. Такое регулирование мировых цен на товарных биржах практически осуществляют крупные корпорации, оказывая влияние различными способами на массовый спрос и массовое предложение.

О валютных биржах, где мировые цены на валюту и драгоценные металлы также закономерно меняются в зависимости от массового спроса и массового предложения, будет сказано в теме 19.

Более подробно мы сейчас рассмотрим биржевую торговлю ценными бумагами.

1. Фондовая биржа

Фондовая биржа, где происходит торговля ценными бумагами, имеет довольно-таки сложную организацию.

На рынке ценных бумаг участвуют следующие субъекты: а) **эмитенты** — юридические лица, которые занимаются эмиссией (выпуском) ценных бумаг и несут ответственность по ним; б) **инвесторы** — юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги от своего имени и за свой счет; в) **инвестиционные институты** — юридические лица, действующие в качестве инвестиционных консультантов, финансовых посредников и инвестиционных компаний.

Рынок ценных бумаг подразделяется на два вида: первичный и вторичный.

На **первичном рынке** эмитент продает новые выпуски ценных бумаг и получает за них денежные средства. Такие бумаги сразу же приобретают за рубежом финансово-кредитные учреждения или индивидуальные инвесторы.

Вторичный рынок состоит из последующих инвесторов, между которыми совершается перепродажа (первая и последующие) ценных бумаг. Вторичная торговля поддерживается банками и инвестиционными институтами.

Фондовая биржа: сводит друг с другом продавцов и покупателей ценных бумаг; определяет их курсы (цены); содействует переливу капитала из менее прибыльной отрасли хозяйства в более прибыльные.

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

- **маклер**, который сводит партнеров по сделкам (указывает на возможность их заключения), но сам сделки не заключает и получает вознаграждение от продавцов и покупателей ценных бумаг;
- **брокер** (лицо или фирма) — узкий специалист по отдельным видам ценных бумаг, который прямо содействует торговой сделке. За это он получает определенную плату или комиссионные (по соглашению сторон).

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

Маклеры (с помощью брокеров) определяют, при каком курсе ценных бумаг достигается их наибольший кругооборот. Это так называемый *курс кассовых сделок*, или единый курс. Для этого на бирже сводятся воедино «цены продавцов» и «цены покупателей» и уста-

навливается такая единая цена, которая устраивает наибольшее число участников сделок.

Вот простой (условный) пример. Девять продавцов и девять покупателей интересуются одинаковыми акциями, но готовы продать или приобрести их за разную цену (табл. 1). Очевидно, что единым курсом будет 204 иены за акцию. Сделка по этому курсу выгодна продавцам от «Д» до «И» и покупателям от «О» до «Т». Значит, единый курс дает максимальное количество сделок. Разумеется, на бирже участвуют не девять продавцов и девять покупателей, а гораздо больше, но от этого суть курса кассовых сделок не меняется.

Таблица 1

Цены продавцов и покупателей на акцию

Продавец	Хотел бы получить за акцию, иен	Покупатель	Готов заплатить максимально за акцию, иен
А	208	К	200
Б	207	Л	201
В	206	М	202
Г	205	Н	203
Д	204	О	204
Е	203	П	205
Ж	202	Р	206
З	201	С	207
И	200	Т	208

Различаются два вида биржевых операций:

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

Основная масса операций на бирже — это фьючерсные сделки, как говорится, «на разницу», что связано со спекулятивной игрой на фондовой бирже.

Как протекает такая спекулятивная игра?

По истечении оговоренного срока один из контрагентов должен уплатить другому сумму разницы между курсами, установленными при заключении сделки, и курсами, фактически сложившимися в момент истечения срока договора. Например, если 1 октября продавец сбывает акцию на период до 31 октября за 100 евро, а курс ее за это время повысился до 120 евро, то выигрывает покупатель: он по-

лучил акцию за 100 евро, а может продать ее за 120. При падении цены акции до 80 евро выигрывает продавец: акцию, приобретенную за 80 евро, он продаст за 100 евро. Лица, спекулирующие на продаже акций (по биржевой терминологии — «медведи», или «понижатели»), через печать, радио, телевидение добиваются снижения их цен к ликвидационному сроку, для чего создают искусственное превышение предложения акции над их спросом. Напротив, покупателей акций на срок, играющих на повышение курсов, называют «быками» («повышателями»). Они также рассчитывают получить своими спекулятивными методами курсовую прибыль.

Фондовые биржи имеют закулисную сторону, о которой ничего не знает масса мелких акционеров. Это «закулисье» заключается в следующем. Владельцы крупных корпораций и банков, входящие в состав руководящих органов бирж, имеют своих маклеров и всегда побеждают в биржевой «игре». «Секрет» их успеха состоит в том, что владельцы самых крупных пакетов акций раньше других узнают о намечающемся падении или росте производства, сокращении или увеличении дивидендов и об уменьшении или возрастании курсов ценных бумаг. Они покупают эти бумаги по низкому курсу и продают их по выгодному курсу, получая тем самым крупную биржевую прибыль.

Понятно, что «игра» на бирже для многих связана с определенным риском. В связи с этим важно узнать: как уменьшить риск от игры на бирже? Этот вопрос целесообразно поставить в качестве задачи.

▼ **Задача 3.4.** Как уменьшить риск от игры на бирже?

2. Рынок производных ценных бумаг

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

- акции являются **первичными ЦБ** (ценными бумагами), поскольку источником биржевого дохода от них является прибыль реального капитала;
- **производные ЦБ** имеют рыночную стоимость, целиком зависящую от стоимости первичных ЦБ.

Что представляют собой производные ценные бумаги? К ним относятся:

а) *депозитарные расписки*. Их получают владельцы, хранящие свои первичные ценные бумаги в депозитарии (хранилище ценных бумаг, других ценностей — банке или ином кредитном учреждении). Владельцы депозитарных расписок образуют общий фонд прибыли, который они делят между собой согласно ранее установленной пропорции;

б) *варрант* — ценная бумага, которая дает ее владельцу право на покупку других ценных бумаг при их начальном размещении по льготной цене;

в) *опцион* — право выбора условий биржевой сделки, которое получают за определенную плату. Например, право покупать или продавать ценные бумаги в заранее установленном объеме по твердой цене в течение определенного срока;

г) *фьючерсы* (фьючерсные сделки) — заключаемые на биржах срочные (на определенный срок) сделки купли-продажи валюты, ценных бумаг по ценам, действующим в момент сделки.

О различиях между двумя видами ЦБ можно судить по табл. 2.

Таблица 2

Различия между видами ЦБ

Показатели	Первичные ЦБ	Производные ЦБ
1. Экономическая зависимость	1. Курс акций зависит от объема производства и прибыли	1. Слабая связь ЦБ с увеличением прибыли
2. Источники доходов ЦБ	2. Рост массы и нормы прибыли	2. Усиление спекуляции ЦБ
3. Темпы роста и объем стоимости ЦБ	3. Суммарная стоимость акций несколько превышает объем годовой прибыли корпораций	3. Сумма стоимости ЦБ многократно превышает величину годовой прибыли большинства корпораций

Прокомментируем таблицу

1. Связь с реальной экономикой

Курс производных ценных бумаг совсем не связан с реальным производством. Например, участники сделок по производным ценным бумагам (фьючерсам, опционам, варрантам) часто могут выиграть контракты. Но им не поставляют акции, облигации и т.п. (на которые заключаются сделки), а просто выписывают деньги. Кроме того, курсы производных, ценных бумаг (например, депозитарных расписок) мало зависят от курса акций.

2. Источники доходов от ценных бумаг

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

3. Темпы роста и объемы стоимости ценных бумаг

На рынке первичных ценных бумаг считается нормальным, когда суммарная стоимость акций в 4–6 раз превышает объем годовой при-

были корпораций. Но во второй половине 90-х гг. XX в. соотношение между суммой рыночной стоимости ценных бумаг и суммой годовой прибыли у большого числа компаний США достигло 25–40 раз и более.

В заключение темы 9 об особенностях биржевой торговли целесообразно обратить внимание на то, что в ряде стран возникают особые финансовые организации — «**финансовые пирамиды**».

Такие пирамиды — мошеннический способ собирания денег населения.

Они основаны на вовлечении в спекулятивную игру лиц, которые затрачивают свои взносы на поддельные ценные бумаги. Тот, кто раньше вступил в мошенническое предприятие (нижние слои пирамиды), получает большие проценты на свои взносы. Но с притоком новых вкладчиков выплаты процентов уменьшаются. Со временем пирамида прекращает свое существование. Так это и произошло на финансовом рынке США в 2008–2009 гг., когда рухнули крупнейшие финансовые пирамиды, накопившие сотни миллиардов долларов обманутых вкладчиков. В 2010 г. в нашей стране выявлены 47 «финансовых пирамид», из которых половина их организаторов тогда же была привлечена к уголовной ответственности.

Эти факты поучительны особенно для тех, кто принадлежит к так сказать «легковой публике» и не замечает преступные проделки учредителей так называемых «дутых» АО, а также тех, кто затевает мошеннические «банкротства» банков и корпораций.

Ответы на интеллектуальные задачи по разделу III «Сектор корпоративного капитала»

Задача 3.1. Какую величину доходов получают крупнейшие корпорации мира?

10 крупнейших корпораций мира в 2002 г. получили доходы в долларовом исчислении.

Wol-Mort (США) — 247 млрд долл.

General Motors (США) — 187 млрд долл.

Exxon Mobil (США) — 182 млрд долл.

Shell (Великобритания/Голландия) — 176 млрд долл.

Ford Motor (США) — 164 млрд долл.

Daimler Chrysler (Германия) — 141 млрд долл.

Toyota (Япония) — 132 млрд долл.

General Electric (США) — 132 млрд долл.

Mitsubishi (Япония) — 109 млрд долл.

Задача 3.2. Когда и как появился корпоративный капитал в России?

Первые акционерные общества в России возникли в начале XVII в. АО занимало до 1917 г. преобладающее положение в промышленности (60% ее продукции). В декабре 1917 г. акционерные общества и фондовые

биржи были запрещены. АО были вновь образованы в 20-х гг. в период новой экономической политики. В 1929–1930 гг. АО были заменены формами государственных объединений.

Создание АО в России вновь началось в 1992 г. во время приватизации государственной и муниципальной собственности. Статистические данные об этом процессе даны в табл. 1.

Таблица 1

Образование акционерных обществ в России

	1995 г.	2000 г.	2006 г.	2008 г.
Число акционерных обществ, созданных в течение соответствующего года	2816	199	386	225
Уставный капитал, млн руб.	585	1970	8912	14517
Выпуск акций при создании акционерных обществ, млн штук	856	1082	259	603

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

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

Задача 3.3. Правильно ли, что управление корпорациями отделено от собственников?

В теме 3 была отмечена характерная черта микроэкономики: хозяйством управляет частный собственник. В корпорациях единоличный собственник не может заниматься гигантской системой управления, ее деятельностью руководит большой аппарат менеджеров, служащих и специалистов. Исходя из таких изменений можно частично согласиться, что в корпорациях произошли революционные перемены в области организационной системы управления.

Но было бы ошибочно полагать, что экономическая власть в корпорациях исчезла. Такой властью овладели физические и юридические лица, которые приобрели контрольные пакеты акций. Имея большинство голосующих акций, этот внешне невидимый слой акционеров вершит всеми делами АО в собственных интересах. Эти фактические главы корпораций принимают решения о ежегодном награждении хорошо работающих менеджеров бонусами — денежными премиями в несколько миллионов.

Задача 3.4. Как уменьшить риск от игры на бирже?

Можно порекомендовать для людей, участвующих в ОАО, следующие действия.

Для тех лиц, которые вообще не желают рисковать, покупать облигации, которые выпускают ОАО, банки и государство.

Целесообразно вкладывать в акции только ту часть своих сбережений, которая *не потребуется* в течение длительного времени. Это позволит выбирать наиболее благоприятные моменты для соблюдения старого правила биржи: купить по низкому курсу, продать по высокому курсу.

Акционеру целесообразно изучить предприятие, акции которого он собирается приобрести, узнать о финансовом положении фирмы. Попробовать выбрать акции, именуемые «голубые фишки», которые продают наиболее известные и высокоприбыльные корпорации.

Целесообразно при покупке акций *не ждать* предельно низкого курса, а при продаже — абсолютно высокого уровня. Тогда более вероятно с одной акции получить хорошую курсовую стоимость.

Поскольку слишком многие непредвиденные события могут оказать влияние на биржу, рекомендуется получать *информацию о ходе дел от специалистов*. Они имеют достоверные сведения о состоянии рынков и предприятий.

Особо следует отметить новейшие тенденции в развитии рынков ценных бумаг. Одна из них состоит в **диверсификации** (увеличении разнообразия) **финансовых затрат**, т.е. их рассредоточенности по разным предприятиям и отраслям хозяйства. Стало азбучной истиной положение о том, что инвестору не следует рисковать всем своим капиталом, помещая его в единственное дело. Среди акционеров распространена поучительная поговорка: все яйца не кладут в одну корзину!..

Итоговые вопросы к разделу III

- ▼ **Задача 3.5.** Многие экономисты не проводят принципиальных различий между секторами микроэкономики и корпоративной экономики. Они фактически включают АО в состав микроэкономики. Спрашивается: **правильно ли отождествлять микроэкономику и корпоративную экономику?**
- ▼ **Задача 3.6.** Зачастую рынок воспринимается как совокупность сделок между мелкими продавцами и индивидуальными покупателями. **Правильно ли не признавать коренных различий между рынком в секторе микроэкономики и рынком ценных бумаг?**
- ▼ **Задача 3.7.** Какие можно сделать оценки и выводы в отношении рынка производных ценных бумаг?
- ▼ **Задача 3.8.** Какие виды коммерческого предпринимательства имеют постоянным источником обогащения **маржу, получаемую от спекуляции?**

Ответы на итоговые вопросы к разделу III

Задача 3.5.

Для ответа на вопрос о том, правильно ли отождествлять сектора микроэкономики и корпоративной экономики, достаточно сравнить особенности этих секторов в теме 3 и в теме 8.

Это позволит выявить различия между этими секторами: по типам собственности, кооперации и разделению труда, организации хозяйства и управлению экономикой. Это позволяет определить несовместимость и даже противоположности между этими секторами национального хозяйства по таким, в частности, количественным и качественным признакам:

- по **времени возникновения** секторов (микроэкономика в Западной Европе — XV–XVI вв., корпоративная экономика — там же в середине XIX в. — начале XX в.);

- по **масштабам экономической власти** (микроэкономика — мелкий и средний бизнес, корпоративная экономика — крупный бизнес на основе концентрации и централизации производственных предприятий, АО и банков);
- по **управлению** (микроэкономика — собственник предприятия, корпорации — менеджеры и специалисты по управлению) и др.

Задача 3.6.

Все граждане хорошо знают особенности рынка в микроэкономике. Но только небольшая часть населения знакома с рынком ценных бумаг. Этот пробел в знаниях можно существенно устранить, рассмотрев сравнительный анализ особенностей этих типов рынков в табл. 2.

Таблица 2

Особенности рынка в микроэкономике и фондового рынка

Рынок в микроэкономике	Рынок ценных бумаг
1. Объекты купли-продажи — экономические блага	1. Объекты купли-продажи — ценные бумаги
2. Средством обращения служат наличные деньги — M_0	2. Средством обращения служат различные виды денежных агрегатов
3. Рыночные сделки происходят преимущественно в розничных магазинах	3. Рыночные сделки совершаются на фондовых биржах
4. На рынках микроэкономики преобладают простые и непосредственные отношения между продавцами и производителями	4. Подготовка и купля-продажа ценных бумаг — весьма сложный и многозвенный процесс, в котором участвуют многие специалисты

Задача 3.7.

В отношении рынка производных ценных бумаг можно высказать следующие оценки и выводы:

- производные ценные бумаги никак не способствуют развитию реальной экономики и увеличению общественного богатства;
- рынок производных ЦБ основан на спекулятивной деятельности владельцев этих бумаг;
- рынок производных ЦБ перераспределяет доходы акционерных обществ в ущерб реальному капиталу, а также захватывает часть доходов участников рынка акций;
- рынок производных ЦБ оказывает отрицательное воздействие на устойчивость финансовой системы общества и на количество наличных денег, обмениваемых на неликвидные части денежных агрегатов.

В дальнейшем при изучении в теме 16 современного мирового финансового и экономического кризиса можно будет выявить причины этого кризиса, связанные с фондовой биржей и рынком производных ценных бумаг.

Задача 3.8.

В теме 6 «Бизнес и создание новой стоимости» было показано, что бизнес, связанный с производством новой стоимости, не имеет в качестве источника новой стоимости спекулятивную наживу.

В отличие от этого в теме 9 (подразделе 1 «Фондовая биржа») отмечается, что в процессе биржевой игры и заключения фьючерсных сделок участники биржи пытаются путем спекулятивной маржи добиться получения более высокого курсового дохода.

В теме 9 (подразделе 2 «Рынок производных ценных бумаг») раскрываются методы спекулятивного обогащения владельцев производных ценных бумаг. В этом случае спекуляция является постоянным источником получения биржевого дохода.

Раздел IV

Государственный сектор макрэкономике

Тема 10

Макрэкономика и ее структура

1. Структура макрэкономике

Макрэкономике (от греч. *makros* — большой + экономика) — самая крупная форма хозяйственной деятельности в масштабе страны, включающая все основные сектора экономики.

В XX в. все страны, достигшие современной стадии развития производства, включают три сектора национального хозяйства:

1. Сектор микроэкономике.
2. Сектор корпоративной экономики.
3. Государственный сектор.

Наглядное представление об этой структуре дает рис. 1.



Рис. 1. Структура макрэкономике

Все три сектора нельзя никак отождествлять. Ибо в каждом из них разная *экономическая власть* — собственность на средства производства и другие виды экономических отношений.

В странах Запада трехзвенная структура макрэкономике возникла не сразу.

Сначала (в XV–XVI вв.) сложилась **односекторная** экономика: в масштабе национального хозяйства возникла микроэкономике.

Затем в конце XIX — начале XX вв. макроэкономика стала включать **два сектора**: микроэкономику и корпоративную экономику.

Наконец, в середине XX в. сложился высокоразвитый **третий** — государственный сектор макроэкономики.

Спрашивается, почему в странах Запада, где имелось высокоразвитое рыночное хозяйство, потребовалось государственное вмешательство в макроэкономику? Этот вопрос составляет содержание задачи познавательного характера.

▼ **Задача 4.1.** Почему в странах Запада возник государственный сектор макроэкономики?

2. Особенности государственного сектора

Государственный сектор имеет очень существенные отличия от всех рассмотренных нами секторов национального хозяйства — отличия как в количественном, так и в качественном отношениях (табл. 1).

Таблица 1

Особенности государственного сектора

Виды экономических отношений	Их особенности в секторе
1. Собственность	1. Тип общей совместной собственности
2. Кооперация и разделение труда	2. Национальный хозяйственный комплекс. Общее (национальное) разделение труда
3. Организация хозяйства	3. Национальный рынок и нерыночные отношения в государственном секторе
4. Управление экономикой	4. Новый тип государственного управления и единая государственная политика

Рассмотрим эти особенности подробнее.

Тип общей совместной собственности. Как известно, общее совместное присвоение, представленное в форме государственной собственности, качественно и количественно отличается от частного и общего долевого присвоения (см. тему 2). Более того, становление государственной собственности часто проводится путем *национализации* — перехода из частной и общей долевой собственности в собственность государства — земли, предприятий, банков, транспорта и другого имущества.

Государственная собственность образует основу функционирования государственного сектора национального хозяйства.

Национальный хозяйственный комплекс и общее разделение труда. Национальная хозяйственная целостность базируется на *общем* (национальном) *разделении труда*, которое делает взаимозависимыми все крупные сферы, отрасли производства и экономические регионы страны.

Общее экономическое пространство нации. Макроэкономика образует единое экономическое пространство, которое скрепляется общей денежной системой. У такого пространства есть два «объединителя»: национальный рынок и нерыночная часть макроэкономики, где государство предоставляет гражданам бесплатные материальные блага и услуги.

Новый тип управления. Национальной экономике потребовался качественно новый тип государственного управления. Государство, будучи субъектом общенациональной собственности, использует экономические и внеэкономические (насильственные) формы и методы регулирования хозяйственных связей. Его взаимоотношения с субъектами экономики строятся преимущественно по вертикали. Через них государство проводит активную экономическую политику, используя финансы, кредит, бюджет и другие имеющиеся в его распоряжении средства и рычаги воздействия на хозяйственное развитие страны.

Как и всякий вид хозяйственной деятельности, государственный сектор имеет свои плюсы и минусы. В связи с этим возникает задача по сравнению достоинств и недостатков государственного сектора макроэкономики.

Государственные предприятия имеют следующие **преимущества** (особенно по сравнению с мелкими предприятиями):

- устойчивость хозяйствования (благодаря поддержке государства);
- прогноз перспектив хозяйствования согласно государственному плану и бюджету;
- получение государственных заказов и материальных средств для технического прогресса.

Недостатки государственных предприятий выражаются в следующем:

- государство сковывает инициативу работников (при управлении сверху);
- здесь ограничена свобода выбора хозяйственных решений;
- недостаточна материальная заинтересованность работников в труде;
- неспособность быстро откликаться на рыночный спрос (из-за жесткого плана).

Некоторые недостатки государственного сектора будут определены в дальнейшем.

3. Роль государства в предотвращении угроз национальной экономической безопасности

Сначала мы должны выяснить, в чем состоят угрозы национальной экономической безопасности.

Угроза национальной экономической безопасности — это то, что подрывает выживание ее населения. Имеются в виду силы и факторы, противодействующих государственной экономической политике, проводимой в общенациональных интересах.

О степени угрозы национальной безопасности принято судить по особому **индексу** (количественному показателю) **выживаемости**.

К 2000 г. по индексу выживаемости, основанному на 10-балльных оценках, страны сильно различались:

- в западных странах — 3–4 балла;
- в России — 1,4 балла;
- в бедствующих африканских странах — 1,3 балла.

Общий показатель выживаемости обобщает данные 24 (отдельных) показателей экономической безопасности. Эти показатели касаются, в частности:

- необеспеченности населения продовольствием за счет национального производства;
- очень недостаточного обеспечения людей лекарствами и медицинскими препаратами;
- чрезмерно высокого роста цен;
- массовой безработицы и др.

В 90-х гг. прошлого столетия из 24 показателей экономической безопасности России ²/₃ достигли кризисного состояния.

Важным сигналом экономической безопасности служат данные о снижении экономических показателей страны ниже их **предельно-го порогового значения**, определяемого международными организациями. Именно такое положение сложилось в 90-х гг. в России (табл. 2).

Таблица 2

Показатели экономической опасности в России в 90-х гг. XX в.

Показатель	Мировой уровень предельных показателей	Россия (середина 90-х гг.)	Ожидаемые последствия
1. Уровень падения производства	30–40%	50%	Деиндустриализация производства
2. Рост инфляции за год	20%	80% (1998 г.)	Падение уровня жизни населения
3. Доля импорта во внутреннем потреблении продовольствия	30%	52%	Зависимость от иностранных ресурсов
4. Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума	7%	28% (1998 г.)	Возрастание бедности населения

Об экономической опасности в России во время современного мирового финансового кризиса говорится в теме 14.

Чтобы своевременно обнаруживать угрозу экономической безопасности, государственные органы должны проводить *мониторинг* (от лат. *monitor* — предостерегающий) — систему наблюдений за ходом экономического развития страны.

4. Показатели макроэкономики и национальные счета

Рост национального богатства в условиях второй стадии производства измерялся с помощью показателей, отражавших увеличение масштабов развития только материального производства. Для этого применялся показатель совокупного общественного продукта. Он включал все изделия материального производства, созданные за определенный период (обычно за год).

Совершенно новый тип показателей отражает состояние национального хозяйства современного общества. Об этом свидетельствует, например, тот факт, что в 90-х гг. в *сфере услуг* в высокоразвитых странах было создано примерно $\frac{2}{3}$ всей новой стоимости.

Исходным для макроэкономических измерений ныне 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 со стороны тех предприятий, которые производят сырье, материалы, комплектующие изделия);
- **конечную**, которая идет в конечное потребление.

Поскольку промежуточные изделия повторно суммируются на каждой технологической стадии — изготовления готовой продукции, их вычитают из валовой стоимости. Так образуется главный макроэкономический показатель — **валовой национальный продукт**.

Валовой национальный продукт (ВНП) — это совокупная рыночная стоимость всех конечных продуктов, которые созданы, распределяются и используются в национальном хозяйстве в течение года.

В показатель ВНП входит чистый экспорт (разница между стоимостью вывезенных из стран товаров и стоимостью ввезенных товаров). Однако в различных странах удельный вес внешнеторговой деятельности неодинаков. Поэтому для международных сопоставлений степени развитости экономики применяется показатель **валового внутреннего продукта (ВВП)**. Он представляет собой валовой национальный продукт за вычетом сальдо (от итал. *saldo* — расчет, остаток) платежного баланса (разницу между стоимостью экспорта и импорта). В этом показателе учитываются конечные результаты экономической деятельности только внутри каждой страны.

В практике международных сопоставлений уровня экономики разных стран применяется, естественно, показатель ВВП, который не учитывает разницу объемов экспорта и импорта.

На базе показателей валового национального продукта и валового внутреннего продукта определяется важный для экономики страны показатель — национальный доход.

Национальный доход — это совокупность доходов всех участников сфер материального производства и нематериальных услуг.

Итак, мы рассмотрели макроэкономические показатели, с помощью которых удалось организовать национальное счетоводство.

Поскольку государство стало регулировать макроэкономику, то ему понадобилось ввести своеобразную национальную бухгалтерию — вести учет денежных средств и материальных ценностей с соблюдением определенных правил и форм документации, заносить соответствующие сведения в бухгалтерские счета.

Один из принципов бухгалтерского учета — **ведение двойной записи в бухгалтерском балансе** (от фр. *balance* — весы). В одной половине бухгалтерских счетов записывают доходы, а в прямо противоположной — расходы. Другим принципом является *равенство доходов и расходов*.

Всеохватывающий учет в масштабе всей страны осуществляется в виде национальных счетов. **Национальные счета** — это система взаимозавязанных макроэкономических показателей, которые характеризуют производство, распределение и использование ВВП и национального дохода.

В национальных счетах обобщена информация об экономических операциях хозяйственных единиц по четырем секторам. Для этого применяются *агрегированные показатели*. Агрегировать — обобщать какие-то однородные показатели с целью получения более общих показателей — могут:

- «предприятия» — предприятия, организации или учреждения, которые основаны на коммерческих началах;
- «домашние хозяйства» — население как потребитель, а также некоммерческие организации (профсоюзы, благотворительные общества, любительские спортивные ассоциации, частные некоммерческие школы, больницы, вузы);
- «государственные учреждения» — государственный аппарат (администрация, армия, полиция, работники судопроизводства); учреждения науки, культуры, просвещения и здравоохранения;
- «зарубежные страны» — то, что находится за пределами национального хозяйства.

Эффективное использование национальных счетов позволяет государству добиваться нормального состояния национальной экономики.

Тема 11

Монополизация экономики и роль государства

1. Государственная монополизация макроэкономики

Совершенно необычная структура макроэкономики сложилась в нашей стране, а затем в других странах социалистической ориентации (в Восточной Европе и в Азии). Здесь возникла не разделенная на сектора государственная макроэкономика в целом.

Некоторые экономисты такую экономику назвали «командной» или «командно-экономической системой», что они отождествляют с коммунизмом.

Однако возникает вопрос: правильно ли это название? Этот вопрос служит содержанием исторически познавательной задачи.

▼ **Задача 4.2.** Обоснованно ли считать советскую экономику «командно-административной» или «командной»?

Как видно из ответа на данный вопрос, советская экономика только временно — в период гражданской войны — была по-военному «командной». Но для мирного времени так называть ее нет оснований. Тогда возникает вопрос: какое экономическое определение вполне правильно характеризует установившееся с начала 30-х гг. и до 1992 г.?

Скорее всего речь идет об **абсолютной монополии** (исключительном праве) **государства на экономику страны**. О характерных чертах такой монополии можно судить по данным табл. 1.

Таблица 1

Абсолютная монополия государства на экономику страны

Показатели	Содержание монополии государства
1. Присвоение природных ресурсов	1. Полное государственное присвоение природных ресурсов
2. Собственность на средства производства	2. Безраздельная собственность государства на средства производства
3. Распределение факторов производства	3. Централизованное плановое распределение средств производства и рабочей силы по отраслям производства
4. Распределение доходов	4. Плановое распределение доходов в обществе
5. Организация хозяйственной деятельности	5. Централизованная плановая организация хозяйства страны
6. Установление цен	6. Государственное плановое установление цен
7. Внешняя торговля	7. Монополия внешней торговли

О господствующем положении государственной собственности в экономике нашей страны, которая утвердилась почти на 70 лет, можно судить по следующим статистическим данным. В 1985 г. численность занятых в хозяйстве страны составила 137 млн человек. Из них 85,3%

работали на государственных предприятиях и учреждениях, 11,5% — в сельскохозяйственных кооперативах, 2,4% — в индивидуальных хозяйствах и 0,8% — в общественных организациях. При этом кооперативы выполняли распоряжения государственных органов о том, что и как производить и сколько продукции поставлять государству.

Государственный монополизм проявлялся в чрезмерном росте центральных управляющих органов. Так, в 1965 г. было 29 центральных и союзно-республиканских министерств. К 1985 г. количество центральных органов управления увеличилось до 160. В аппарате государственного управления разных уровней работало 18 млн человек, что составляло $\frac{1}{7}$ от всего трудового населения.

Абсолютно монополизированному государству органически присущи такие чрезмерно отрицательные признаки:

- бюрократизм — канцелярщина, волокита, пренебрежение сущностью дела ради соблюдения формальностей;
- отсутствие демократии, основанной на признании народовластия, равенства, свободы и равноправия граждан;
- произвол и волюнтаризм чиновников в противовес верховенству правовых законов;
- игнорирование социальной справедливости (см. тему 17);
- противодействие прогрессивному развитию общества;
- казнокрадство и коррупция чиновников.

Таков, как говорится, букет из опасных заболеваний абсолютно монополистического государства. Исторический опыт позволяет нам прогнозировать, чем заканчиваются, раньше или позже, такие заболевания. Известны также решительные меры по исправлению хода исторического развития.

Вполне очевидно, что в нашей стране государственная монополия на экономику была в основном ликвидирована в результате приватизации государственной собственности. Новая структура предприятий по формам собственности указана в табл. 2.

Таблица 2

Распределение предприятий и организаций по формам собственности (на 1 января 2009 г.)

	Тысяч	В % к итогу
Число предприятий и организаций — всего	4774	100
в том числе по формам собственности:		
государственная	135	2,9
муниципальная	264	5,4
частная	3976	83,3
собственность общественных организаций	197	4,3
Прочие формы собственности	206	4,4

Как видно из табл. 2, на 1 января 2009 г. удельный вес государственных предприятий составил лишь около 3% всех предприятий и организаций.

Вместе с тем в разделе III указано, что в 1992–2007 гг. было создано 33 тыс. акционерных обществ.

Таким образом, в России макроэкономика стала иметь известные нам три сектора макроэкономики. Но это отнюдь не означает, что в развитых странах вообще исчезли монополии.

2. Корпоративные монополии

В теме 5, посвященной рынку, мы ознакомились с результатами рыночной конкуренции продавцов и покупателей. Важно дополнительно отметить еще один итог противоборства участников рынка.

Конкуренция устраняет с рыночной арены все технически и экономически отсталые и неэффективные хозяйства. Вместе с тем она укрепляет положение тех, кто внедряет прогрессивную технику и технологию, увеличивая масштабы производства товаров. В итоге усиливающаяся конкуренция ведет к абсолютному и относительному усилению ее прямой противоположности — монополии.

В чем состоит такая противоположность, можно видеть в табл. 3.

Таблица 3

Характерные черты конкуренции и монополии

Состояние рыночных отношений	Конкуренция в микроэкономике	Монополия
Виды собственников	Мелкие единоличные собственники	Собственники крупных хозяйственных объединений
Число участников рынка	Много покупателей и продавцов	Один
Независимость участников рынка друг от друга	Имеется	Нет
Цель противоборства	Достижение лучших условий торговли	Установление полного господства на рынке
Установление рыночной цены одним участником	Невозможно	Возможно

Рассмотрим подробнее вторую сторону противоположности.

Монополия (от греч. *monos* — один, *poleo* — продаю) — вид хозяйственной организации на рынке, которая означает захват крупными хозяйствами подавляющей части рынка.

Монополизация рынка на рубеже XIX–XX вв. произошла не случайно. Именно в это время в широких масштабах появились и стали быстро развиваться крупные корпорации, которые приобрели не

только экономическую власть (общую долевую собственность), но и мощную рыночную власть. О такой рыночной власти убедительно сказано в теме 8 «Сектор корпоративной экономики». Достаточно напомнить, что, например, в США в 2002 г. корпорации производили 87% общего объема продукции и продаж.

Получившие необычайное могущество корпоративные монополии подразделяются на ряд групп (рис. 1).



Рис. 1. Виды монополии

По месту в торговых сделках монополии подразделяются на два вида:

- объединение предприятий, продающее определенные товары множеству покупателей, — *монополия*;
- хозяйственное объединение, скупающее определенные продукты у всех продавцов, — *монопосония*.

В зависимости от **характера и причин возникновения** различают следующие виды монополистических объединений:

Естественная монополия. Ею обладают собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (например, редкие металлы, особые земельные участки под виноградники). Причем изделия, создаваемые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими продуктами.

Легальные монополии образуются на законном основании. К ним можно причислить формы монополизации, защищенные от конкуренции:

а) **патентная система.** Выданный физическим и юридическим лицам *патент* — это свидетельство, которое удостоверяет их авторство и исключительное право на изобретение, полезную модель, промышленный образец;

б) **авторские права.** Определенное законом исключительное право авторов на создание и использование произведений науки, литературы и искусства, фонограмм исполнений, постановок, передач, организацией эфирного или кабельного вещания;

в) **товарные знаки.** Законодательное регулирование отношений, которые возникают в связи с регистрацией, правовой охраной и использованием товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров.

Искусственные монополии. Имеются в виду крупные хозяйства, создаваемые ради получения монополистических выгод.

Искусственная монополия преднамеренно меняет структуру рыночного пространства в своих интересах:

- захватывает источники сырья и энергоносителей, через зависимые банки не выдает кредиты для хозяйственных нужд новым предприятиям и т.п.;
- применяет более крупный капитал, позволяющий добиться большего эффекта от масштабов производства;
- теснит конкурентов хорошо поставленной рекламой.

Искусственные монополии выступают в виде следующих форм:

а) **картель** — союз нескольких предприятий одной отрасли промышленности, в котором его участники договариваются о квоте (доле каждого в общем выпуске продукции), о продажных ценах, распределении рынков и др.;

б) **синдикат** — объединение ряда предприятий, изготавливающих однородную продукцию, которая реализуется как их общее достояние через созданную для этого контору;

в) **трест** — объединение юридических лиц, в котором создается совместная собственность данной группы предпринимателей на средства производства и готовую продукцию;

г) **концерн** — союз формально независимых предприятий, в рамках которого головная фирма организует финансовый (денежный) контроль за всеми участниками.

Монополии произвели серьезной переворот в рыночном ценообразовании. В отличие от мелких товаровладельцев (способных изменить только свои индивидуальные цены) монополии могут сами устанавливать рыночные цены.

Монополии, продающие товары в массовом порядке, намеренно уменьшают продажу своих товаров, чтобы создать искусственный дефицит продуктов. Нехватка рыночных благ ведет к росту монопольно высокой цены. Так, в последние годы нередко в России и других странах предприятия-монополисты, производящие и сбывающие бензин, резко сокращали продажу моторного топлива, с тем чтобы при повышенном спросе на него поднять цену.

Монопсония, закупающая большие партии товаров у мелких производителей, заранее приобретает, например, сельскохозяйственное сырье по низким ценам и создает его большие запасы. В период сбора нового урожая она устанавливает *монопольно низкую цену* на закупаемую продукцию. Ее выигрыш возрастает с каждым новым снижением закупочных цен.

Наконец, хозяйственная организация, одновременно являющаяся монополией и монополией, умножает свой доход посредством так называемых *ножниц цен*. Речь идет о **монополично высоких** и **монополично низких ценах**, уровни которых удаляются друг от друга, подобно расходящимся лезвиям ножниц.

Такое коренное изменение рыночного ценообразования служит средством обогащения корпоративных монополий за счет по существу ограбления подавляющей массы населения. Профессора С. Фишер, Р. Дорнбуш и Р. Шмалензи (США) признают, что мелкие товаропроизводители, участвующие в свободной индивидуальной конкуренции, «могут быть охарактеризованы как *ценополучатели*, так как они принимают рыночную пену как данную и находящуюся вне их контроля... Монополисты не принимают цену как данную. Их можно охарактеризовать как ценопроизводителей».

Более того, корпоративные монополии создают большую **опасность для самого существования** участников сектора микроэкономики. Они агрессивно действуют по отношению к малому и среднему предпринимательству.

Чтобы укреплять выгодное положение на рынке, монополии недопустимыми методами решительно расправляются с конкурентами. Вот некоторые из этих способов:

- *хозяйственный бойкот* — частичный или полный отказ от экономических связей с аутсайдерами (предприятиями, не входящими в монополистическое объединение);
- *демпинг* — продажа товаров по бросовым ценам с целью разорения конкурента;
- *маневрирование ценами*: монополия повышает цены на продукты, сбываемые мелким собственникам, и одновременно применяет тайные скидки и уступки в этом отношении для крупных покупателей;
- *разорение конкурентов* с помощью недозволенных средств с целью их поглощения и присоединения к монополии. Для этого применяется арсенал жестоких приемов: подделывают продукцию конкурентов, нарушают патенты, копируют товарные и фирменные знаки, обманывают потребителей. Против своих рыночных противников многие фирмы применяют *промышленный шпионаж* (тайно выведывают производственные секреты, используя для этого электронные средства, услуги «перебежчиков» с предприятий-конкурентов и т.п.). Некоторые монополии не брезгуют уголовно наказуемыми методами, вплоть до поджогов помещений, террористических актов и заказных убийств.

Монополии разрушают нормальные для рыночной системы отношения. В ответ на такие отрицательные действия в правовых и

демократических государствах применяются соответствующие меры противодействия. Речь идет об осуществлении *антимонопольного законодательства*, ограничивающего необъявленную войну на рынке, развязанную корпоративными монополиями против участников сектора микроэкономики.

3. Государственная защита конкуренции

Еще с конца XIX в. в западных странах государства стали принимать нормативные акты, резко ограничивающие корпоративную монополизацию экономики. Такая политика государства по регулированию рынка ведется по следующим основным направлениям.

Ограничивается монополизация рынка. Так, в США в принятом в 1890 г. антитрестовском законе монополизацией рынка признано обладание рыночной долей, равной или превышающей 60%.

Считается незаконным слияние конкурирующих компаний. Правда, антимонопольное законодательство не приостанавливает объединение предприятий в крупные фирмы или хозяйственные объединения.

Запрещается установление монопольных цен.

Сохраняется и поддерживается конкуренция в цивилизованных формах. Однако воспрещаются «нечестные» или «обманные» способы соперничества — демпинг, применение фальшивой рекламы, продвольственных продуктов, лекарств и косметических средств, медицинских инструментов и т.п.

Важно подчеркнуть, что в западных странах сейчас *нет крайних состояний рынка*: ни свободной конкуренции, ни абсолютной, ничем не ограниченной монополии, охватывающей все национальное хозяйство. Иная картина наблюдалась в нашей стране.

В России впервые в 90-х гг. были приняты некоторые антимонопольные меры (см. ст. 178 Уголовного кодекса РФ), но незаконная деятельность многих монополий фактически не была устранена.

Возникает последний вопрос, составляющий содержание задачи правового характера.

▼ **Задача 4.3.** Какие меры по защите конкуренции приняты в России в XXI в.?

Ответы на интеллектуальные задачи по разделу IV «Государственный сектор макроэкономики»

Задача 4.1. Почему в странах Запада возник государственный сектор макроэкономики?

В начальный период развития капитализма государство почти не вмешивалось в экономику. Единоличные собственники самостоятельно успешно справлялись почти со всеми делами в микрохозяйствах. В эконо-

мике признавалось нормальным безвластие (стихийная игра рыночных сил), а государство было призвано лишь поддерживать общий порядок — быть, как тогда говорили, «ночным сторожем».

Но в XX столетии в западных странах *государство решительно изменило свое отношение к экономике*. Это было вызвано рядом объективно возникших исторических причин.

1. С образованием крупного акционерного капитала стихийность общего развития экономики стала приводить к катастрофическим нарушениям нормального хода хозяйственной деятельности. Об этом свидетельствовал огромный разрушительной силы мировой экономический кризис (упадок) производства в 1929—1933 гг. С тех пор правительства западных стран постоянно регулируют (упорядочивают) общее хозяйственное развитие.

2. Начавшаяся в середине XX в. научно-техническая революция (НТР) вызвала коренные изменения всех факторов производства на основе внедрения новейших научных достижений. Однако ни частная, ни акционерная форма собственности не в состоянии создать многие благоприятные условия для развития НТР. Поэтому государство вынуждено брать на себя заботу *о развитии теоретических научных исследований, в корне обновляющих жизнь людей; о подготовке в широких масштабах квалифицированных работников, специалистов и ученых; о создании перспективных отраслей хозяйства* и др.

3. В XX в. резко усилилась социальная неустойчивость во многих странах, обусловленная в первую очередь очень большим разрывом в уровне богатства разных слоев населения и усилением обнищания неработающей части общества (дети, инвалиды, пенсионеры и др.). В связи с этим государство стало постоянно и активно заниматься *решением многих социальных задач*.

Указанные здесь и другие причины (о них речь впереди) привели к созданию значительного государственного сектора национальной экономики.

Задача 4.2. Обоснованно ли считать советскую экономику «командно-административной» или «командной»?

Определение «командно-административная» или «командная» система несомненно относится к тем странам, где во время войны складывается чрезвычайно тяжелое экономическое положение. Чтобы спасти страну от катастрофы, государство в принудительном порядке принимает чрезвычайные меры: вводит строго нормированное снабжение населения продовольствием по карточкам, в обязательном порядке привлекает взрослых людей и детей к труду на предприятиях, увеличивает продолжительность рабочего дня и т.п.

Впервые командное руководство экономикой возникло в разгар Первой мировой войны в 1916 г в Германии. Тяжелое военное и хозяйственное положение вынудило государство взять на себя контроль за производством, распределением дефицитных сырьевых и энергетических ресурсов, а также непосредственно распределять продовольствие.

Центральная власть стала также регулировать трудовые отношения на предприятиях. Был введен закон о трудовой повинности граждан с 16 до 60 лет, установлен военный режим на производстве и введен 12-часовой рабочий день.

Однако никто не признает, что в Германии в это время была введена такая «командная экономика», которую кое-кто называет социализмом или коммунизмом.

Аналогичные меры в 1918 г. во время Гражданской войны проводились в России. Чтобы обеспечить городское население страны продовольствием по карточкам, государство ввело в строго обязательном порядке «продовольственную разверстку» для крестьян. Они должны были бесплатно отдавать продовольственным отрядам все «излишки» продовольствия. После окончания войны крестьяне сдавали уже гораздо меньший по объему «продовольственный налог». В мирный период в 1921 г. государство стало проводить новую экономическую политику, которая как известно, вызвала быстрый подъем производства.

Задача 4.3. Какие меры по защите конкуренции приняты в России в XXI в.?

В 2006 г. был принят Федеральный закон «О защите конкуренции». В нем предусмотрены следующие меры.

Изучается **доминирующее положение** хозяйственных субъектов (их горизонтальная концентрация производства — степень преобладания нескольких товаропроизводителей в сумме производства взаимозаменяемых — родственных товаров, поставляемых на один географический товарный рынок).

Воспрещается доминирующее положение одного товаропроизводителя на соответствующем товарном рынке свыше 50% и совокупная доля пяти организаций — более 70%.

Хозяйственные субъекты, имеющие долю товаров на рынке 35%, вносятся в реестр (список регистрации) ФАС (Федеральной антимонопольной службы) и подпадают под ее контроль.

Вводится ряд запретов на монополистическую деятельность:

- а) на злоупотребление хозяйственным субъектом своим доминирующим положением;
- б) на установление монопольно высоких и монопольно низких цен;
- в) на ограничивающие конкуренцию соглашения и согласованные действия хозяйствующих субъектов;
- г) на недобросовестную конкуренцию;
- д) на ограничивающие конкуренцию акты действия (бездействия), соглашения или согласованные действия государственных органов, органов местного самоуправления и других организаций.

Очень значительно расширяются функции и полномочия ФАС, повышается ее роль в организации антимонопольной политики.

Вводится государственный контроль за экономической концентрацией, которую осуществляет группа лиц.

Повышена судебная ответственность всех лиц и организаций за нарушение антимонопольного законодательства.

Предусмотрено принудительное разделение на составные части (по решению суда) организаций, которые систематически ведут монополистическую деятельность.

Однако далеко не во всех случаях ФАС принимает надлежащие меры против монополий, нарушающих закон.

Существо положения, сложившегося в реальной экономике нашей страны, состоит в следующем. Важно правильно оценить противоречия, которые были свойственны приватизации, проведенной в 90-х гг.

С одной стороны, приватизация обоснованно ликвидировала абсолютный монополизм государственной власти. Но одновременно были подорваны нормальные организационно-правовые устои государства. В связи с этим в начале XXI в. было произведено восстановление централизованного государственно-правового регулирования макроэкономики. Оно сейчас продолжается в связи с задачами модернизации всей экономики страны.

С другой стороны, приватизацией государственной собственности в очень большой мере воспользовался возникший в 90-х гг. корпоративный капитал, образовавший на отечественном рынке свои монополии. Под предлогом получения максимальной прибыли и развития свободного (от вмешательства государства) рынка корпоративные монополии во многих отраслях экономики (сырьевых, строительных, энергетических, фармацевтических и др.) установили выгодные им монопольные цены.

В последние годы ФАС принял некоторые меры по нормализации цен и тарифов на товары и услуги в интересах основной массы населения, малого и среднего бизнеса.

Итоговые вопросы к разделу IV

- ▼ **Задача 4.4.** В разделах II (тема 3), III (тема 8) и IV (тема 10) мы рассмотрели достоинства и недостатки трех секторов национального хозяйства. Возникают, естественно, вопросы. **Какой из трех секторов является самым лучшим? Какой из трех секторов является наихудшим и без которого современное общество может обойтись?**
- ▼ **Задача 4.5.** **Какой из секторов макроэкономики не может нормально существовать и прогрессивно развиваться без поддержки государственного сектора?**
- ▼ **Задача 4.6.** **Какие хозяйства макроэкономики в нашей стране заинтересованы в серьезном ослаблении государственного контроля за их хозяйственной деятельностью?**
- ▼ **Задача 4.7.** **С каким сектором макроэкономики в России государство заинтересовано активно развивать партнерские (совместные) хозяйственные отношения?**

Ответы на итоговые вопросы к разделу IV

Задача 4.4.

Вряд ли можно однозначно ответить на вопросы о том, какой сектор макроэкономики является лучшим или худшим. Ибо они сильно различаются между собой по своим характерным признакам и особенностям, а также ролью в развитии экономических и социальных отношений.

Вместе с тем все три сектора являются объективно необходимыми, поскольку выполняют свою долю общего комплекса потребностей людей.

Задача 4.5.

Нормально существовать и прогрессивно развиваться не может сектор микроэкономики, поскольку он подвергается экономическому и внеэкономическому насилию со стороны корпоративных монополий. На государство возлагается задача разрабатывать и строго осуществлять антимонопольное законодательство (см. тему 11).

Задача 4.6.

В нашей стране определенная часть корпоративного капитала — корпоративные монополии заинтересованы в серьезном ослаблении государственного контроля за их хозяйственной деятельностью — в части монополизации экономики и преступной наживы на фондовом рынке.

Задача 4.7.

Государство в нашей стране стремится наладить партнерские хозяйственные отношения с крупным корпоративным капиталом в осуществлении стратегических национальных проектов, в частности в современной модернизации российской экономики (см. тему 16).

Раздел V

Экономический рост в национальном хозяйстве

В предыдущих разделах учебника — II, III и IV мы разносторонне рассмотрели характерные особенности трех основных форм хозяйствования — микроэкономики, корпоративного капитала и государственного сектора. Вместе с тем еще не были выяснены источники, факторы и технологические механизмы расширенного воспроизводства, позволяющего наращивать экономическое могущество страны и улучшать условия жизни населения.

Теперь в V разделе учебника будет выяснено, каким образом происходит количественный рост и качественное совершенствование национального хозяйства. Также будет выяснено, как этот рост сочетается с неустойчивостью экономического развития в условиях рыночной экономики.

Тема 12

Расширенное воспроизводство макроэкономики и его типы

Исходной основой макроэкономического воспроизводства является расширение производства на предприятиях микроэкономики. Прежде всего необходимо рассмотреть эту основу.

1. Воспроизводство индивидуального капитала

Всякий капитал не должен находиться в состоянии покоя, ибо в этом случае прекращается производство новой стоимости, а бизнес погибает. Не случайно еще в XIX в. бизнес сравнивали с ездой на велосипеде: либо вы едете вперед, либо падаете.

Чтобы созидательный процесс шел непрерывно, требуется непрерывно воссоздавать материальные условия производства новой стоимости. Это движение может быть двух видов: простое и расширенное воспроизводство. Сначала мы рассмотрим первый вид воспроизводства.

Простое воспроизводство индивидуального капитала — это непрерывное повторение созидательной деятельности. Масштабы произ-

водства, величина создаваемой новой стоимости и размер действующего капитала остаются неизменными. Если отсутствуют непреодолимые препятствия, то застойное состояние производства не может удовлетворить всякого бизнесмена.

Анализ простого воспроизводства индивидуального капитала позволяет подробно рассмотреть своеобразный механизм кругооборота и оборота капитала.

Кругооборот капитала — один цикл его движения, которое охватывает процесс производства и обращения создаваемых товаров. Весь этот путь можно изобразить известной нам формулой (см. тему 6):

$$D - T \begin{cases} \text{СП} \\ \text{P} \end{cases} \dots \text{П} \dots - T' - D'$$

Стремление постоянно получать прибыль толкает бизнесмена к тому, чтобы непрерывно пускать свой капитал в оборот. **Оборот** — это непрерывное круговое движение капитала.

Важно заметить, что затраченный в процессе оборота производительный капитал (средства производства) состоит из двух частей: основного и оборотного капитала. О различии между этими частями можно судить по табл. 1.

Таблица 1

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 — доля капитала, которая в течение длительного срока участвует в производстве и переносит свою стоимость на готовые изделия постепенно. К нему относятся средства труда — заводские здания, машины, оборудование и т.п. Они свою стоимость переносят на созданный продукт по мере износа. Так, каменные производственные здания могут служить 50 лет, машины, положим, — 10–12 лет, инструменты — 2–4 года.

Непрерывное восстановление стоимости средств труда производится по определенным нормам в соответствии с их **износом**. Этот износ бывает двояким: физическим и стоимостным.

Физический износ — утрата средствами труда своей полезности, из-за чего они становятся непригодными для дальнейшего использования. Этот износ происходит в двух случаях: а) при технологи-

ческом применении (поломка машин, разрушение фабричного здания от вибраций и т.п.) и б) если оборудование бездействует и теряет свои качества (разрушается под воздействием жары, холода, воды и проч.).

Стоимостной износ — утрата основным капиталом своей стоимости. Это происходит в двух случаях: а) когда машиностроение создает более дешевую технику; б) когда старые машины заменяются более производительными, то стоимость оборудования быстрее переносится на готовые изделия.

Средства на простое воспроизводство основного капитала накапливаются в **фонде амортизации** (от лат. *amortisatio* — погашение). В этом фонде сосредоточивается такая сумма денег, за счет которой *закупаются новые аналогичные машины и оборудование* и проводятся работы по восстановлению технических качеств оборудования и его производительности.

Амортизационный фонд образуется за счет **амортизационных отчислений**, которые включают в общую сумму затрат предприятия на производство продукции.

Почему важно знать состояние амортизации основного капитала на предприятиях? Такой вопрос составляет содержание задачи практического характера.

▼ **Задача 5.1.** Какое значение имеет соблюдение нормы амортизации основного капитала?

При выяснении ответа на данный вопрос становится ясно, что своевременная и эффективная амортизация служит неперенным условием непрерывного совершенствования и безопасного воспроизводства основного капитала.

В теме 15 мы рассмотрим те коренные преобразования экономики в нашей стране, которые вызывают решительное обновление всего производства.

Представляется несомненным, что бизнесмен не может удовлетвориться простым воспроизводством своего капитала. Он стремится обеспечить непрерывное расширение масштабов производства, а тем самым увеличения прибыли.

Расширенное воспроизводство на предприятии означает увеличение размеров капитала, которое приводит к росту величины применяемых факторов производства. Прирост величины капитала происходит за счет накопления. **Накопление капитала** — это увеличение денежных и материальных средств, идущих на расширение воспроизводства.

Как и за счет чего расширяется капитал на отдельных предприятиях и в масштабе всей макроэкономики, будет рассмотрено в следующей части лекции.

2. Расширенное воспроизводство макроэкономики и его типы

Если отдельный бизнесмен увеличивает размеры своего капитала, то он делает это ради получения большей прибыли. Но, наверно, иначе ставит цель расширенного воспроизводства социальное государство, заинтересованное в улучшении условий жизни всего населения. В связи с этим рассмотрим задачу познавательного и практического характера.

▼ **Задача 5.2.** Чем различаются цели и результаты экономического роста, преследуемые частным предпринимателем и социальным государством?

Итак, социальное государство ставит своей целью — обеспечить **увеличение объема национального дохода в расчете на душу населения**. Добиться этой цели можно, если темпы роста национального дохода будут превышать темпы увеличения численности населения страны.

Рост национального дохода в таком **оптимальном варианте** достигается за счет следующих основных факторов.

Первый фактор: увеличение инвестиций (долговременных капиталовложений). Основными видами инвестиций являются:

производственные инвестиции — долгосрочные вложения денег в расширение основного капитала (новое строительство, приобретение нового оборудования, транспортных средств и т.п.);

непроизводственные инвестиции — долгосрочные затраты на подготовку будущих специалистов, обучение квалифицированных кадров на предприятии.

Второй фактор: национальный доход делится на две части: **фонд текущего потребления** (идет на удовлетворение личных и общественных потребностей людей) и **фонд накопления**. **Норма накопления** (H'_k) показывает удельный вес совокупного накопления капитала (H_k) в составе национального дохода (НД) и выражается в процентах:

$$H'_k = \frac{H_k}{\text{НД}} \times 100.$$

Вполне очевидно: чем больше норма накопления, тем выше темпы роста национального дохода на душу населения. Такая количественная связь особенно заметна, если сопоставить уровень нормы накопления, скажем, в африканских странах — Эфиопии, Заире, Чаде (5–7%) и уровень США, Канады и Японии (более 20%).

Третий фактор — технический прогресс. Этот фактор не имеет границ своего применения. В зависимости от того, как протекает этот прогресс, для расширения масштабов производства национального дохода различают во многом противоположные типы экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный рост экономики

Экстенсивный (от лат. *extensivus* — расширяющийся) тип расширения производства — это чисто количественное увеличение традиционных факторов производства: а) рабочей силы; б) основных фондов; в) материальных затрат (природного сырья, материалов, энергоносителей). Это более всего соответствует первой стадии производства (см. тему 1).

Экстенсивный рост производства — исторически первоначальный путь расширенного воспроизводства. Это наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития. Он позволяет быстрее освоить природные ресурсы, обеспечить большую занятость рабочей силы.

Однако в этом случае 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 носит *затратный характер*.

Такой путь увеличения производства имеет серьезные недостатки. В связи с этим возникает задача прогнозного характера.

▼ **Задача 5.3.** Какие риски и экономические угрозы вызывает экстенсивное расширенное воспроизводство?

Особо следует сказать о той большой угрозе для нормального социально-экономического развития общества, которую представляет **экологическая опасность** — грубые нарушения взаимоотношений человеческого общества и окружающей среды. Варварское нарушение экологического равновесия при экстенсивном расширении производства ведет к уничтожению лесов, плодородных полей, загрязнению воды и воздуха, отравлению природы ядовитыми веществами и вредными отходами производства.

К большому сожалению, в России примерно 40% территории составляют экологически неблагополучные районы и города. Но экологическая политика почти не проводится. Пожалуй, ясно, что, как минимум, необходимо безотлагательно делать.

Нужно наладить **экологический мониторинг** (от лат. *monitor* — предостерегающий) со стороны специально организованного государственного органа.

Требуется разработать и ввести **экологический кодекс**, где предусмотреть эффективные правовые меры по охране природной среды.

Предусмотреть осуществление во всех отраслях хозяйства внедрение экологически защитных технологий. Повысить социальную ответственность бизнеса за экологические последствия производства.

Установить налог за грубое нарушение экологических правил. Отменять эти налоги при переходе предприятий к защитным экологическим мерам.

Интенсивный рост экономики

Интенсивный (от фр. *intensif* — напряжение) тип расширения производства является более сложным по сравнению с первым типом.

Его главный отличительный признак — *повышение эффективности производственных факторов на основе технического прогресса*.

Интенсивное расширенное воспроизводство *более прогрессивно*, поскольку решающую роль в подъеме эффективности производства начинают играть достижения науки и техники. В связи с этим в масштабе общества развивается производство научно-технической информации. Одновременно повышается культурно-технический уровень работников.

При интенсивном увеличении производства преодолеваются преграды экономического роста, порожденные известной ограниченностью природных ресурсов. Наиболее выгодным фактором расширения производства становится ресурсосбережение.

В данном случае возникает вопрос: какие виды экономии ресурсов порождает интенсификация воспроизводства? Этот вопрос предполагает задачу практического характера.

▼ **Задача 5.4.** Как интенсивный тип расширенного воспроизводства порождает антизатратный экономический рост?

После завершения анализа двух типов расширенного воспроизводства мы, как говорится, откроем новую страницу в освещении реальной экономики. Речь пойдет об изменении внутренней — невидимой — структуры процесса воспроизводства макроэкономики.

3. Динамика воспроизводственной структуры макроэкономики

Все материальное производство способно обеспечить непрерывное повторение и расширение выпуска экономических благ с помощью особого механизма общественного воспроизводства. Этот механизм состоит из трех подразделений такого воспроизводства.

Сначала рассмотрим два основных и исходных подразделения.

Первое и второе подразделения производства

1 подразделение — производство средств производства. Сюда входят отрасли национального хозяйства и предприятия, добывающие нефть, уголь, железную руду и создающие станки, грузовые машины, строительные механизмы, трактора и т.п. Они производят материальные продукты, без которых нельзя создавать все блага;

II подразделение — производство предметов потребления (хлебозаводы, мясокомбинаты, трикотажные фабрики и т.п.). Здесь изготавливают продукты, необходимые для жизнедеятельности людей.

Каждое подразделение использует создаваемые им блага для удовлетворения *собственных потребностей* и для *нужд другого подразделения*. Именно в этом отношении оба подразделения сходятся.

Так I и II подразделения имеют совокупный капитал (капитал всех своих предприятий), состоящий из средств производства. Последние ежегодно расходуются (основной капитал частично, оборотный капитал полностью). Поэтому на следующий очередной период оба подразделения нуждаются в восстановлении утраченных средств и предметов труда. В связи с этим поток средств производства разделяется на две части: а) одна часть остается *внутри I подразделения* (для восстановления израсходованных в предыдущем году вещественных условий производства); б) другая часть потока направляется *во II подразделение* (для возобновления потраченных там средств производства).

В свою очередь, продукция II подразделения распадается на два направления: а) одна часть используется для *работников самого II подразделения* и б) остальная часть идет *работникам I подразделения*.

Общая структура воспроизводства материальных благ схематично изображена в табл. 2.

Таблица 2

Структура воспроизводственных частей общественного продукта

I подразделение	I_1 Средства производства для I подразделения	I_2 Средства производства для II подразделения
II подразделение	II_1 Средства потребления для I подразделения	II_2 Средства потребления для II подразделения

В воспроизводственной структуре всей продукции материально-го производства особая роль принадлежит, во-первых, той части изделий I подразделения, которая изготовлена для II подразделения (I_2), и, во-вторых, той доли продукции II подразделения, которая создана для I подразделения (II_1). Эти части всего общественного продукта должны, естественно, направляться соответственно своему назначению. То есть I подразделение поставит II подразделению нужные ему средства производства для замены израсходованных, а последнее — обеспечит работников I подразделения предметами потребления.

Механизм общественного воспроизводства предполагает соблюдение следующего условия рыночной экономики, исключающего нехватку или излишнее количество изготовленных продуктов. Обмен продукции I подразделения (I_2) на продукцию II подразделения (II_1) должен быть **эквивалентным** (равноценным). Значит, главным условием нормального простого общественного воспроизводства является *сбалансированность* (от фр. *balance* — весы) при обмене продукцией между двумя подразделениями: $I_2 = II_1$. Иначе говоря, I подразделение поставляет II средства производства на такую сумму стоимости, на которую II подразделение дает ему предметы потребления.

Механизм общественного воспроизводства существенно изменяется при расширении выпуска продукции I и II подразделений. В этом случае требуется **увеличить количество средств производства** в обоих подразделениях, для чего в данных целях там затрачивается возросшая величина прибыли, идущая на накопление. В результате I подразделение создает возможность для того, чтобы II подразделение тоже вступило на путь расширенного воспроизводства. Однако для этого нужно увеличить объем предметов потребления, поступающих в обмен на продукцию I подразделения (за счет фонда накопления II подразделения).

Напрашивается такое обобщение. Чтобы обеспечить стабильность экономического роста, требуется соблюдать следующее условие. Поток благ, идущих из I подразделения во II и в обратном направлении, должен быть *сбалансирован*.

Третье подразделение производства

XX столетие было ознаменовано тем, что на человечество обрушились Первая и Вторая мировые войны, которые погубили жизни 85 млн человек, затем была развязана разорительная для страны гонка вооружений. Нельзя признать случайным, что во многих странах были созданы на постоянной основе ОПК (оборонно-промышленные комплексы). В нашей стране ОПК необходим для защиты территорий с богатыми природными ресурсами от посягательств других стран, для охраны границ государства, для борьбы с терроризмом, пиратством и т.п.

Нельзя упускать из виду **прямую зависимость** ОПК от национальной экономики, где в границах всего общественного воспроизводства материальных благ функционирует особое III подразделение, обеспечивающее обороноспособность страны. Важное значение имеет и **обратная зависимость** национальной экономики от ОПК. Этот комплекс призван моментально и сокрушительно пресекать любые посягательства агрессивных сил на нашу страну, на благосостояние и жизнь народа.

Оборонно-промышленный комплекс — это единая совокупность отраслей хозяйства и видов деятельности, занятых производством вооружений и поддержанием обороноспособной экономики. Относительно обособленное III подразделение материального производства выпускает два вида продукции: а) изготовленные на оборонных заводах различные виды оружия, средства его доставки и обеспечения (вооружение, боевая техника, инженерное имущество, аппаратура связи и др.); б) материальные блага, используемые для удовлетворения личных потребностей военнослужащих, — предметы вещевого и продовольственного снабжения. Вследствие этого III подразделение приобретает специфическую структуру (табл. 3).

Таблица 3

Структура III подразделения

III ₁ Средства вооружения	III ₂ Предметы потребления для военнослужащих
---	--

Первая часть III подразделения (III₁) непосредственно связана с производством средств производства и получает отсюда вещественные факторы изготовления средств вооружения. Вторая часть (III₂) тесно связана с производством предметов потребления.

Изготовленная на предприятиях ОПК продукция поступает в продажу на особом рынке вооружений. Этот рынок имеет следующие характерные черты:

- единственным заказчиком и покупателем в масштабе страны является государство;
- военная продукция закупается за счет средств бюджета; она имеет свойства, присущие государственным (общественным) благам (при продаже вооружений другим странам эти блага являются обычными товарами);
- данный рынок полностью монополизирован государством, оборонными предприятиями и поставщиками вооружений.

Особый интерес представляет вопрос об ОПК в нашей стране. Отсюда вытекает задача познавательного значения.

▼ **Задача 5.5.** Как возник и развивался ОПК в России?

Обобщающий вывод таков. В тех случаях, когда III подразделение расширяется и качественно обновляется (при гонке вооружений смена поколений новой оборонной техники происходила через 3–5 лет), то это весьма противоречиво влияет на I и II подразделения. Это обстоятельство может существенно влиять на устойчивость развития макроэкономики, которая требует особого рассмотрения.

Тема 13

Неустойчивость национальной экономики

1. Экономический цикл

До сих пор расширенное воспроизводство макроэкономики можно было изобразить в виде возвышающейся прямой линии. Но на самом деле экономическое развитие за последние два столетия приобрело вид кругового движения: от падения производства к его подъему, а затем через определенный период — к повторению этого цикла.

Из скольких фаз состоит экономический цикл? Ответ на этот вопрос мы находим в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика экономических показателей
в фазах экономического цикла**

Состояние экономики	Фазы цикла			
	Кризис	Депрессия	Оживление	Подъем
1. Объем производства	1. Падение	1. Остановка	1. Восстановление до предкризисного уровня	1. Превышение этого уровня
2. Занятость работников	2. Массовая безработица	2. Застой	2. Рост занятости	2. Наибольшая занятость
3. Цены товаров	3. Снижение	3. Низкий уровень цен	3. Подъем рыночных цен	3. Спекулятивный рост цен

Нетрудно заметить, что экономический цикл полон **противоречий**. Так обстоит дело с состоянием экономики по фазам цикла:

- объем производства изменяется — от падения производства к его подъему;
- занятость работников меняется — от массовой безработицы к наибольшей занятости;
- цены товаров изменяются от их снижения к спекулятивному росту.

От кризиса к подъему производства

Каковы же причины кризисов? Этот вопрос служит содержанием следующей интеллектуальной задачи. Решить ее можно, используя полученные ранее сведения из темы 1.

▼ **Задача 5.6.** Каковы причины кризисов производства на второй стадии экономики?

Итак, первопричиной экономических кризисов стал переход производства на гораздо более высокую ступень машинной техники, что породило резкое увеличение выпуска товаров.

Однако такой рост производства кроме технической причины имеет также важную экономическую причину. На второй стадии производства стал быстро развиваться все более крупный бизнес. Как известно, ему присуща неумная погоня за прибылью. Эта цель достигается непрерывным увеличением капитала, расширением производства. При этом выпуск продукции выходит далеко за пределы возможностей рыночного спроса. Поэтому столь большое нарастание объема продукции породило его рыночную форму: *кризис перепроизводства товаров*.

Многие бизнесмены изобретали своеобразные способы преодоления кризисов перепроизводства.

Американский писатель Дж. Стейнбек в романе «Гроздь гнева» (1939) так описывает уничтожение нераспроданных продуктов: «Апельсины целыми вагонами ссыпают на землю. Люди едут за несколько миль, чтобы подобрать выброшенные фрукты, но это совершенно недопустимо! Кто же будет платить за апельсины по двадцать центов за дюжину, если можно съездить за город и получить их даром? И апельсиновые горы заливают керосином из шланга, а те, кто это делает, ненавидят самих себя за такое преступление, ненавидят людей, которые приезжают подбирать фрукты. Миллионы голодных ждутся во фруктах, а золотые горы поливают керосином».

Исходной фазой кругового движения является **кризис** (от греч. *krisis* — поворотный пункт). Тогда происходит падение уровня и темпов экономического роста. Происходит разорение промышленных и торговых предприятий, которые не могут распродать накопившиеся товары. Быстро растёт безработица. Все предприниматели испытывают острую потребность в деньгах для уплаты быстро образовавшихся долгов.

Следующая фаза — **депрессия** (от лат. *depressio* — понижение, давление). Тогда приостанавливается спад производства и снижение цен. Из-за незначительного спроса увеличивается масса свободного денежного капитала. Предложение товаров перестает обгонять спрос.

В фазе **оживления** производство расширяется до его предкризисного уровня. Начинается небольшое повышение цен, вызванное увеличением покупательского спроса; возрастает спрос на денежный капитал, и ставка процента увеличивается.

Наконец, наступает фаза **подъема**. Выпуск продукции превышает предкризисный уровень. Сокращается безработица. С расширением покупательского спроса возрастают цены на товары. Повышается прибыльность производства. Увеличивается спрос на кредитные средства, и соответственно возрастает норма банковского процента.

В итоге вместо прямой линии восходящего экономического роста макроэкономики наблюдается совершенно иная и противоречивая кривая линия экономического цикла (рис. 1).

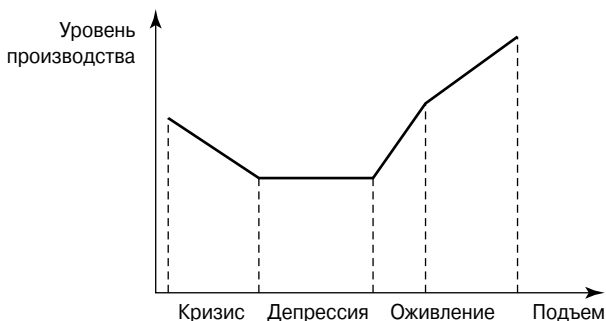


Рис. 1. Фазы экономического цикла

Теперь рассмотрим каждую фазу подробнее.

В XIX в. — первой половине XX в. кризисы периодически повторялись примерно через 10–12 лет. В связи с этим возникает вопрос: чем объяснить *повторяемость кризисов*? Экономические кризисы имеют две прямо противоположные стороны. Одна из них — **разрушительная**, поскольку устраняются сложившиеся ненормальные пропорции в хозяйстве.

Другая сторона — *оздоровительная*. Во время депрессии цены на все средства производства и предметы потребления снижались до минимума, а также уменьшалась ставка банковского процента. Становилось возможно обновлять производство за счет дешевого кредита, закупать технически более совершенное оборудование и машины. Тем самым создавались предпосылки для подъема производства на более высокий уровень.

Итак, в экономическом цикле был задействован *самопроизвольный механизм* развития экономики без вмешательства государства.

От безработицы к занятости

Экономический цикл предполагает как рост безработицы, обусловленный спадом производства, так и увеличение занятости работников при окончании кризиса.

Сначала выясним, кто является безработным.

Безработные — лица 16 лет и старше, которые:

- могут работать;
- хотят трудиться;
- не имеют рабочего места.

Во время кризиса безработица создает **угрозу социально-экономической безопасности работников**:

- работники теряют источник средств существования для себя и семьи;
- ухудшается профессиональная подготовка работников;
- наносится моральный и психологический удар людям.

В период экономического цикла многие государства и предприниматели вводят следующие меры:

- сокращают законодательно установленную продолжительность рабочего времени в период массовой безработицы;
- осуществляют на предприятиях разделение рабочих мест между тружениками;
- досрочно увольняют на пенсию работников государственного сектора экономики, которые не дослужили до пенсии 2–3 года;
- организуют общественные работы, особенно для хронически безработных и молодежи;
- ограничивают иммиграцию (въезд в страну) желающих работать.

Изменение уровня цен

В период экономического цикла происходит изменения цен: **движение от дефляции к инфляции.**

Что это означает? Это изменение соотношения денежной и товарной массы, которые обмениваются на рынке:

- при **инфляции** количество денег в обращении растет быстрее увеличения товарной массы. Товары дорожают;
- при **дефляции** масса товаров возрастает быстрее денег. Товары дешевеют.

Колебания денежного обращения в условиях экономического цикла — не какой-то самостоятельный процесс. Эти колебания целиком зависят от изменения уровня производства и уровня заработной платы работников.

2. Отличительные черты экономического кризиса в России в 90-х гг. XX в.

В России было несколько серьезных отличий отмеченных до этого экономических кризисов перепроизводства.

В нашей стране не было вообще кризисов перепроизводства товаров. Более того, во время мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. в России выполнялся первый пятилетний план экономического роста.

В нашей стране в 1930–1980 гг. не было рыночной экономики и капиталистического бизнеса, которые в развитых странах способствовали возникновению кризисов перепроизводства.

С 1930 г. в России была развернута широкомасштабная индустриализация экономики и страна догоняла западные страны по развитию промышленности.

У некоторых экономистов может возникнуть сомнение и даже возражение: разве в нашей стране, где государство в плановом порядке руководило экономикой, мог бы возникнуть экономический

кризис? Этот вопрос входит в основу задачи теоретического и практического характера?

▼ **Задача 5.7.** Мог ли экономический кризис возникнуть в плановой экономике нашей страны?

Итак, из ответа на данный вопрос видно, что планомерность, проводимая государственными органами, не соответствовала необходимой пропорциональности и объективно не соответствовала цели повышения благосостояния народа.

Не стоит удивляться, что в 1990–1998 гг. в нашей стране произошел единственный в этом роде упадок производства — кризис *недопроизводства* (в отношении создания предметов потребления).

О глубине «кризисной ямы», в которую опустилась экономика России, дает представление уровень макроэкономики в 1998 г. по сравнению с 1990 г. (= 100):

- валовой внутренний продукт — 59;
- производство промышленной продукции — 46;
- объем продукции сельского хозяйства — 56.

Кризис очень сильно подорвал экономическую безопасность России. Это подтверждается некоторыми основными данными о положении страны по сравнению с пороговыми (предельными) значениями в мировой экономике (табл. 2).

Таблица 2

Показатели экономической безопасности России

Показатели	Пороговые значения в мировой экономике	Россия: фактически в 1998 г.
1. Объем ВВП в целом	100% от среднемирового	25%
2. Объемы инвестиций (% от ВВП)	25	14

О том, как в России изменяется состояние макроэкономики в период современного мирового экономического кризиса, мы рассмотрим в теме 14.

Тема 14

Особенности современного мирового финансового и экономического кризиса

1. Новые факторы экономической неустойчивости

В XX в., особенно во второй его половине, стали действовать новые факторы экономического развития в национальном и международном масштабе. Они повлияли на возникновение новых фаз эко-

номического цикла, длительность их протекания и социально-экономические последствия. Что это за факторы?

Научно-техническая революция

В середине XX в. началась, как нам известно, третья стадия развития экономики, которая ознаменовалась переходом к совершенно новым средствам труда (автоматической технике), предметам обработки (продуктам химии), энергии (атомной) и др.

Под воздействием НТР серьезно изменилось течение кризисов и возникли их новые виды. С одной стороны, стали быстро развиваться *наукоемкие отрасли хозяйства, наиболее устойчивые* при экономических колебаниях (микроэлектроника, роботостроение и др.). С другой же стороны, НТР привела к *структурным кризисам* в традиционных отраслях промышленности, где преобладает простая (механическая) технология по переработке природных веществ (угольная, черная металлургия, текстильная и т.п.).

Структурные потрясения — более продолжительны. Застой и упадок старых индустриальных отраслей усугубляется не только их отставанием в техническом отношении, но и их низкой эффективностью, зачастую — убыточностью.

Кроме того, НТР значительно ускорила оборот основного капитала, его замену более совершенной техникой. Вследствие этого кризисы стали происходить чаще — не через 10–12, а через 5–6 лет.

В XXI в. произошло наибольшее ускорение развития научно-технического прогресса.

Рост международных экономических связей

Особенно со второй половины XX в. резко усилилось международное экономическое сотрудничество (об этом подробнее говорится в теме 19). Большое воздействие на темпы роста и качественное совершенствование хозяйств подавляющей части стран мира стали оказывать глобальная конкуренция и свободное развитие внешних экономических связей государств. Значительную роль в этом отношении играет расширение международной торговли, темпы роста которой значительно превышают темпы увеличения мирового совокупного продукта. Все это приводит к усилению **взаимозависимости** экономического развития разных стран, наладивших тесное сотрудничество. Не случайно начиная с XX в. экономические циклы, развивавшиеся до этого в отдельных странах, стали одновременно происходить в мировом масштабе.

Усиление роли международных финансовых центров

На второй стадии развития экономики (XVIII–XIX вв.) помимо **общих** кризисов, охватывающих всю макроэкономику, происходили

частичные кризисы, распространявшиеся на какую-то отрасль или сферу экономики.

Так возник *финансовый кризис* — глубокое расстройство государственных финансов. Оно проявляется в постоянных бюджетных дефицитах (когда расходы государства значительно превышают его доходы). Крайним проявлением финансового кризиса является неплатежеспособность государства по иностранным займам (во время мирового экономического кризиса 1929–1933 г. прекратили платежи по внешним займам Великобритания, Франция, Германия, Италия; в 1931 г. США на год отсрочили все платежи по внешним долгам).

Происходили другие частичные кризисы:

Денежно-кредитный кризис — потрясение денежно-кредитной системы. Происходит резкое сокращение коммерческого и банковского кредита, массовое изъятие вкладов и крах банков, погоня населения и предпринимателей за наличными деньгами, падение курсов акций и облигаций, а также нормы банковского процента.

Валютный кризис выражается в ликвидации золотого стандарта в обращении на мировом рынке и обесценении валюты отдельных стран (нехватка иностранных «твердых» валют, истощение валютных резервов в банках, падение валютных курсов).

Биржевой кризис — резкое снижение курсов ценных бумаг, значительное сокращение их эмиссий, глубокие спады в деятельности фондовой биржи.

Но в XX–XXI вв. во многом изменился ход развития мировых экономических кризисов — в отличие от обычных кризисов перепроизводства товаров. Впервые мировой кризис начался с грандиозного финансового кризиса, начавшегося на Нью-Йорской фондовой бирже.

В связи с этим важно отметить, что после Первой мировой войны 1914–1918 г. США заняли ведущее место в мировой экономике и главную роль стала играть Нью-Йоркская фондовая биржа. Эта биржа сложилась как свободный рынок ценных бумаг. Долгое время государство не вмешивалось в содержание деятельности этого учреждения. «Дикая» биржа, получившая широкое распространение в XIX в., действовала без каких-либо внешних ограничений. Эта деятельность в 1920-х гг. сопровождалась небывалой биржевой спекуляцией. Курсы ценных бумаг непрерывно повышались. Покупатели акций широко использовали уже не собственные накопления, а ссуды коммерческих банков. В результате курсы акций резко оторвались от их номинала и стали снижаться, а кредиторы потребовали возврата предоставленных ссуд. Чтобы получить необходимые средства, спекулянты начали продавать акции, ускорив тем самым резкое падение их курсов, а также снижение уровня производства.

Вот как драматически начался самый сильный финансовый кризис в США. 24 октября 1929 г. на Нью-Йоркской фондовой бирже разразилась настоящая катастрофа. Гигантский поток продаж ценных бумаг буквально захлестнул ее. Толпы людей атаковали биржу, и с ними не могла справиться полиция. Очевидцы сравнивали обстановку на бирже с концом света. За период с 1929 по 1932 г. курсы акций ведущих компаний упали в десятки раз. Цены акций промышленных компаний в целом снизились в США на 87%, Великобритании на 48%, Германии на 64%, Франции на 60%. Разорились миллионы инвесторов, затративших свои деньги на покупку ценных бумаг.

В результате таких событий во всем мире выпуск продукции в промышленности уменьшился на $1/2$, лишились работы 26 млн человек, а реальные доходы населения снизились на 60%.

После грандиозного мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., в который немалую лепту внесли «дикие» биржи, было проведено радикальное преобразование рынка ценных бумаг на определенное время.

Удачный опыт государственного правового регулирования микроэкономики был предпринят в США. Избранный в 1933 г. президент США Франклин Рузвельт осуществлял **«новый курс»**, направленный на преодоление разрушительных последствий грандиозного экономического кризиса и «великой депрессии». В этот «новый курс» вошли важные юридические законы:

- по закону о *восстановлении промышленности* были введены «кодексы честной конкуренции», в соответствии с которыми устанавливались цены на продукцию и уровень производства, распределялись рынки сбыта и др.;
- по закону о *регуливании сельского хозяйства* были повышены цены на сельскохозяйственную продукцию и стало выдаваться денежное возмещение фермерам за сокращение посевной площади и поголовья скота (с целью избежать перепроизводства в сельском хозяйстве);
- был принят *Закон о социальном страховании и помощи безработным* (1935 г.);
- в соответствии с *Законом о справедливом найме рабочей силы* (1938 г.) были установлены *минимум заработной платы и максимум продолжительности рабочего дня*.

«Новый курс» привел к нормализации экономического положения США.

Но в XXI в. международные финансовые биржи вновь стали использовать свободные рыночные связи для обеспечения финансовому капиталу максимальных прибылей.

2. Особенности мирового кризиса в XXI столетии

Мировой кризис XXI в. в определенной мере напоминает мировой кризис 1929—1933 гг. Оба эти кризиса мирового масштаба серьезно отличаются от экономических циклов, которые были на стадии индустриального развития экономики. Оба эти кризиса начались с финансового кризиса.

Однако в XXI в. по-иному развивался сам финансовый кризис. В чем состоят эти отличия?

Кризис ликвидности

Как известно, в период образования акционерных обществ банки стали составной частью крупного корпоративного капитала и развернули активную деятельность на фондовых биржах по купле-продаже акций и разного вида облигаций. Банки были прежде всего обременены облигациями (долговыми обязательствами государств и других организаций). В 2007 г. на их счетах числились свыше 16 трлн долл.

В США в 2007 г. значительно возрос спрос населения на сравнительно дешевый ипотечный кредит (который банки выдают на покупку жилья под залог недвижимости). Однако банки не проверили как следует платежеспособность заемщиков кредита. И оказалось, что многие заемщики не смогли вовремя погасить свою задолженность. Одновременно банки израсходовали большие суммы денег для спекулятивной наживы на фондовом рынке.

В итоге стал быстро разрастаться *кризис ликвидности* — отсутствие необходимого количества наличных денег M_0 . Банки оказались не в состоянии обеспечить сохранность депозитных средств вкладчиков, предоставлять кредиты для развития предприятий реальной экономики, а также отдавать свои долги по социальным и другим платежам. В свою очередь, США не могли помочь своим банкам преодолеть кризис ликвидности, поскольку само государство в то время имело только внешних долгов около 13 трлн долл.

В экономически развитых странах многие банки прекратили выдавать кредиты. Кризис банковской ликвидности уже в 2008 г. породил **рецессию** (от лат. *recessus* — отступление) — спад производства и замедление темпов его роста.

Что касается России, то наша страна смогла избежать кризиса ликвидности, поскольку государство предусмотрело своевременную «подушку безопасности» за счет нефтедолларов, полученных на международной товарной бирже.

В нашей стране удалось стабилизировать положение с краткосрочной банковской ликвидностью. Так, государственное Агент-

ство по ипотечному жилищному кредитованию помогло сотням тысяч семей преодолеть сложности с погашением кредита из-за увольнения с работы или резкого падения заработной платы.

Примечательно изменение отношения населения к банковским вкладам. Если в октябре 2008 г. население забрало из банков свои деньги на 360 млрд руб., то в ноябре депозитные вклады остались неизменными, а в декабре их прирост составил 400 млрд руб.

Но мировой финансовый кризис развивался весьма противоречиво. Получив деньги государства, многие банки не заботились о преодолении долгосрочной ликвидности (о предоставлении в кредит «длинных денег»). Они значительно повысили проценты по ссудам, сделав практически недоступным получение заемных средств предприятия реальной экономики. Более выгодными для банков во время кризиса стали сделки на финансовых рынках и спекуляция на перепродаже иностранных валют. Более того, банки в ряде случаев использовали полученные от государства наличные деньги для выдачи ведущим менеджерам миллионных бонусов (премий), хотя своей деятельностью они допустили кризис.

Важным источником информации о причинах мирового экономического кризиса являются свидетельства тех людей, которые были очевидцами и участниками надвигавшейся глобальной катастрофы. К числу таких источников относится следующая необычная книга.

Джон Перкинс. Экономический убийца объясняет, почему рухнули финансовые рынки и как их возродить. М.: Эксм. 2010.

Джон Перкинс работал главным экономистом крупной американской консалтинговой фирмы. Он оказывал консультационные услуги Всемирному банку, ООН, Международному Всемирному Фонду, правительствам стран Азии, Африки, Латинской Америки и Ближнего Востока. Д. Перкинс выполнял секретные задания спецслужб по подрыву экономики ряда государств, о чем он откровенно написал в книге «Исповедь экономического убийцы». Это произведение было включено в списки обязательной литературы университетов и бизнес-школ во многих странах мира.

Д. Перкинс раньше многих людей знал о приближавшемся экономическом кризисе. В книге «Экономический убийца объясняет, почему рухнули финансовые рынки и как их возродить» он дал развернутую характеристику причин гигантских потрясений международного финансового капитала.

Д. Перкинс признает, что с появлением капитализма творческий потенциал граждан приносит пользу. Прибыль, полученную бизнесом, нужно увеличивать, но не допускать опасных рисков. По его

мнению, революционные открытия в новых технологических и информационных отраслях без финансовой поддержки не могут добиться успеха.

Однако в последние десятилетия экономическая власть в мире, по мнению Д. Перкинса, сосредоточилась у корпоративности (верхушки собственников гигантских корпораций). Она стремится получить максимальную прибыль любой ценой, игнорируя глобальные экологические, экономические и социальные риски.

Корпоративности ведущих стран создали такую экономическую конструкцию мировой экономики, которая, на взгляд Д. Перкинса, послужила причиной глобального финансового и экономического кризиса. Эта кризисная конструкция включает следующие элементы:

- недопущение государственного регулирования экономически опасной деятельности корпоративности на международных биржах;
- препятствие введению ограничений величины процентной ставки банков за кредит;
- вовлечение целых стран и физических лиц, приобретающих казначейские государственные и корпоративные облигации, в их долговое рабство;
- замена производства товаров финансовыми механизмами, т.е. бумажными сделками;
- применение неадекватного ценообразования на товары, которое не учитывает «внешние факторы» (экономические угрозы, риски для здоровья работников);
- списание долгов корпораций на фиктивные офшорные компании;
- проведение в странах «третьего мира» такой приватизации, которая дает транснациональным корпорациям сырьевые базы и приводит к дерегулированию экономики (отстранению государства от экономического управления) и т.п.

В своей книге Д. Перкинс сделал краткие выводы о необходимости создания новой, здоровой экономики, о введении новых правил государственной структуры и бизнеса, о формировании экологической и социальной ответственности корпораций за будущее нашей планеты.

Международные саммиты о путях выхода из кризиса

В 2009 и 2010 гг. состоялись саммиты (встречи глав государств на высшем уровне) известной «группы 8» ведущих держав и новой «группы 20» государств (в которых проживает около 90% жителей планеты). В этих группах обсуждались пути выхода из мирового кризиса. Были предложены общие рекомендации об эффективных дей-

ствиях всех стран и высказаны предложения, касающиеся экономической политики отдельных государств.

Так, на саммите «группы 20» (июнь 2010 г.) была дана рекомендация всем странам к 2013 г. сократить бюджетный дефицит в 2 раза. К 2016 г. стабилизировать или понизить соотношение государственного долга и ВВП страны. Предложено ужесточить контроль за деятельностью банков.

Исходя из особенностей финансов отдельных государств высказаны различные проекты государственной политики:

- в Англии ввели налог на бонусы банкиров в размере 50%. Признано необходимым сократить государственные расходы на поддержку крупного банковского капитала;
- в Германии решили ввести запрет на некоторые ценные бумаги, используемые для спекуляции;
- в США решили создать комиссию по контролю финансовых продуктов и услуг, предлагаемых банками, ипотечными агентствами и паевыми фондами. Виновные руководители банков, получившие в период кризиса огромные бонусы, нелестно названы «жирные коты». Банкам рекомендовано ограничить покупку ценных бумаг;
- по инициативе России внесено предложение о создании новой системы контроля кредитно-денежной и бюджетной политики стран, чтобы избежать повторения глобального экономического кризиса.

В связи с тем, что мировой кризис глубоко затронул финансовые системы всех стран, мы рассмотрим как осуществляется финансовое регулирование экономики в современных условиях.

Финансовое регулирование экономики

К числу систем макроэкономического регулирования относится финансовое управление, осуществляемое государством.

Прежде всего, важно отметить, что в XX в. произошли серьезные количественные и качественные изменения структуры и назначения финансовых (денежных) ресурсов, общества и их роли в воздействии на хозяйственную деятельность. Если в начале XX столетия в ведущих западных странах через государственные финансы перераспределялось 9–18% национального дохода, то с 60–70-х гг. — 50% и более. Новые явления в развитии финансов обусловлены научно-технической революцией, расширением нерыночного сектора экономики, интернационализацией производства и усилением воздействия государства на экономику. В связи с этим можно отметить несколько современных направлений государственного финансового регулирования хозяйства (рис. 1).

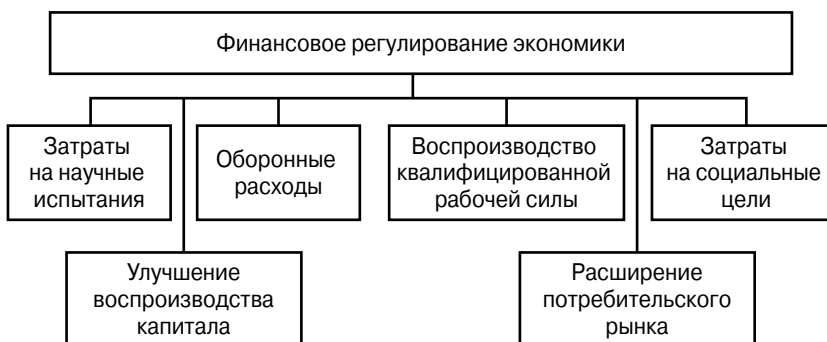


Рис. 1. Современные направления государственного финансирования экономики

Главным инструментом финансового регулирования служит государственный бюджет.

Государственный бюджет — это роспись (смета, баланс) денежных доходов и расходов государства. Через бюджет западных государств ныне перераспределяется от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ ВВП.

Путем изменения уровня бюджетных доходов и расходов государство воздействует на экономический рост и занятость работников, регулирует объем совокупного спроса (величину потребительских и инвестиционных расходов).

Во многих странах допускается дефицит государственного бюджета (превышение расходов над доходами) и, пожалуй, только в отдельных случаях образуется профицит (превышение доходов над расходами). В частности, об этом свидетельствуют данные о доходах и расходах федеральных (государственных) бюджетов нескольких стран (табл. 1).

Таблица 1

Доходы и расходы бюджета
(млрд единиц национальной валюты)

Страна	1990 г.		2007 г.	
	доходы	расходы	доходы	расходы
Великобритания	203	200	180	174
Германия	702	726	696	703
Италия	509	644	716	731
США	1086	1304	2082	2977
Франция	2673	2762	940	973

В тех государствах, в которых часто допускается бюджетный дефицит, образуется и возрастает государственный долг.

Государственный долг — это задолженность, которая накопилась у правительства в результате заимствования денег для финансирования прошлых бюджетных дефицитов. В ряде случаев эта величина достигает поистине астрономических размеров, и ее невозможно погасить за короткий срок.

Для покрытия дефицита государство может использовать несколько источников:

- печатание *новых денег*, что, разумеется, усиливает инфляцию;
- *неналоговые поступления*, например доходы от иностранного туризма (в мире в целом они составляют 6% ВВП, в России — менее 1%);
- *внешний долг* — международный кредит, получивший в современных условиях широкое распространение. Крупными должниками являются не только слаборазвитые, но и развитые страны. Так, в 1980-е гг. США повысили процентные ставки в банках, чтобы привлечь иностранные инвестиции и за этот счет финансировать бюджетный дефицит;
- *внутренний долг* — государственные ценные бумаги, продаваемые фирмам и населению. К их числу относятся государственные облигации (обязательство выплатить владельцу заимствованную у него сумму денег в будущем) и казначейские обязательства (краткосрочные — до одного года — казначейские векселя). Они обычно продаются со скидкой по сравнению с номинальной (обозначенной на бумаге) ценой, что образует доход владельца векселя, когда государство выкупает его обратно.

Увеличение государственного долга имеет ряд *отрицательных последствий*. Этот долг составляет возрастающую часть ВВП, что уменьшает долю дохода, идущую на потребление и накопление. В бюджете выделяется все увеличивающаяся часть расходов для погашения процентов по внутреннему долгу (10–20% всех бюджетных затрат).

Характерной чертой современного мирового финансового кризиса является, как известно, резкое увеличение внешнего долга и бюджетного дефицита во многих странах, в особенности, например, в Греции. В силу этого во всем мире широко проводятся меры по уменьшению бюджетных расходов за счет урезания социальных потребностей населения.

Во время мирового кризиса в нашей стране бюджетные расходы превысили доходы государства. Однако накопленные денежные резервы позволяют Российскому государству продолжить выполнение своих социальных обязательств (об этом подробнее сказано в теме 17).

Тема 15

Современный этап НТР и модернизация российской экономики

Как показано в теме 13, традиционным для экономического цикла было в фазах депрессии и оживления возникновение нового этапа обновления техники производства. В отличие от такой традиции во время современного экономического кризиса не прекращался начавшийся ранее научно-технический революционный переворот в производстве в наиболее развитых странах.

Очень часто многие люди не знают, как достаточно точно называется такое коренное обновление экономики.

1. Как называется современная стадия производства?

Ряд ученых в XX в. ввели следующую периодизацию всемирного технического прогресса. Они выделили три исторических периода, центральное место среди которых, по их мнению, занимает промышленный переворот XVIII—XIX вв. Эти эпохи были названы: 1) доиндустриальная, 2) индустриальная и 3) постиндустриальная (от лат. *post* — после + индустрия).

В этой последовательности развития техники совершенно не ясно, что же произойдет после окончания индустриальной эпохи?

Краткий ответ на этот вопрос дан в теме 1. Вместе с тем сейчас, в XXI столетии очень важно подробнее выяснить:

- насколько все страны смогли преодолеть уровень техники индустриального развития;
- имеются ли в мире государства, еще не прошедшие путь промышленного переворота;
- как назвать новую — гораздо более высокую ступень технического прогресса, которая коренным образом отличается от индустриальной машинной техники?

Ответы мы находим в данных статистики за начало XXI столетия.

Сначала посмотрим статистические данные (табл. 1), относящиеся к странам, которые раньше других государств вступили на путь индустриального развития.

Здесь на долю отраслей хозяйства, возникших еще на первой стадии производства (сельское и лесное хозяйства, рыболовство и охота) приходится 1–10% ВВП (валового внутреннего продукта), на долю промышленности — примерно 18–29%. Разумеется, что все эти отрасли сейчас широко используют новейшую технику.

Что касается России, то наша страна отстает от других стран по совершенствованию структуры производства.

Таблица 1

**Отраслевая структура ВВП
(в процентах к итогу), 2000–2007 гг.**

Страна	ВВП, всего	В том числе в отраслях сельского, лесного хозяйства и т.п.	Промышленность
Великобритания	100	9,9	18,5
Германия	100	1,1	25,0
Италия	100	2,3	20,8
Канада	100	2,2	25,5
США	100	1,2	17,6
Франция	100	2,2	15,1
Япония	100	1,6	22,8
Россия	100	4,7	31,6

Однако, остались ли на нашей планете отрасли хозяйства в больших размерах, характерных для первой и второй стадий производства? Красноречивый ответ дает статистика ряда больших по численности населения стран, начавших индустриализацию во второй половине XX в. (табл. 2).

Таблица 2

**Отраслевая структура ВВП
(в процентах к итогу) в 2000–2006 гг.**

Страна	ВВП, всего	В том числе в отраслях сельского, лесного хозяйства и т.п.	Промышленность
Индия	100	22,8	20,3
Индонезия	100	17,5	38,7
Китай	100	12,5	42,0
Пакистан	100	21,6	22,6
Филиппины	100	15,2	27,4

Сравнение данных табл. 1 и 2 позволяет сделать следующие выводы.

Указанные в табл. 1 страны смогли превзойти в полной мере уровень техники индустриального развития.

Отмеченные в табл. 2 государства, начавшие индустриализацию на 100 с лишним лет позже, чем в первой группе стран, преодолевают свое отставание в экономике. Здесь также применяются новейшие технические достижения.

Народы ряда стран (особенно в Африке) еще задержались на первой стадии производства.

Названия стадий производства дается по их решающей качественной особенности — по революционному преобразованию техники. Единственно подходящим названием этапа, начавшегося после индустриального развития, является стадия научно-технической революции. Рассмотрим эту стадию подробно.

2. НТР и ее роль в экономике

Как известно, к середине XX в. сильно расширились и качественно обновились общественные потребности, которые не могли быть удовлетворены традиционным индустриальным производством. Так, скажем, на предприятиях при обслуживании машин применялось много ручного труда, управленческий труд не был оснащен информационной техникой.

Однако переход к принципиально новой технике и технологии был возможен только путем такой грандиозной научной революции, которая могла коренным образом изменить техническую базу индустрии. Такой переход был совершен начиная с 40—50-х гг. XX в. и получил название **«научно-техническая революция»**. Именно эта революция и составляет **сущность третьей стадии производства**.

Прежде всего отметим исходные и основные направления НТР. К ним относятся:

- *электроника* — ведущая отрасль науки и техники;
- *электронно-вычислительные машины*, в которых все операции выполняют электронные приборы со скоростью, многократно превосходящей человеческие способности;
- *радиоэлектроника* — область науки и техники, изучающая и использующая способы передачи и преобразования информации с помощью электромагнитных свойств радиодиапазона.

Научно-техническая революция породила глубокие качественные и количественные преобразования структуры макроэкономики, развил ряд **созидательных тенденций**.

Первая тенденция: НТР способствовала зарождению множества принципиально новых отраслей производства. Они отличаются большой наукоемкостью. Если на протяжении веков люди создавали продукты в порядке подражания природе, то теперь они открыли такие классы веществ и процессов, которым нет аналогов в естественном мире.

На начальном этапе НТР возникли такие нетрадиционные виды производств, как атомная энергетика, полимерная химия, производство средств автоматизации и вычислительной техники. Эти аван-

гардные виды созидательной деятельности серьезно преобразовали структуру I и II подразделений и резко опередили по темпам роста все традиционные отрасли хозяйства.

Вторая тенденция: НТР наиболее быстро развивается на «стыках» (границах) разных областей науки и техники, что приводит к созданию *межотраслевых* комплексов (совокупностей отраслей). Примером тому служит ракетно-космический комплекс.

НТР способствовала появлению множества взаимозаменяемых и взаимодополняемых продуктов, отличающихся более высоким качеством. Благодаря этому существенно изменились многие традиционные отрасли. Они преобразовались в мощные *промышленные комплексы*, где взаимодополняются старые и новейшие виды производства. К ним, в частности, относятся топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный, химико-лесной комплексы.

Практика развития третьей стадии производства показывает следующее.

Основные направления НТР, по существу, сохранились и в XXI столетии.

Но уже во второй половине XX в. в развитии НТР появились не-малые трудности и противоречия:

- электронные приборы состояли из сравнительно простых электронных ламп и других элементов, которые соединяли с помощью ручного труда путем пайки и сварки;
- в ЭВМ были громоздкие ламповые приборы, что затрудняло их применение;
- средства радиотехники не обладали необходимым быстродействием и точностью.

Все недостатки и противоречия НТР потребовалось решительно преодолевать на втором этапе ее развития, который начался примерно в середине 70-х гг. XX в.

3. Современный этап НТР

Для определения особенностей современного этапа НТР подходит термин «инновация». *Инновация* (от лат. *inovatio* — обновление) в экономике — решительная смена факторов производства в результате внедрения новых достижений научного и технического прогресса. Правда, этот термин появился очень давно и обозначал новинки в разных областях общественной жизни. Сейчас же речь идет об особенностях происходящего революционного переворота в науке, технике и производстве.

Каковы же *современные инновации*, которых не было в прежние времена?

Прежде всего, фундаментальная (теоретическая) наука совершила необыкновенный прорыв в глубинные структуры основных сил

природы. В науке, технике и технологии производства произошел процесс *микроминиатюризации*. Впервые люди проникли в недоступный ранее мир молекул и атомов, воздействуют на невидимые невооруженным глазом объекты, которые имеют размеры 10^{-6} – 10^{-9} (миллионные и миллиардные) доли метра.

Претерпели коренные качественные изменения исходные направления НТР:

- возникла микроэлектроника, основанная на интегральных схемах;
- созданы мини-ЭВМ — персональные компьютеры, способные выполнять вычислительные операции со скоростью до 1 трлн и более в секунду;
- возникла nanoиндустрия (от греч. *nannos* — карлик), взаимодействующая с объектами на атомно-молекулярном уровне. Наноматериалы используются для создания невидимой одежды для защиты от вредных излучений, проведения операций на кровеносных сосудах в микрохирургии и т.п.;
- современная радиоэлектроника позволяет наблюдать за процессами, недоступными ранее для человека.

Эти направления развития второго этапа НТР вызывают новейшие открытия во всех видах человеческой деятельности, переводят ее на современную научно-техническую базу.

Инновационное развитие науки, техники и производства превратилось в **непрерывный процесс**.

На первом этапе НТР сложилась ступенчатая последовательность следующих форм организации научно-технического прогресса:

а) **фундаментальная наука**, делающая открытия в познании природы и общества;

б) **прикладные исследования**, которые фундаментальные научные открытия доводят до изобретений;

в) **опытно-конструкторские разработки**, дающие образцы новой техники, готовые к внедрению в производство.

Сейчас эти организационные звенья слились в единую цепь: фундаментальные открытия — прикладные исследования — внедренческие разработки. Научные исследования ученых проверяются на практике совместно с работниками производства.

Впервые создаются масштабные **зоны инновационного творчества**: технопарки, научно-технические центры и т.п. Среди них известна, например, Силиконовая долина (Кремниевая долина) в штате Флорида, США. Здесь высокодоходными инновациями заняты тысячи талантливых специалистов, прибывших из России. Подобная же зона «Сколково» создается в России с участием иностранных ученых.

Такого рода научно-технические объединения получают большую финансовую поддержку государства и крупного бизнеса, пользуются

льготами по налогообложению (в связи с большими первоначальными затратами на инновации).

Очень широко развивается **международное сотрудничество** по современным научно-техническим направлениям.

В XXI столетии продукты инновационного творчества могут достигать столь громадных масштабов и большой степени сложности, что создание таких продуктов возможно посредством объединения научно-технического потенциала нескольких стран.

Примером такого международного сотрудничества может служить проект создания реактора *по производству термоядерной энергии*, значительно превосходящего атомные электростанции по безопасности и мощности (*в 100 раз*). Это реактор, называемый «водородный котел» (в нем будет происходить реакция синтеза тяжелых изотопов водорода, что воссоздаст на Земле плазменные процессы, происходящие на Солнце). Его создают во Франции под Марселем Франция, США, Россия, Япония, Китай, Южная Корея. По оптимистическим прогнозам, строительство реактора завершится в 2014–2015 гг.

Россия, США и другие страны активно сотрудничают в разработке новых космических аппаратов и в подготовке к полетам на планеты Солнечной системы.

Мощным ускорителем нынешнего этапа НТР является **информационная революция**, основанная на совершенствовании и все более широком использовании персональных компьютеров.

О масштабах этого процесса можно судить, в частности, по следующим статистическим данным (табл. 3).

Таблица 3

Число персональных компьютеров на 1000 человек (шт.)

Страна	1995 г.	2007 г.
Великобритания	201	600
Германия	176	495
Италия (2005 г.)	84	313
Канада	224	698
США	324	762
Франция	147	487
Япония (2003 г.)	120	542

Современный этап НТР характеризуется все более широким развитием **интерактивного бизнеса**.

Что означает название этого бизнеса? Некоторые студенты знают, что слово «интерактивный» означает в английском языке взаимодействие. Они говорят, что интерактивный бизнес означает совместное действие бизнесмена и компьютера.

Верно ли такое определение бизнеса? Этот вопрос может быть поставлен в качестве интеллектуальной задачи лингвистического (языковедческого) характера.

▼ **Задача 5.8.** Что означает название «интерактивный бизнес»?

Очень важным фактором ускоренного развития научно-технического прогресса в XXI в. является увеличение объема инвестиций в научные исследования и их практическое внедрение.

Государство и корпоративный бизнес участвуют в острой конкурентной борьбе, активно продвигая свои инновационные продукты на национальные и международные рынки.

Это достигается прежде всего путем увеличения затрат государства и бизнеса на развитие научных исследований. Выдерживать глобальную конкуренцию может страна, в которой расходы на научные исследования превышают пороговое значение среднемирового уровня таких затрат — 2% ВВП.

О том, каких величин достигают такие расходы в ряде стран, показывает табл. 4.

Таблица 4

**Внутренние затраты на исследования и разработки
(в процентах от ВВП)**

Страна	2006 г.
Италия (2000 г.)	1,9
Италия	1,09
Великобритания (2003 г.)	1,78
Канада	1,94
Франция	2,11
Германия	2,53
США	2,69
Япония	3,39

О том, как в России внедряются достижения нынешнего этапа развития НТР, говорится в следующем подразделе темы 16.

4. Модернизация российской экономики в XXI столетии

Модернизация (от фр. *moderne* — современный) — изменение (в рассматриваемом случае — экономики) соответственно современным требованиям. При этом речь идет не просто о каких-то инновациях, а о том новом, которое соответствует самым последним достижениям в стране и в мире.

Поэтому, в первую очередь, требуется установить: что именно в нашей экономике требуется осовременить?

Почему необходимо модернизировать экономику России

Очень многое, что мы сейчас практически используем в нашей экономике, было создано на второй стадии производства. К продуктам индустриального периода относится, например, нефть и газ, которые экспортируются на мировой рынок и дают очень большие доходы в российский государственный бюджет. Сюда также относятся промышленная и коммунальная инфраструктура, которая введена в строй более 50 лет назад, а сейчас устарела физически и по стоимости.

Нетрудно понять, что если наша индустриально-сырьевая экономика по-прежнему будет экстенсивно воспроизводить давно освоенную продукцию, то это приведет к печальным последствиям. Со временем будут подорваны природные ресурсы, страна не выдержит конкуренцию на мировом рынке и лишится важных источников доходов. Все чаще будут происходить губительные для людей техногенные катастрофы из-за устаревшей производственно-технической базы. Российская армия окажется без современных видов вооружений.

К сожалению, наша страна серьезно отстает от западных государств по степени развития второго этапа НТР, начавшегося в середине 70-х гг. Это становится очевидным, если сравнить некоторые данные по России с лидирующей страной — США (табл. 5).

Таблица 5

	США		Россия	
	1995 г.	2006 г.	1995 г.	2006 г.
Число персональных компьютеров на 1000 человек	324	799	18	133
Численность пользователей Интернета на 1000 человек	94	698	1,5	180
Внутренние затраты на исследования и разработки (% ВВП)	...	2,69	...	1,07

Ясно, что модернизация экономики России должна развиваться по важнейшим направлениям современного этапа НТР. Давайте кратко рассмотрим несколько таких направлений, которые уже осваиваются.

Новейшие пути модернизации

Важные шаги по модернизации российской экономики связаны со следующими новыми научными исследованиями и практически преобразованиями (по состоянию на 2010 г.).

Дальнейшее развитие по сравнению с начальным этапом НТР получит в нашей стране **ядерная энергетика**. До 2014 г. появятся реакторы нового поколения и ядерное топливо, востребованное отечественными и зарубежными производителями. Ядерные разработки будут применяться для производств водородного топлива и для создания двигательной установки, способной обеспечить космические полеты на другие планеты. Участие наших исследователей в «элитном клубе» стран-разработчиков ядерных технологий позволит вместе с зарубежными партнерами открыть доступ к практически неограниченному источнику энергии. Важно иметь в виду, что новые атомные электростанции могут успешно действовать 10 тыс. лет.

Стратегическое значение имеет развитие в нашей стране **космических технологий и телекоммуникаций**. В 2010 г. Россия занимала лишь 63-е место в мире по уровню развития инфраструктуры связи. Предполагается на территории всей нашей страны обеспечить в течение пяти лет широкополосный доступ в Интернет, осуществить переход на цифровое телевидение и мобильную связь четвертого поколения. Россия станет ключевым звеном в глобальной информационной структуре.

Создавая космические аппараты нового поколения, наша страна к 2015 г. выйдет на мировые показатели по мощности и срокам активного существования на орбите **отечественных спутников связи**. Технические возможности позволят видеть весь мир, помочь жителям всех стран вести научные исследования, более эффективно работать и активно общаться.

Приоритетным направлением является развитие стратегических и информационных технологий. В полном объеме в России будет задействован потенциал **суперкомпьютеров, суперкомпьютерных систем**. В связи с этим направлением возникает познавательная задача.

▼ **Задача 5.9.** Что такое суперкомпьютеры?

В нашей стране разворачивается научная разработка и практическое освоение других направлений НТР, позволяющих модернизировать отечественную экономику.

Но вместе с тем требуется решительно преодолевать инертность многих бизнесменов и чиновников, тормозящих развитие современных направлений НТР. Для этого важно серьезно осовременить всю управленческую деятельность в экономике, гораздо в большей мере стимулировать бизнесменов за активное участие в модернизации экономики.

Большое значение придается модернизации ОПК (оборонно-промышленного комплекса).

Коренные преобразования ОПК

В 2009 г. была принята стратегия национальной безопасности России до 2020 г. В этом документе была признана возможность военной опасности; возможности военной угрозы для нашей страны не сняты. В военной доктрине, принятой Советом Безопасности, отмечалось, что Россия может применить ядерное оружие для отражения агрессии с применением обычных средств поражения в крупномасштабной войне. В качестве главного приоритета на период до 2020 г. было решено иметь компактные и высококомобильные Вооруженные Силы, оснащенные современными образцами вооружения, военной и специальной техникой.

В 2009 г. армия имела частично военную технику, по которой наша страна лидирует. Но есть и проблемы в современном арсенале вооружения (беспилотные самолеты, современные вертолеты; экипировка военнослужащих, в которой имеется связь и система управления). Но в 2009 г. в армии было большое отставание по высококачественному уровню вооружений: только 10% арсенала вооружений — новое. Особенно нетерпимо то, что в российской армии доля морально устаревших средств связи составляет 85%, 80% кабельных линий связи, нуждающихся в замене.

Такое положение было не случайным. Начало экономических реформ в 1990 г. было ознаменовано обвальным разрушением военно-промышленного комплекса. В 1992 г. расходы на государственную закупку вооружений были сокращены в 8 раз. Объем производства военной продукции уменьшился в 1992 г. на 42% и в 1993 г. на 29%. Вице-президент США А. Гор в декабре 1993 г. сопоставил эти данные: Россия за год потеряла столько, сколько США за пять лет.

Сейчас приходится некоторые лучшие образцы вооружений закупать в других странах. Главная задача — модернизировать ОПК, чтобы производить не просто новое, а действительно современное вооружение и военную технику. В ближайшие 10 лет в армию должно быть поставлено свыше 1500 новых вертолетов и самолетов и порядка 200 зенитно-ракетных систем. Доля современной техники в российских военно-воздушных силах будет доведена как минимум до 80, а в противовоздушной обороне — до 75%. Решено до 2012 г. заменить все устаревшие аналоговые средства связи цифровыми. Благодаря всем этим мерам боеспособность армии повысится в разы.

Военные силы России к 2020 г. обретут новый облик. Численность военнослужащих составит 1 млн человек; они будут состоять в новой организационной структуре; все воинские части переводятся в категорию постоянной готовности. Предполагается более высокий уровень военной и физической подготовки солдат и офицеров.

Ответы на интеллектуальные задачи по разделу V «Экономический рост в национальном хозяйстве»

Задача 5.1. Какое значение имеет соблюдение нормы амортизации основного капитала предприятия?

Норма амортизации показывает, за сколько лет стоимость основного капитала должна быть полностью возмещена. Опыт ряда западных стран показывает, что при проведении политики ускоренной амортизации норма обновления технических средств значительно увеличивается, что дает дополнительную выгоду бизнесменам.

Совершенно иная картина наблюдалась в России в конце XX столетия в условиях кризиса — упадка производства. В нашей стране норма амортизации является очень низкой и не соответствует современным темпам технического прогресса. Это положение подтверждают данные табл. 1.

Таблица 1

Степень износа основных фондов и коэффициент обновления и выбытия основных фондов

	1992 г.	2008 г.
Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов в процентах от общей стоимости основных фондов на конец года)	3,6	4,2
Степень износа основных фондов (на конец года, в процентах)	40,6	46,9
Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов в процентах от общей стоимости основных фондов на начало года)	1,6	1,0

В российской экономике возрастающая доля оборудования выбывает из строя, не находя вообще никакой замены. Это неизбежно приводит к *техногенным* (вызванным техническими причинами) *катастрофам*. Отсюда видна важность принятия неотложных мер по обновлению основных фондов.

От техногенных катастроф страдает все население, когда в социальной инфраструктуре выбывает из строя, например, водопроводы, электрические сети и т.п.

Задача 5.2. Чем различаются цели и результаты экономического роста, преследуемые частным предпринимателем и социальным государством?

Давайте сопоставим цели и результаты экономического роста в микроэкономике, основанной на частной собственности, и в государственном секторе национального хозяйства, основанного на общей нераздельной собственности (табл. 2).

Особенности экономического роста в микроэкономике и в государственном секторе

1. Цель бизнесмена — увеличение прибыли	1. Цель социального государства — увеличение богатства общества
2. Социальный результат — обогащение частных собственников средств производства	2. Социальный результат — повышение жизненного уровня всего населения
3. Усиление социально-экономического расслоения общества	3. Предотвращение обострения социально-экономических противоречий

Задача 5.3. Какие риски и экономические угрозы вызывает экстенсивное расширенное воспроизводство?

Еще в теме 1 при начальном ознакомлении с тем, как используются природные ресурсы для создания материальных благ, было отмечено глубокое противоречие, заложенное в самом механизме хозяйственной деятельности. А именно следующее. Чем быстрее растут объемы производства, тем более опустошаются природные кладовые с их запасами полезных веществ и энергии. Многие люди с радостью говорили о том, что им удастся одерживать «победы» над природой. Но они словно не замечали, что «побежденная» природа истощалась и разрушалась. Она лишала их животворных источников экономического роста: погибали леса, мелели реки и водоемы, плодородные поля превращались в безжизненные пустыни...

Долговременная ориентация на преимущественно экстенсивный путь роста выпуска продукции ведет национальное хозяйство к тупиковым ситуациям. Так это произошло в СССР в 1980-х гг., когда стало невозможно поддерживать высокие темпы расширенного воспроизводства при истощении запасов природного сырья в европейской части страны. Дело в том, что подавляющая часть промышленного производства — более $\frac{2}{3}$ — была создана в европейской части. Но там имелось лишь менее $\frac{1}{3}$ всех природных ресурсов. Большие объемы полезных ископаемых и энергетических запасов имелись на северных и восточных территориях. Однако добыча топлива-сырьевых продуктов в районах Крайнего Севера и к востоку от Урала вела к их удорожанию в 1,5–2 раза. Неизбежно стала падать добыча угля, нефти, железной руды и других природных средств производства.

Одновременно зачастую не уменьшаются, а, наоборот, возрастают потери природных ресурсов при их добычи. Подтверждение тому видны в табл. 3.

Потери отдельных полезных ископаемых при добыче (в процентах)

	2000 г.	2007 г.
Уголь	9,2	11,2
Железная руда	2,8	3,3
Фосфорная руда	6,4	7,4

Задача 5.4. Как интенсивный тип расширенного воспроизводства порождает антизатратный экономический рост?

В зависимости от тех или иных направлений экономии производственных ресурсов различают несколько видов интенсификации (рис. 1).

**Рис. 1.** Виды интенсификации производства

Трудосберегающий вид интенсификации предполагает, что новая техника вытесняет из производства рабочую силу. В этом случае скорость роста выпуска продукции опережает темпы увеличения численности работников.

Капиталосберегающий вид интенсификации состоит в том, что благодаря применению более эффективных машин и оборудования, сырья и материалов достигается экономное расходование средств производства, в том числе энергетических ресурсов. Эти изменения в наибольшей мере стали проявляться на начальном этапе научно-технической революции, когда широко осваивались 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 формы ресурсосбережения. Тогда экономятся и трудовые, и вещественные условия производства.

Вряд ли требуется доказывать, что всесторонняя интенсификация дает *наибольший экономический эффект*. В противовес затратному экстенсивному наращиванию производства всесторонняя интенсификация

обеспечивает *антизатратную* траекторию экономического роста. Она наглядно изображена на рис. 2, где приведены условные данные.

Мы видим, что быстрее всего растет объем национального дохода (НД), несколько медленнее увеличивается выпуск средств производства, т.е. основного капитала (K_0), и численность рабочей силы (P). В итоге снижается стоимость единицы продукции (C_T). Расширенное же воспроизводство приобретает качественно новые черты, связанные с повышением наукоемкости выпуска продукции.

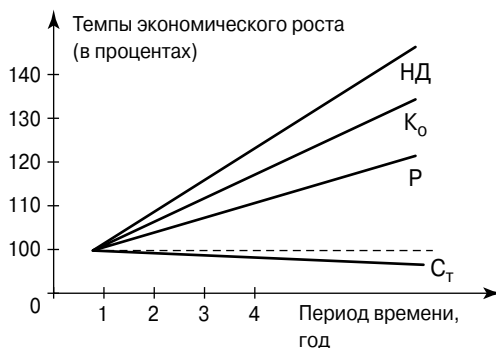


Рис. 2. Изменение экономических показателей при всесторонней интенсификации

Задача 5.5. Как возник и развивался ОПК в России?

Быстрый рост в нашей стране сверхгигантского комплекса, включавшего ОПК и связанное с ним I подразделение, во многом был обусловлен тем, что в период холодной войны с необычайной силой развернулась гонка вооружений. СССР стремился создать оборонный комплекс, не уступающий ОПК США. Однако наша страна отставала от Соединенных Штатов по объему производства национального дохода вдвое, на единицу продукции тратила труда и средств производства в 2–3 раза больше, чем США. Ценой невероятных усилий в 80-е гг. XX в. Советский Союз обогнал США по производству важнейших стратегических средств производства: по нефти — в 1,3 раза, цементу — в 1,7, стали — 1,9 раза и т.д. Правда, такое опережение было достигнуто не по конечной, а по промежуточной продукции. В общем итоге это позволило насытить ОПК нашей страны средствами изготовления военной техники на уровне, который превратил СССР в великую мировую державу, способную противостоять всем, кто хотел бы развязать третью мировую войну.

Однако воспроизводственная структура всего производства имела серьезные недостатки:

- крайне слабо было развито гражданское машиностроение (все машиностроение на $\frac{2}{3}$ было занято производством вооружений), вследствие чего отрасли потребительского назначения слабо использовали достижения НТР;

- явно недостаточными были масштабы роста II подразделения и качество товаров народного потребления.

О развитии ОПК в современных условиях говорится в теме 15 (под-тема 4 «Модернизация российской экономики в XXI столетии»).

Задача 5.6. Каковы причины циклического развития экономики?

Как известно, экономических кризисов не было и не могло быть на первой стадии производства, когда преобладал ручной труд людей. Они начались лишь на **второй стадии** производства — после первой промышленной революции, вооружившей человека машинной техникой (с 60-х гг. XVIII в.). Именно в этот период истории было преодолено существовавшее тогда основное противоречие реальной экономики — отставание производства от возросших потребностей общества. Благодаря переходу производства на новую техническую основу оно не только догнало уровень возвысившихся потребностей, но и смогло превзойти этот уровень. Не случайно первый экономический кризис произошел в 1825 г. в Англии — родине первого промышленного переворота.

Задача 5.7. Мог ли экономический кризис возникнуть в плановой макроэкономике нашей страны?

В первую очередь важно отметить, что экономический кризис в нашей стране фактически начался в марте 1990 г., когда был принят на 1990 г. план экономического и социального развития страны.

Чем объясняется эта экономическая сенсация (необычное событие)?

Существо рассматриваемого вопроса состоит в том, что необходимо четко различать два разных понятия: **планирование** (определять цели, задачи и меры по их осуществления) и **пропорциональность** (соблюдать необходимые пропорции, их правильное соотношение). Как видно, если планирование относится к субъективной деятельности, то пропорциональность характеризует объективную соразмерность структурных соотношений в экономике.

В советской экономике планирование практически не вполне отражало объективно необходимую пропорциональность экономики.

На протяжении шести десятилетий в плановом порядке допускалась **диспропорция** (нарушение пропорциональности-соразмерности) в соотношении развития I подразделения (создания средств производства) и II подразделения (производства предметов потребления). В 80-е гг. доля предметов потребления составляла только 25% во всей продукции промышленности, а остальная доля приходилась на средства производства и оборонную продукцию (в высокоразвитых странах предметы потребления составляют 35–45% объема индустриального производства).

В 80-х гг. возникла **диспропорция** между увеличением денежных доходов населения и производством предметов потребления. В 1986–1990 гг. рост денежной массы в обществе в 6 раз обгонял увеличение валового национального продукта. Пришли в движение своеобразные ножницы, лезвия которых — предложение товаров и покупательский спрос — все более удалялись друг от друга.

Задача 5.8. Что означает название «интерактивный бизнес»?

В интерактивном бизнесе представлены в совершенно новом виде экономические отношения между субъектами — физическими или юридическими лицами. Такие отношения устанавливаются с помощью информационных технологий, которые охватывают технологии, использующие средства микроэлектроники для сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных, текстов, образов и звука. В информационной технологии предметом труда является информационный продукт (договор, ценная бумага и т.п.), а орудием труда — средства электронно-вычислительной техники и связи (компьютер, телевизор, мобильный телефон, видеотелефон, сеть Интернет и др.).

О распространениях новых способов хозяйственных связей в ряде стран свидетельствуют данные табл. 4.

Таблица 4

Использование сети Интернет для связи с потребителями и поставщиками в 2004 г. (в процентах от общего числа организаций)

Страна	Организации, использовавшие сеть Интернет	
	для получения заказов на продукцию	для размещения заказов на закупки
Великобритания	12	42
Германия	16	51
Италия	8	15
Канада	7	42
США	28	53 (2000 г.)
Франция	5 (1999 г.)	12 (1999 г.)
Япония	18 (2002 г.)	15 (2000 г.)

В интерактивном бизнесе осуществляются разнообразные коммерческие операции, приносящие бизнесмену прибыль. К ним относятся:

- *торговля* (купля-продажа товаров) в формах мобильной торговли (через мобильный телефон) и электронной торговли (через Интернет);
- *аренда* (договор о временном пользовании чужим имуществом за определенную плату);
- *залог* (способ исполнения должником принятых на себя обязательств), предметом которого могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество или право на него;
- *страхование* (создание за счет денежных средств физических и юридических лиц специальных резервных фондов, предназначенных для возмещения определенного ущерба, потерь);
- *банковские операции* (разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами, финансовые услуги правительству, банкам, физическим и юридическим лицам);
- *биржевые операции* (спекулятивные сделки с ценными бумагами и др.);

- *инвестирование капитала* (прямые капитальные вложения в хозяйственную деятельность, покупка акций и других ценных бумаг и т.п.).

Интерактивный бизнес приносит огромную пользу. Его повышенная эффективность основывается главным образом на *громдой экономии времени*. Сберегается рабочее время, затрачиваемое обычно на дорогу, покупку товаров в магазинах, операции в банке, на бирже и т.п. Например, коммерческие операции в интерактивном режиме предполагают такие условия деятельности, при которых на запрос пользователя компьютера ответ из информационной системы поступает практически немедленно. Если иметь в виду интернет-магазин (или электронный магазин), то это такая торговая площадка в Интернете, где можно очень быстро приобрести практически любой товар.

Совершенно ошибочно считать, что интерактивный бизнес — это взаимодействие бизнесмена и компьютера. Слово «интерактивный» означает диалог между двумя или несколькими лицами, но никак не диалог бизнесмена с компьютером (что невозможно). Интерактивный бизнес на самом деле означает обмен информацией между бизнесменами и другими лицами для осуществления коммерческих операций.

Задача 5.9. Что такое суперкомпьютеры

Создаваемые в XXI в. суперкомпьютеры по своим качественным характеристикам несопоставимы с теми персональными компьютерами, которые известны школьникам и обучающимся в вузах. По этим показателям совершенно невозможно сравнивать с аналогичными способностями человека, хотя именно люди создают эти чудесные изобретения. Вот некоторые показатели суперкомпьютеров.

Суперкомпьютеры и суперкомпьютерные системы обладают необычайным быстродействием: они за 1 секунду выполняют сотни миллиардов операций.

Они обладают объемом «памяти» порядка 10^{10} – 10^{12} бит (единиц информации).

В ближайшие пять лет с их помощью станет возможным проектирование новейших поколений самолетов, космических аппаратов, автомобилей и ядерных реакторов.

Итоговые вопросы к разделу V

- ✓ **Задача 5.10.** С какого периода истории начался экономический рост национального хозяйства в европейских странах?
- ✓ **Задача 5.11.** Какой должна быть **новая интенсификация воспроизводства в условиях современного этапа НТР?**
- ✓ **Задача 5.12.** Правильно ли считать передовыми те страны, которые имеют более высокие показатели по объему и темпам производства ВВП?
- ✓ **Задача 5.13.** Какова взаимосвязь между экстенсивным типом воспроизводства, современным экономическим кризисом и модернизацией российской экономики?

Ответы на итоговые вопросы к разделу V

Задача 5.10.

Экономического роста национального хозяйства не было на первой стадии развития экономики при господстве ручного труда в производстве (см. тему 1). Такой рост начался на второй стадии (после промышленного переворота в XVIII—XIX вв. в Англии, США, Франции, Германии и др.).

Задача 5.11.

Мы знаем, что интенсивный экономический рост предполагает повышение эффективности производственных факторов на основе технического прогресса (тема 12, подтема 12.2). Этот тип расширенного воспроизводства имеет антизатратный характер и связан с экономией производственных ресурсов.

При рассмотрении интенсификации важно разграничивать два ее вида.

Первый вид интенсификации является прямым следствием промышленного переворота и он развивался в XIX в. и первой половине XX в.

Второй вид интенсификации, имеющий новое содержание, порожден научно-технической революцией во второй половине XX в. и в XXI столетии. Об особенностях этого вида количественного и качественного преобразования расширенного воспроизводства сказано в теме 15.

Задача 5.12.

Экономика всех стран имеет два рода показателей, отражающих как количественные, так и качественные признаки. В каких-то отношениях можно учитывать только количественные показатели — объем и темпы экономического роста, а в других случаях важно учитывать качественные показатели.

В эпоху революций в науке, технике и в производстве экономическое пространство превращается, образно говоря, в своеобразный ипподром, на котором «всадники» — передовые в научно-техническом отношении страны — занимают первые места.

Рассмотрим, какие западные страны были первыми в этой гонке в XIX—XX вв.

Сначала лидером стала *Англия*. Она первой совершила промышленный переворот и в середине XIX в. превратилась в «*фабрику мира*» (давала $1/2$ *всей мировой промышленной продукции*). За ней следовала Франция и Германия.

В первой половине XX в. *США* обогнали все страны. Вместе с **Германией** они быстрее других государств освоили новейшие технические достижения начала XX в.: совершили электротехнический переворот — перешли от «века пара» к «веку электричества» и использовали двигатели внутреннего сгорания.

Во второй половине XX в. в *США* упрочили свое могущество и стали на Западе лидером научно-технической революции.

О лидерах в XXI в. можно судить по данным статистики в теме 15 «Современный этап НТР и модернизация российской экономики».

Задача 5.13.

В начале XXI в. продолжался преимущественно экстенсивный рост производства, Россия оставалась экспортером главным образом сырьевой продукции. Корпоративный капитал был заинтересован по-прежнему получать высокие доходы от продажи нефти, газа и других сырьевых продуктов на международных товарных биржах. В отличие от этого модернизация экономики требует очень больших инвестиций и меньших доходов.

В 2010 г. государственный бюджет был составлен с учетом того, что на мировом рынке 1 баррель (159 л) нефти будет продаваться за 58 долл. Но в 2010 г. цена барреля нефти достигла 77 долл., а иногда и больше. Высказывается предположение, что эта цена может подняться до 140 долл. Но если стремиться строить нашу экономику только на таких больших доходах, то это грозит в ближайшем будущем экономической катастрофой из-за губительного отставания от передовых научно-технических достижений.

Раздел VI

Роль экономики в развитии социальных отношений

Еще в первой теме было сказано о взаимосвязи между экономическими и социальными отношениями. В данном разделе будет подробнее и конкретнее раскрыта системная связь между экономикой и социальными связями между людьми.

Тема 16

Воспроизводство населения

В этой теме исходным является вопрос о том, как определяется численность населения страны.

1. Определение численности населения страны

Численность населения, т.е. совокупность людей, живущих на Земле (человечество) или в пределах определенной территории (например, страны), измеряется с помощью двух показателей.

Численность населения подсчитывается прежде всего в абсолютном выражении. **Абсолютная численность населения** — показатель среднегодовой численности населения (средней арифметической численности на начало и конец соответствующего периода).

Этот показатель позволяет, скажем, сравнить численность жителей разных стран, как это сделано в табл. 1.

Таблица 1

Численность населения в некоторых странах, млн человек

Страна	2008 г.
Великобритания	61,4
Германия	82,1
Индия	1150
Италия	59,9
Канада	33,3
Китай	1325
Россия	141,9

Страна	2008 г.
США	304
Франция	62,0
Япония	128

Во второй половине XX в. и в XXI в. во многих странах численность жителей стала значительно изменяться за счет **мигрантов** — людей, совершающих переселение. В связи с этим возникают вопросы: учитывается ли численность мигрантов в составе населения каждой страны? Если учитывается, то в каких показателях? Эти вопросы составляют содержание задачи, посвященной статистике населения.

▼ **Задача 6.1.** Как учитывается численность мигрантов в составе населения страны?

Статистика особо выделяет *естественный* прирост населения (подсчитывается постоянно проживающие в стране). Его движение учитывается без учета эмигрантов и иммигрантов.

Естественное движение населения подсчитывается в *относительном выражении* с помощью *общих коэффициентов*:

- *рождаемости* (отношения родившихся живыми в течение календарного года к среднегодовой численности наличного населения);
- *смертности* (отношения числа умерших в течение года к среднегодовой численности населения);
- *естественного прироста* населения (разности общих коэффициентов рождаемости и смертности).

Все коэффициенты определяются в промилле — как численность естественного прироста (или убыли) населения в расчете на 1000 жителей страны (‰).

2. Факторы, влияющие на численность людей

При анализе факторов воспроизводства народонаселения обычно возникает вопрос, какую роль в этом процессе играет материальное производство. На этот вопрос первым попытался ответить английский экономист Томас Мальтус (1766—1834). Т. Мальтус считал, что население Земли увеличивается в геометрической прогрессии (удваивается через каждые 25 лет), но средства существования людей (пища) возрастают лишь в арифметической прогрессии (1, 2, 3, 4 и т.д.). В итоге образуется «абсолютный избыток людей», следствием чего являются нищета масс и безработица.

Возникает вопрос: правильно ли Мальтус определил «естественный закон народонаселения»?

▼ **Задача 6.2.** Правильно или неправильно сформулировал Мальтус закон народонаселения?

Современная демография (наука о народонаселении, о его изменениях) выявила основные факторы, воздействующие на численность людей. К ним относятся биологические, географические и социально-экономические факторы. Среди них наибольшее влияние на изменение численности жителей страны оказывают **социально-экономические условия развития**. Таковыми являются:

- *уровень развития материального производства.* В доэкономическую эпоху (время преимущественного собирательства готовых для питания продуктов природы) население возрастало на 15% за 1000 лет. С возникновением производящей экономики численностью людей стала увеличиваться на 40% за 1000 лет;
- *характер экономического строя.* Так, на рост численности населения пагубно воздействовал рабовладельческий строй, основанный на беспощадном отношении к рабам. Основанный на уважении к человеку общественный строй благоприятствует росту численности населения;
- *отношения собственности.* Некоторые формы собственности ставят в прямую зависимость от численности семьи. Например, в России при феодализме общинная земля распределялась среди крестьян с учетом численности членов семьи (по «едокам» или по «душам» — мужчинам), что, разумеется, поощряло рождаемость;
- *развитие социальных отношений.* Примером может служить возникновение семьи — основной социальной ячейки общества. Это способствовало росту народонаселения;
- *войны.* Об отрицательном их влиянии говорит тот факт, что во время Второй мировой войны только в нашей стране погибло 26 млн человек;
- *охрана здоровья людей.* Болезни и вредные привычки уносят десятки миллионов жизней людей. Среди причин смерти на первом месте во всех промышленно развитых странах стоят болезни системы органов кровообращения, на втором месте — злокачественные образования, на третьем — болезни органов дыхания. На такого рода опасные болезни воздействуют в первую очередь курение, малоподвижный образ жизни, алкоголизм, употребление наркотиков.

По данным Всемирной организации здравоохранения выявлены основные причины смертности населения (табл. 2).

Таблица 2

**Смертность населения по различным причинам,
число умерших на 100 тыс. человек за 2002 г.**

Страна	Злокачественные образования	Болезни системы кровообращения	Ишемическая болезнь сердца
Великобритания	143	182	99
Германия	141	211	96
Италия	134	174	68
Канада	138	140	81
Россия (2008 г.)	125	453	229
США	134	188	106
Франция	142	118	37
Япония	119	106	33

При анализе факторов воспроизводства населения обычно возникает вопрос: какую роль в этом процессе играет материальное производство?

Сейчас мы проанализируем соотношение между относительными показателями естественного движения населения и данными о динамике производства ВВП. Это позволит понять, какие тенденции воспроизводства населения преобладают в разных странах.

3. Современные тенденции воспроизводства населения в разных странах

В условиях конца XX — начале XXI в. нет одинакового для всех стран соотношения между изменениями численности населения и объема производства ВВП.

Рассмотрим наиболее распространенные варианты таких соотношений.

Первый вариант. В одинаковом направлении растут и численность населения, и объем производства ВВП (рис. 1).

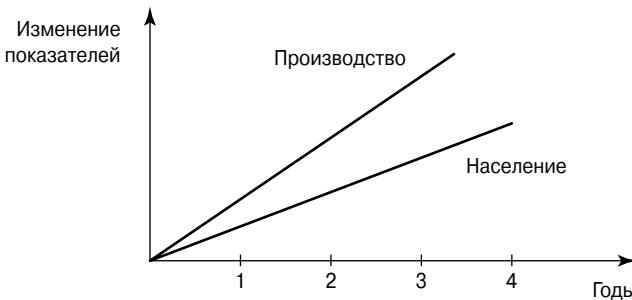


Рис. 1. Изменение количественных показателей в первом варианте

Этот вариант динамики двух показателей наблюдался в двух странах: США и Канаде. В США естественный прирост населения составил, ‰, 6,0 (1995 г.) и 6,2 (2006 г.), в Канаде соответственно 3,6 (2000 г.) и 3,6 (2006 г.). Рост ВВП в США в 2008 г. составил, % к уровню 2000 г., принятому за 100%, 119, в Канаде — 121.

Второй вариант. Худший показатель естественного прироста населения назван «демографическая зима». В этом случае население увеличивается низкими темпами, не растет и даже может сокращаться. В то же время производство ВВП непрерывно возрастает (рис. 2).

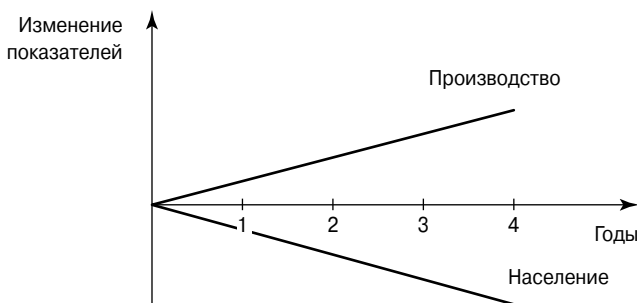


Рис. 2. Изменение количественных показателей при «демографической зиме»

Тенденция воспроизводства под названием «демографическая зима» наблюдается, в частности, в двух западноевропейских странах. Так, в Германии естественный прирост населения снизился с $-1,5\%$ в 1995 г. до $-2,0$ в 2009 г., в Италии соответственно с $-0,5$ до $-0,1$. Одновременно росла величина ВВП, % к уровню 1995 г., принятому за 100%: в Германии — 109, в Италии — 106.

Чем же объясняется снижение естественного прироста населения в ряде стран Западной Европы? Этот вопрос практического познавательного содержания выдвигается в качестве очередной задачи.

▼ **Задача 6.3.** Чем объясняется снижение прироста населения в экономически процветающих странах Западной Европы?

Третий вариант. Эта весьма противоречивая динамика двух рассматриваемых показателей была образно названа «демографическая весна». Это название отражает, с одной стороны, самый быстрый прирост населения. С другой стороны, наблюдается застойное состояние или даже падение производства ВВП (рис. 3).

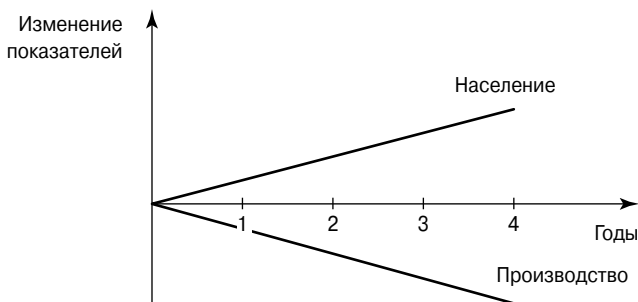


Рис. 3. Изменение количественных показателей при «демографической весне»

Возьмем для примера африканскую страну Конго. Здесь коэффициент естественного прироста в 2002 г. достиг 20%. Но ежегодный прирост объема ВВП, % по отношению к предыдущему году, составлял: в 1996 г. — 96, в 2000 г. — 93, в 2001 г. — 101.

Подобное же состояние было и в других странах Африки: Анголе, Нигерии, Танзании, Эфиопии и др.

Четвертый вариант. Он был в России в 90-х гг. В этот период депопуляция (снижение абсолютной и относительной численности населения) сочеталась с глубоким кризисным падением производства (рис. 4).

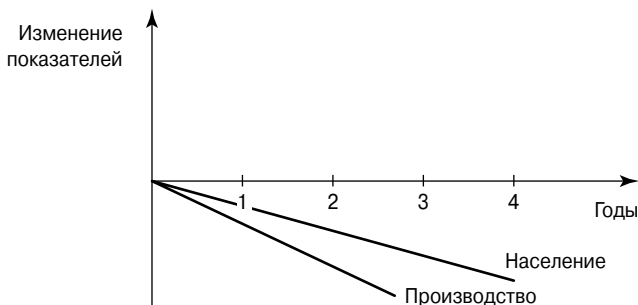


Рис. 4. Депопуляция и кризис производства в России (1990–2000-е гг.)

В России сложилось крайне опасное демографическое и экономическое положение. Только в самом конце XX в. начался поворот к лучшему состоянию рассматриваемых показателей. Так, в 1999 г. прекратилось кризисное падение производства (об этом подробнее сказано в главе 13). Его ежегодное увеличение стало составлять пример-

но 6–7% ВВП (что существенно больше показателей ряда западных стран). Заметно снизились показатели депопуляции, %о:

2000 г. — 6,6

2002 г. — 6,5

2004 г. — 5,6

2006 г. — 4,8

2007 г. — 3,3

2008 г. — 2,6

При этом численность родившихся на 1000 человек населения возросла с 8,7 в 2000 г. до 12,1 в 2008 г., а численность умерших уменьшилась с 15,3 в 2000 г. до 14,7 в 2008 г. В 2009–2010 гг. продолжилось улучшение показателей воспроизводства населения. Средняя продолжительность жизни граждан возросла с 65 до 69 лет.

Итак, в России совершился переход от губительной депопуляции к так называемой демографической зиме.

Дальнейшее рассмотрение демографической политики государства будет продолжено в теме 17.

Вместе с тем возникает вопрос о том, какие правовые меры предпринимают европейские государства по преодолению низкой рождаемости и преодолению «демографической зимы». В связи с этим рассмотрим задачу правового характера.

- ▼ **Задача 6.4.** Какие правовые меры предпринимают европейские государства по преодолению низкой рождаемости населения?

Тема 17

Развитие сферы социальных услуг в XXI столетии

О взаимосвязи экономических и социальных отношений уже было сказано в теме 2. Настало время для того, чтобы разобраться в этой взаимосвязи более основательно.

1. Социальные отношения и справедливость

Социальные отношения непосредственно выражают образ и уровень жизни людей, их благосостояния и потребления. Они развиваются главным образом в социальной сфере услуг:

- образовании;
- культуре;
- здравоохранении;
- социальном обеспечении;
- физической культуре;

- общественном питании;
- жилищно-коммунальном обслуживании;
- пассажирском транспорте;
- связи.

Для общества в целом и для каждого человека важно знать, что означает *социальная справедливость*. Под такой справедливостью понимается соответствие между:

- практической деятельностью людей и их общественным положением;
- их правами и обязанностями;
- деянием и воздаянием;
- трудом и вознаграждением;
- преступлением и наказанием;
- заслугами человека и их общественным признанием.

Нормальные социальные отношения и социальная справедливость не просто провозглашаются, но и определяются в законодательном порядке. Чтобы иметь нужную *юридическую грамотность*, каждому гражданину важно знать, какие социальные права он имеет по закону. В связи с этим целесообразно выполнить следующую задачу юридического характера.

▼ **Задача 6.5.** Как Конституция нашей страны определяет социальные права граждан?

Теперь выясним: как законные социальные права членов общества обеспечиваются на **экономической практике**?

При поиске ответа на этот вопрос обнаруживаются, пожалуй, неожиданные факты.

Согласно данным мировой статистики все населения развитых стран делится на две основные группы.

Первая группа — экономически активное население. Это люди, которые, входя в состав рабочей силы общества, создают жизненные блага и получают доходы. К ним относятся:

- работающие по найму и за вознаграждение;
- предприниматели и управленческий персонал;
- кто трудится без оплаты в семейном хозяйстве.

Вторая группа — экономически неактивное население. Сюда входят:

- пенсионеры и инвалиды, переставшие работать;
- лица, которые не хотят работать;
- те, у кого нет необходимости трудиться (независимо от источников дохода).

Каждый обучающийся в вузе может подумать о себе: в какую группу населения он входит? Этот вопрос составляет особую логическую задачу, связанную с классификацией людей по их участию в хозяйственной деятельности.

▼ **Задача 6.6.** В какую группу населения входят обучающиеся в вузе?

Сколько же людей в развитых странах не участвуют в хозяйственной деятельности и не получают какие-либо доходы?

Об этом можно судить из следующих данных по ряду стран (табл. 1).

Таблица 1

Среднегодовая численность не занятых в экономике в общей численности населения, млн человек, 2007 г.

Страна	Всего населения	Не занятые в экономике	Удельный вес не занятых в общей численности населения, %
Россия	142	71	49
Франция	62	34	55
Германия	82	40	50
США	302	149	50
Япония	128	62	48

Приведенные в табл. 1 статистические данные наводят на следующие серьезные размышления:

- **кто и как** должен обеспечить нормальные условия жизни не занятым в экономике гражданам (около половины населения страны);
- **как можно обеспечить** необходимыми благами десятки и сотни миллионов людей, не имеющих ни копейки, ни цента?..

Самые богатые предприниматели, нажившие огромные суммы валют, быстро пустили в ход циничную шутку: «Бесплатный сыр только в мышеловке!» Никто из них, конечно, не взялся бы выполнять роль Робин Гуда (героя английского фольклора) — благородного разбойника, защищавшего слабых и обездоленных.

Бесспорно, пожалуй, только одно. Здесь речь идет о грандиозной и постоянно осуществляемой миссии (ответственной роли) — оказывать половине населения страны помощь в предоставлении необходимых условий жизни. С такой миссией в состоянии справиться только **социальное государство**. На бизнес также возлагается социальная ответственность за последствия его действий.

Именно социальное государство создает эффективно действующий **особый механизм распределения национального дохода**. Этот механизм включает два этапа распределения новой (добавленной) стоимости: первичный и вторичный.

Первичное распределение новой стоимости происходит на предприятиях и организациях, где образуется эта стоимость (заработная плата и прибыль). Соответствующие части новой стоимости получа-

ют те занятые люди, которые прямо или косвенно участвовали в ее производстве (см. тему 7 «Виды первичных доходов»).

После первичного распределения национальный доход находится в собственности занятых в экономике. В связи с этим образуется глубокое неравенство в распределении национального дохода. На одной стороне противоречия — занятые, имеющие экономические блага, а на другой стороне — не занятые, не имеющие этих благ. Чтобы устранить такое неравенство и обеспечить необходимую социальную справедливость в обществе, государство проводит *вторичное распределение новой стоимости*. В этих целях оно применяет особый механизм — *налоговую систему*.

2. Государственное финансовое регулирование доходов населения

Налоги — обязательные платежи, которые государство взимает с учетом величины начальных доходов предприятий и населения. За счет в основном налогов образуется доходная часть **бюджета** государства, где содержится роспись (смета, баланс) денежных доходов и расходов государства.

Доходная часть бюджета во многих западных странах образуется за счет следующих видов поступлений: подоходного налога, налога на корпорации, взносов на социальное страхование, акцизов (косвенных налогов на товары массового потребления и на услуги), налогов на предметы потребления.

Наибольший удельный вес составляют: а) налоги на доходы физических и юридических лиц; б) отчисления на социальное страхование (поддержка престарелых, нетрудоспособных граждан).

Рассмотрим в качестве примера наиболее важную разновидность налогообложения — **подоходный налог**, который устанавливается на доходы физических лиц и прибыль предприятий. Как определяется величина этого налога?

Сначала подсчитывается *валовой доход* — сумма всех доходов, полученных физическими и юридическими лицами из разных источников.

По законодательству обычно разрешается из валового дохода произвести вычеты:

- производственные, транспортные, командировочные и рекламные расходы;
- различные налоговые льготы (необлагаемый минимум доходов; суммы пожертвований, льготы для пенсионеров, инвалидов и др.).

Важно установить налоговую ставку (размер налога на единицу обложения). Различают следующие **ставки налога**:

- *прогрессивные*, которые возрастают с увеличением доходов;
- *пропорциональные* — единый процент уплаты налогов независимо от размеров доходов (в нашей стране такой налог составляет 13%);
- *регрессивные*, которые снижаются в большей мере в сторону меньших доходов (рис. 1).

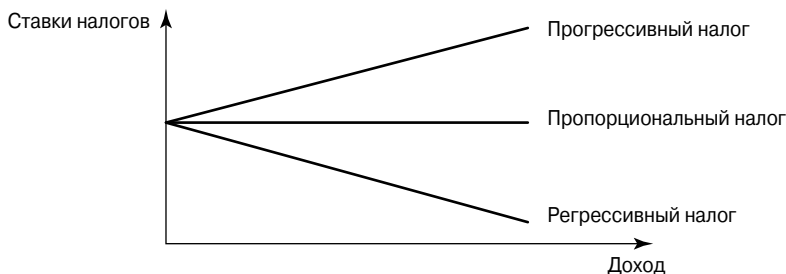


Рис. 1. Виды налогов

При *чрезвычайно высоких ставках налогов* подрываются стимулы к труду и новаторству.

Напротив, снижение ставок налогов может способствовать стремлению работников и предпринимателей увеличивать производство и получать большие доходы. Одновременно расширяется налогооблагаемая база — заработная плата и прибыль.

Но и без установления очень высоких ставок налога многие бизнесмены, получающие большие суммы прибыли, изыскивают все новые способы избавления от налогов.

Система налогов и сборов в России установлена Налоговым кодексом РФ (части первая и вторая).

▼ **Задача 6.7.** Какие способы избавления от уплаты налогов применяют нарушители законодательства?

Налоги на прибыль предприятий составляют важную часть поступлений в бюджет (до 20%). Максимальная ставка налога на прибыль колеблется от 30 до 50%. В большинстве стран установлены пониженные ставки для малых предприятий, чтобы стимулировать их деятельность.

За счет налогов социальное 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.

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.

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 (рис. 2).

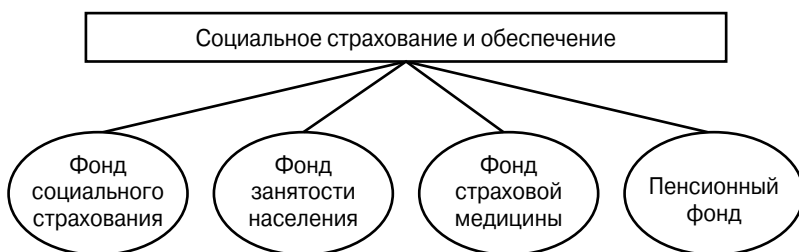


Рис. 2. Фонды социального страхования и обеспечения

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 — самостоятельное финансово-кредитное учреждение, которое осуществляет государственное управление денеж-

ными средствами, предназначенными на выплаты пенсии. *Пенсия* — регулярные денежные выплаты, предоставляемые гражданам по достижении пенсионного возраста. Отчисления в пенсионный фонд предприятия производят с сумм начисленной оплаты труда.

В какой же мере денежные доходы выравнивают социальное положение граждан?

Можно определить дифференциацию (от лат. *differentia* — различие) денежных доходов среди населения. Это — коэффициент Джини.

Коэффициент Джини характеризует дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от полностью равного их распределения между всеми жителями страны.

Так, для определения степени концентрации (скопления) доходов разных слоев общества все денежные доходы населения (принятые за 100%) делятся на пять 20%-ных групп. При этом выделяется первая группа с наименьшими фактически полученными доходами и пятая группа с наибольшими доходами. Коэффициент Джини показывает, что при абсолютно равномерном распределении доходов между всеми группами населения расхождение величины получаемых сумм денег приближается к нулю, а при усилении дифференциации доли групп — к единице.

О коэффициенте Джини на практике можно судить по статистическим данным, касающимся нашей страны (табл. 2).

Таблица 2

Распределение общего объема денежных доходов населения в России

Показатели	1992 г.	2007 г.
Денежные доходы, всего,	100	100
в том числе по 20%-ным группам населения:		
первая (наименьшие доходы);	6	5
вторая;	12	10
третья;	18	15
четвертая;	26	22
пятая (наибольшие доходы)	38	48
Коэффициент Джини	0,29	0,42

В России коэффициент Джини возрос с 0,29 в 1992 г. до 0,4 в 2007 г., что свидетельствует об углублении дифференциации денежных доходов. Пятая группа увеличила долю получаемых денег с 38 до 46%, в то время как доля первой группы уменьшилась с 6 до 5% всех доходов.

Существенно различался коэффициент Джини в ряде развитых стран. По последним опубликованным данным он составлял следующие величины:

- Германия — 28,3;
- Франция — 32,7;
- Италия — 36,0;
- Великобритания — 36,0;
- США — 40,8.

Нетрудно заметить, что наибольшей величиной коэффициент Джини достиг в США и России. Этот факт свидетельствует о большом разрыве здесь в уровне денежных доходов самых богатых и самых бедных слоев населения. Нетрудно понять, что неограниченный рост коэффициента Джини ведет к наибольшему обогащению крупных собственников средств производства. Это, конечно, усиливает социально-экономическое расслоение общества.

Вполне очевидно, что достичь оптимального (от лат. *optimus* — наилучший) распределения национального дохода в обществе способно только демократическое и социальное государство. Такое государство предотвращает обострение социально-экономических противоречий в обществе.

3. Как определяется крайняя степень социального расслоения населения в стране?

Если все граждане страны обеспечены необходимыми жизненными благами, то это отнюдь не означает достижения полного социального равенства людей.

Наибольшая степень фактического социального расслоения населения разных стран можно определить с помощью статистических данных и наглядно представить в виде **кривой Лоренца** (рис. 3).

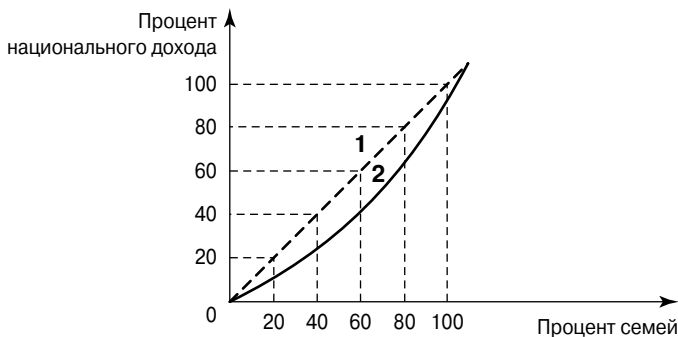


Рис. 3. Кривая Лоренца

С помощью кривой Лоренца определяется так называемый *коэффициент фондов*, или же децильный (от лат. *decem* — десять) коэффициент. Он показывает, во сколько раз 10% самых богатых семей превосходят по уровню дохода 10% самых бедных семей. На рис. 3 линия 1 характеризует абсолютное равенство доходов всех семей (скажем, 40% семей получают 40% национального дохода и т.п.). Линия 2 показывает фактическое распределение фондов (доходов).

С помощью коэффициента фондов можно сопоставить степень социального расслоения населения в разных странах (табл. 3).

Таблица 3

Коэффициент фондов в разных странах

Страна	Коэффициент фондов
Великобритания	13,8
Германия	6,9
Италия	11,6
Канада	10,0
Россия	15,3
США	15,7
Франция	9,1
Япония	4,5

Важно учитывать, что *предельно допустимый коэффициент фондов* составляет 10:1. Значительное превышение этого коэффициента может свидетельствовать о явном или скрытом социальном неблагополучии, недовольстве части населения большим неравенством в распределении благ.

Во многих западных странах введено деление населения на классы по величине получаемых доходов и уровню жизни. При этом главное внимание уделяется характеристике положения так называемого среднего класса. К нему относят членов семей мелких и средних предпринимателей, квалифицированных работников и т.п.

В свою очередь средний класс принято делить на три части: «низший», «средний» и «высший». К таким частям можно условно отнести, согласно коэффициенту Джинни (см. табл. 4): к низшей части среднего класса вторую 20%-ную группу населения, к средней части — третью группу населения, и к высшей части среднего класса — четвертую группу населения (по величине получаемых денежных доходов).

К сожалению, в нашей стране, где величина денежных доходов населения является еще сравнительно низкой, такая дифференциация среднего класса затруднительна. Только после того, как к 2020 г. модернизация российской экономики позволит значительно увеличить денежные доходы работников, можно будет более основательно выделить средний класс и его составные части.

4. НТР и ускорение развития сферы услуг

Поскольку прогресс экономики в XXI в. в решающей степени зависит от непрерывных инноваций, то, естественно, сильно возрастает значение роста *творческого потенциала человеческого фактора*.

Это ведет, прежде всего, к существенным сдвигам в структуре экономики. Как было показано ранее, в развитых странах, вступивших в этап НТР; сельское хозяйство и промышленность перестали играть традиционную роль в создании валового внутреннего продукта. На первое место выдвинулась *сфера услуг*, куда входят торговля, гостиничный бизнес, финансовая деятельность, образование, здравоохранение, социальные услуги и др. Все это подтверждается следующими данными (табл. 4).

Таблица 4

Объем услуг в структуре ВВП, % (в 2004–2006 гг.)

Страна (год)	Удельный вес услуг в ВВП
Великобритания (2001 г.)	64,9
Германия (2002 г.)	63,9
Италия (2002 г.)	62,9
Канада (2000 г.)	67,5
Россия (2004 г.)	60,0
США (2001 г.)	75,6
Франция (2002 г.)	66,6
Япония (2002 г.)	63,6

Преимущественное развитие сферы услуг связано с ростом инновационной активности предприятий. Такая же активность зависит от повышения роли научных работников и специалистов в создании новых продуктов на основе достижений современного этапа НТР. Иначе говоря, речь идет прежде всего о подготовке специалистов с

высшим образованием, которые способны создавать инновационную продукцию новых поколений.

В Организации Объединенных Наций исчисляется обобщающий показатель результатов социального прогресса разных стран — *индекс человеческого развития*. Этот показатель дает характеристику качества жизни населения.

Величина индекса определяется как средняя арифметическая индексов уровня продолжительности жизни, образования и доходов (ВВП). Чем ближе значение этого показателя к единице, тем выше развитие человеческих возможностей в данной стране. Сравнительные данные по этому показателю в разных странах приведены в табл. 5.

Таблица 5

Индекс человеческого развития в разных странах в 2005 г.

Страна	Индекс человеческого развития	В том числе индекс		
		ожидаемой продолжительности жизни	уровня образования	валового внутреннего продукта
Германия	0,935	0,902	0,953	0,949
Япония	0,953	0,954	0,946	0,959
США	0,951	0,881	0,971	1,000
Канада	0,961	0,921	0,991	0,970
Россия	0,802	0,667	0,856	0,762

Чтобы лучше понять, в каких направлениях надо повышать индекс человеческого развития в нашей стране, приведем структуру расходной части бюджетов государств России, Германии и Японии (табл. 6).

Таблица 6

**Структура расходной части бюджета ряда стран
(% от общей суммы расходов в 2005–2006 гг.)**

Виды услуг	Германия	Япония	Россия
Услуги органов государственного управления	13,3	15,0	14,6
Оборона, общественный порядок и безопасность	5,8	6,14	16,4
Экономические услуги	7,2	12,0	6,6
Защита окружающей среды	1,1	4,2	0,3

Виды услуг	Германия	Япония	Россия
Жилищно-коммунальное хозяйство	8,1	2,0	7,4
Здравоохранение	13,6	17,9	12,7
Отдых, культура и религия	1,4	0,5	2,2
Образование	8,9	10,9	12,2
Социальная защита	46,7	31,2	26,0

Очень заметно в табл. 6, что на услуги органов государственного управления, на оборону, общественный порядок и безопасность в 2004 г. затрачивалось из бюджета России больше средств, чем в Германии и Японии вместе взятых. В то же время из бюджета России расходовалось денег гораздо меньше на защиту окружающей среды, здравоохранение и социальную защиту по сравнению с бюджетными затратами Германии и Японии.

С 2006 г. в нашей стране стали осуществляться *приоритетные национальные проекты*, которые определили основные направления социально-экономической политики Российского государства. Несмотря на мировой экономический кризис в 2010 г. в государственном бюджете около 70% всех расходов было выделено на социальные цели.

Как обеспечивается в России ускорение развития сферы социальных услуг?

Значительное укрепление здоровья населения

Как известно, в России в конце XX в. — начале XXI в. возник глубокий демографический кризис. Если не предпринять решительные антикризисные меры, то население нашей страны, согласно прогнозам, сократится со 144 млн человек в 2010 г. до 125 млн в 2025 г. Это, безусловно, крайне отрицательно скажется на состоянии человеческого фактора развития НТР и на само существование государства.

Решающим средством существенного улучшения воспроизводства населения является укрепление его здоровья. В этих целях осуществляются, например, следующие меры:

- значительно расширяется фармацевтическая промышленность для преодоления большой зависимости нашей страны от закупок лекарств за границей. Внедряются международные стандарты качества изготавливаемых медицинских препаратов;
- согласно закону «Об обороте лекарственных средств» (вступившем в действие с 1 сентября 2010 г.) строго установлено, что

каждое жизненно важное лекарство будет иметь конечную стоимость, выше которой аптеки не должны его продавать. Вводятся наказания за незаконное повышение цен на лекарственные препараты;

- намечено в 4 раза увеличить объемы высококачественной медицинской помощи;
- полностью укомплектовать участковую службу квалифицированными врачами и др.

Вызывает особую озабоченность значительное увеличение людей, подорвавших свое здоровье употреблением алкоголя и наркотических веществ. В связи с этим целесообразно иметь представление о масштабах этой угрозы жизни людей. Такие сведения составляют содержание очередной познавательной задачи медицинского характера.

▼ **Задача 6.8.** Каковы масштабы заболевания людей, связанные с употреблением психоактивных веществ?

С заменой тяжелого физического труда автоматизированными технологиями все более резко возрастает значение физкультуры и спорта для укрепления здоровья всех групп населения. Но это, наверное, не ясно для тех руководителей экономики, от которых в нашей стране зависит расширение необходимой инфраструктуры. Об этом свидетельствуют данные табл. 7.

Таблица 7

Число спортивных сооружений

	1980 г.	2007 г.
Стадион с числом мест для зрителей 1,5 тыс. и более	1941	2501
Спортивные залы, тыс.	41,1	67,0
Плавательные бассейны	793	3535
Плоские спортивные сооружения (площадки и поля), тыс.	241,2	119,9

Указанные в табл. 7 цифры во многом уступают по уровню развития спортивных сооружений в западных странах. В настоящее время широко разворачивается создание новых спортивных сооружений, а также разворачивается спортивное и физкультурное движение, особенно среди молодежи. Наша страна производит полезный обмен лучших тренеров и спортсменов с другими странами.

В связи с национальной программой укрепления здоровья населения целесообразно, по-видимому, каждому гражданину определить для себя и выполнять личную программу здорового образа жизни.

Повышение качества образования

Коренное обновление экономики в XXI в. порождает острое противоречие между сложившимся ранее уровнем качества обучения молодежи в школах и вузах, с одной стороны, и, с другой стороны, совершенно новыми требованиями современного этапа НТР, которые сейчас предъявляются к высококвалифицированным работникам. Это противоречие обусловлено следующими обстоятельствами.

Как известно, в XXI в. объем информации, которой владеет человеческая цивилизация, удваивается каждые пять лет. Поэтому столь же быстро стареют знания, которыми вооружены выпускники вузов. Более того, современная инновационная экономика резко сократила время обновления продукции (до 1–3 лет). Но большинство вузов не выпускают специалистов, готовых к новой практической работе на конкретных предприятиях.

При аттестации выпускников многих вузов проверяются преимущественно теоретические знания. Не проводятся квалификационные экзамены для проверки профессиональных знаний и умений. Многие студенты очень слабо подготовлены к проведению научных исследований и практических разработок по специальности.

Современная цивилизация выдвинула следующие количественные требования к образованию, которые сейчас выполняются не в полной мере:

- вся молодежь должна получить среднее и высшее профессиональное образование, основанное на творческом овладении информационными технологиями;
- в вузах важно внедрить новые *инновационные методы обучения*. Эти методы основаны на использовании современных достижений науки и технологии. Предполагается повысить качество подготовки путем развития у студентов творческих способностей и самостоятельности. Для этого применяются формы проблемного и проективного обучения, методы научных исследований, тренинговые формы, развитие творческого потенциала обучаемых;
- назрела необходимость в вузах европейских и других стран вести профессиональное обучение по *единым стандартам*, установить общие для разных стран квалификационные требования. Тогда работодатели смогут на свободные места работы приглашать специалистов из другой страны;
- для выпускников вузов должна быть создана *система непрерывного послевузовского образования*. Она призвана обеспечивать

такое качество их профессиональных знаний и умений, которое соответствует быстро меняющимся требованиям научно-технического прогресса и производства.

Для повышения качества обучения молодежи в школах и вузах намечены и осуществляются, в частности, следующие важные меры.

Все российские школы, в том числе сельские, подключаются к сети Интернет.

На стимулирование инновационных программ только в 2006–2008 гг. выделено из государственного бюджета свыше 20 млрд руб.

Выплачиваются многочисленные премии лучшим учителям, лучшим ученикам, преподавателям вузов и др.

В 24 ученых центрах России осуществляется эксперимент по расширению возможностей получения начального профессионального образования военнослужащими, проходящими службу по призыву.

Развертывается подготовка управленческих кадров инновационных менеджеров в российских и зарубежных вузах.

Значительное улучшение жилищных условий

Наибольшие уровни в обеспечении населения жильем достигнуты в развитых западных странах. Об этом можно судить по данным табл. 8.

Таблица 8

Распределение жилых помещений по числу комнат

Страна	Год	Количество жилых комнат, % всего жилого фонда		
		менее 3	3–5	6 и более
Германия	2003	8,4	70,7	21,0
Канада	2001	2,2	40,0	57,8
Франция	2002	18,3	65,5	16,3
Россия	2005	63,6	36,4	...

В России еще в первой половине XX в. сложилось неблагоприятное положение с обеспечением населения благоустроенным жильем. Особенно остро эта проблема стоит для городского населения. На одного горожанина жилой площади приходилось в 4 раза меньше рациональной нормы обеспеченности жильем. Только с 50-х гг. началось широкомасштабное строительство благоустроенного жилья. В 2005 г в среднем на одного жителя приходилось 20,8 кв. м. Однако свыше 4 млн семей (включая одиночек) состояли на учете на получение жилья.

В последние годы 80% россиян жили в аварийных домах и в зданиях, которым нужен капитальный ремонт.

В 2007 г. государство выделило на переселение жильцов из ветхих домов и на капитальный ремонт жилья (на срок до 1 января 2012 г.) 250 млрд руб. Распределять и контролировать эти деньги призван созданный Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства.

После принятия национального проекта «Жилье» приоритетными явились три направления деятельности правительства.

Первое направление: улучшение жилищных условий молодых семей. Конкретным планом реализации этого направления стало в 2008 г. содействие в приобретении или строительства жилья 182 тыс. молодых семей.

Второе направление: увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования.

Этот объем значительно возрос: он составил в 2006 г. около 263 млрд руб., в 2007 г. вырос до 556 млрд руб., а в 2008 г. — 600 млрд руб.

С 2010 г. после окончания в России мирового финансового и экономического кризиса наблюдается увеличение объемов и улучшение условий кредитования жилищного строительства.

Третье направление: увеличение объемов жилищного строительства. В проект были включены расходы на выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем увольняемых военнослужащих, работников органов внутренних дел, участников Великой Отечественной войны, граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера. Предусматривалось выделение денег на переселение граждан из аварийного жилищного фонда, капитальный ремонт многоквартирных домов, а также инвестирование в развитие и модернизацию инфраструктуры (коммунальной, социальной, инженерной).

Вместе с тем оказалось, что существует дефицит промышленных мощностей для намеченного увеличения строительства жилья: ежегодно дефицит цемента в России составляет 20 млн т. Поэтому намеченные сроки строительства жилья из-за высокого роста цен на цемент (а тем самым удорожания квадратного метра жилья) пришлось переносить на 2012 г.

Развитие агропромышленного комплекса

Агропромышленный комплекс — такая сфера социально-экономических услуг, которая во многом определяет жизненный уровень населения.

Что касается производства зерна, то Россия занимает ведущее положение в мире по этому показателю.

Вместе с тем требуется безотлагательно ускорить развитие животноводства. Это объясняется сложившимся еще с конца XX в. сокращением в России поголовья крупного рогатого скота (табл. 9).

Таблица 9

Поголовье крупного рогатого скота (на конец года, млн голов)

	1990 г.	2006 г.
Россия	57	21,5
Германия	19,5	12,5
Великобритания	11,5	10,2
США	96,9	97,7
Франция	21,4	19,4

В результате ликвидации колхозов и совхозов (в период приватизации крупных сельскохозяйственных предприятий в 1990-х гг.) были разрушены многие животноводческие комплексы, а поголовье крупного рогатого скота сократилось в 2,5 раза. В то же время в западных странах это поголовье в основном сохранилось.

Естественно, что в начале XXI в. потребление мяса и молочных продуктов в расчете на душу населения в России сильно отставало от уровня потребления этих продуктов в западных странах (табл. 10).

Таблица 10

**Потребление мяса и молока
(на душу населения в год, кг)**

	Годы	Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко
Россия	2007	56	242
Германия	2005	86	436
Великобритания	2003	83	311
США	2005	119	270
Франция	2005	96	428

Ускорение развития животноводства станет возможным благодаря следующим мер:

- повышение доступности долгосрочных кредитов, привлекаемых на срок до 5 и более лет;
- рост поставок по федеральному лизингу (финансовой аренды) племенного скота, техники для животноводства и продление срока лизинга до 10 лет;
- увеличение объема реализации продукции, произведенной крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство;
- удешевление кредитных ресурсов, привлекаемых малыми формами хозяйствования;

- развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов (заготовительных, снабженческо-сбытовых, перерабатывающих, кредитных).

Помимо увеличения поголовья крупного рогатого скота предполагается государственная поддержка отечественного овцеводства, северного оленеводства и табунного коневодства, а также развитие промышленного рыбководства (с целью значительного увеличения потребления рыбных продуктов).

Ответы на интеллектуальные задачи по разделу VI «Роль экономики в развитии социальных отношений»

Задача 6.1. Как учитывается численность мигрантов в составе населения?

При подсчете численности населения какой-то страны различают число постоянно проживающих людей и число мигрантов — людей, совершающих переселение.

Когда определяется движение (изменение численности) населения, учитывают, что численность населения может изменяться из-за эмиграции (переселения людей из своей страны в другую) и *иммиграции* (въезд иностранцев в страну на постоянное жительство).

Во-первых, статистические органы подсчитывают международную миграцию в определенную страну в абсолютном выражении (число людей-мигрантов). Например, подсчитано число мигрантов по России (табл. 1).

Таблица 1

Международная миграция по России в 2007 г.

Прибыло в Российскую Федерацию Всего	286 956
в том числе: из стран СНГ	273 872
из стран зарубежья	13 084
Выбыло из Российской Федерации Всего	47 013
в том числе: из стран СНГ	31 322
из стран дальнего зарубежья	15 684

Во-вторых, подсчитывается **коэффициент миграционного прироста населения** страны — число мигрантов на 1000 человек населения: со знаком «—» (минус) учитывается уменьшение числа мигрантов (табл. 2).

**Коэффициент миграционного прироста в отдельных странах
(на 1000 человек)**

Страна	Год	Коэффициент миграционного прироста
Россия	2006	1,8
Германия	2006	0,3
Великобритания	2006	2,3
США	2006	4,0
Италия	2006	0,4
Испания	2006	14,2
Узбекистан	2007	- 8,1
Киргизия	2007	9,7
Грузия	2006	- 2,7

Задача 6.2. Правильно или неправильно сформулировал Мальтус закон народонаселения?

Мальтус допустил грубую ошибку в доказательстве своего закона «естественного закона народонаселения». Цифры о росте численности населения он взял по США в период большого наплыва туда переселенцев из других стран. Данные же об увеличении продуктов питания были приведены по Франции, когда там был период застойного состояния сельского хозяйства. Поэтому он неправильно сформулировал свой закон.

В теме 16 мы сопоставили достоверные статистические данные по ряду стран о росте населения и о динамике производства материальных благ. Это позволяет выявить несколько вариантов таких данных в условиях современной экономики. И тогда, в частности, выявляется вполне понятная и достоверная динамика для ряда стран Африки, где рост численности населения обгоняет рост производства.

Задача 6.3. Чем объясняется снижение прироста населения в экономически процветающих странах Западной Европы?

Во многих европейских странах в XX–XXI вв. очень заметно произошло снижение рождаемости населения в основном по следующим причинам:

- большой рост доли городского населения по сравнению с сельским;
- возросшее участие женщин в материальном и нематериальном производстве;
- значительное повышение уровня образования и культуры женщин;
- увеличение возраста вступления в брак;

- уменьшение участия женщин в домашнем хозяйстве;
- непринятие своевременно государством правовых мер, способствующих повышению рождаемости населения.

Задача 6.4. Какие правовые меры предпринимают европейские государства по преодолению низкой рождаемости населения?

Вот некоторые примеры правовых мер, принимаемых для преодоления низкой рождаемости населения.

Во **Франции** в трудовом законодательстве записано, что «отпуск по беременности и родам есть право любой гражданки страны». Этот отпуск составляет 16 недель. При этом заработная плата сохраняется полностью. Можно взять по закону декретный отпуск до трех лет, при этом рабочее место сохраняется, а государство платит пособие на ребенка в размере до 400 евро ежемесячно. В 2009 г. на каждого школьника от 8 до 18 лет выплачено от 290 до 305 евро для приобретения необходимых для учебы вещей.

В **Британии** декретный отпуск составляет 26 недель, на столько же времени составляет частично оплачиваемый отпуск. Первые шесть недель будущая мама получает 90% от заработной платы (за счет работодателя). По закону мужчины могут брать полугодовой отпуск по уходу за новорожденным вместе с женой. Отцам оплачивается двухнедельный отпуск.

В **Германии** ухаживающий за ребенком член семьи (мать или отец) получает в течение года после рождения малыша дополнительно 67% от последнего заработка (максимум 1800 евро).

Задача 6.5. Как Конституция нашей страны определяет социальные права граждан?

В статье 7 Конституции РФ записано:

«1. Российская Федерация — социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

2. В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты».

Задача 6.6. В какую группу населения входят обучающиеся в вузе?

В зависимости от участия или неучастия в хозяйственной деятельности общества обучающиеся в вузе делятся на две группы:

- 1) экономически неактивными из них являются те, которые заняты только учебой;
- 2) экономически активными являются те, кто непрерывно совмещает учебу с деятельностью в экономике.

Задача 6.7. Какие способы избавления от уплаты налогов применяют нарушители законодательства?

Нельзя не заметить, что часть крупных бизнесменов многочисленными способами пытаются избавиться от уплаты налогов.

Сотрудники налоговой полиции обнаружили свыше 100 способов уклонения от налогов. Вот несколько, пожалуй, самых простых:

- занижается объем произведенной продукции;
- завышается себестоимость товара (чтобы скрыть часть прибыли);
- торговая выручка, полученная наличными, не приходится, не указывается;
- используются чужие расчетные счета в банке по взаимной договоренности предпринимателей;
- при сдаче товаров в коммерческий магазин накладная (документ о поставке товаров) оформляется, но не регистрируется.

Во второй половине XX в. разработаны новые способы ухода от налогов.

В обход налоговых органов преступники стали переправлять свои доходы в **места** с разными названиями:

- «налоговые убежища»;
- «налоговые гавани»;
- «офшорные зоны» (от англ. *off shore* —вне берега).

Такие укрытия для доходов — это *небольшие государства и территории*, куда активно привлекаются ссудные капиталы из-за рубежа. Владельцам капиталов предоставляются налоговые и другие льготы. Выделяются семь *офшорных центров*.

- 1) Багамские острова;
- 2) Бахрейн;
- 3) Гонконг;
- 4) Сингапур;
- 5) Каймановы острова;
- 6) Панама;
- 7) Нидерландские Антильские острова.

Не имеют официального правового положения «офшор» более 70 *территорий*, где также предоставляют *офшорные услуги* (Бермудские острова, Гибралтар, Кипр, Мальта, Швейцария и др.).

Задача 6.8. Каковы масштабы заболевания людей, связанные с употреблением психоактивных веществ в России?

Таблица 3

Численность больных, состоящих на учете в лечебно-профилактических учреждениях (на 100 000 человек населения)

Диагнозы	1970 г.	2007 г.
1. Алкоголизм и алкогольные психозы	462	1490
2. Наркомания и токсикомания	7,9	248,7

В последнее время стали приниматься более решительные законодательные меры против употребления психоактивных веществ. Усиливается уголовное преследование преступников, наживающихся на распространении психоактивных веществ.

Итоговые вопросы к разделу VI

- ▼ **Задача 6.9.** Какие особенности современного этапа НТР связаны с соответствующим качественным уровнем образования и развития работников?
- ▼ **Задача 6.10.** Каковы тенденции изменения отраслевой структуры общественного производства и соответствующей занятости работников?
- ▼ **Задача 6.11.** Что относится к интеллектуальной собственности?

Ответы на итоговые вопросы к разделу VI

Задача 6.9.

В теме 15 определены те особенности современного этапа НТР, которые качественно обновляют содержание, формы и методы образования и повышают компетентность работников. Речь идет о следующих глубоких качественных изменениях.

В конце XX в. — начале XXI в. произошел прорыв фундаментальной науки в более глубокие структуры вещества, энергии и информации в мире молекул и атомов.

Работники современного производства должны получить образование и иметь компетенции, связанные с овладением процессом миниатюризации технологических процессов, с использованием нанотехнологии и т.п.

Современный этап НТР породил информационную революцию, связанную с микроэлектроникой.

Теперь молодежь со школьного возраста должна в совершенстве владеть компьютерной техникой и информационными технологиями.

Сейчас развитие науки, техники и производства сливаются в единый процесс.

Поэтому обучающиеся в вузах должны активно участвовать в научных исследованиях, овладевать новым оборудованием и современной технологией, приобрести навыки практической деятельности.

Ныне предприятия и учреждения во все большей мере используют современные автоматические комплексы, которые выпускают новую продукцию и выполняют услуги без непосредственного участия человека.

От современных работников требуется компетентное использование и обслуживание автоматических систем.

Современный этап НТР открывает большие возможности для повышения эффективности экономической деятельности.

Современные работники должны обладать экономическими знаниями и умением добиваться значительного повышения производительности труда и эффективного производства, что приведет к увеличению оплаты их труда.

Задача 6.10.

На основании материалов темы 1 видно, что тенденции изменения основной структуры общественного производства обусловлены теми революционными изменениями в технической базе экономики, которые вызвали переход от первой стадии производства ко второй и к третьей

стадии. Речь идет о возникновении ведущих отраслей — сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг. В период возникновения этих отраслей в них было занято $\frac{2}{3}$ работников. В начале XXI в. численность занятых распределялась в экономике в ряде стран следующим образом (табл. 4).

Таблица 4

**Распределение численности занятых в экономике по отраслям
(в процентах)**

	Год	Сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота	Промышленность	Другие отрасли хозяйства и услуги
Россия	2005	9,7	22,7	67,6
Великобритания	2004	1,3	14,4	84,3
Германия	2004	2,3	24,0	74,7
Франция	2004	4,0	17,9	78,1
США	2004	1,6	13,2	85,3
Япония	2003	4,6	19,7	75,7

Задача 6.11.

В юридической науке и практике издавна были определены права собственности в качестве определенного имущественного права (касающегося прав владения, пользования и распоряжения: землей, жилищем, товарами, деньгами и другими видами имущества).

Но в результате очень широкого развития разнообразной интеллектуальной деятельности возникла потребность в нормативном определении интеллектуальной собственности.

В ст. 1225 Гражданского кодекса РФ дается определение объектов интеллектуальной собственности. К ним относятся результаты интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг, предприятий и информационных систем, которым предоставляется правовая охрана (интеллектуальной собственности). Исчерпывающий перечень объектов интеллектуальной собственности включает:

- произведения науки, литературы, искусства;
- программы для электронных вычислительных машин;
- базы данных;
- исполнения;
- фонограммы;
- сообщения в эфир или по кабелю радио- или телевизионных передач;
- изобретения;
- полезные модели;
- промышленные образцы;
- селекционные достижения;

- топологии интегральных микросхем;
- секреты производства (ноу-хау);
- фирменные наименования;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- наименования мест происхождения товаров;
- коммерческие обозначения.

Раздел VII

Современное мировое хозяйство

Тема 18

Особенности мирового хозяйства в XX–XXI столетии

При изучении данной темы важно различать два понятия:

Международные экономические отношения — это хозяйственные отношения, как правило, между двумя странами или между большим числом государств.

Мировая экономическая система (мировое хозяйство) — это хозяйственная взаимосвязь практически всех стран.

Изучать эти понятия мы начнем с истории возникновения и развития международных экономических отношений и мирового хозяйства.

1. Мировое хозяйство: как возникло и каким стало в XXI в.

История знает четыре этапа формирования мирового хозяйства.

Первый этап возник на начальной стадии производства. Люди, жившие в обособленных друг от друга родовых общинах и племенах, закладывали основы взаимовыгодного обмена. Его первыми продуктами стали излишки зерна, мяса и других благ, образовавшиеся у соседних племен, отдельных семей и лиц. С образованием сословия купцов впервые появилась *международная торговля*.

Второй этап экономического общения возник на индустриальной стадии производства. В этот период внешняя торговля превратилась в неотъемлемую составляющую национальной экономики. Возникновение в XVIII–XIX вв. развитого *мирового рынка* — вот высшее экономическое достижение этого периода.

На рубеже XIX–XX вв. начался **третий этап** развития международных экономических отношений, когда сформировалась *мировая система хозяйства*, особые признаки которой указаны на рис. 1.

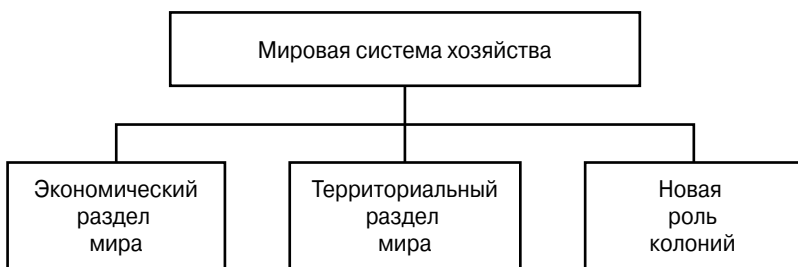


Рис. 1. Особенности мировой системы хозяйства начала XX в.

Окрепшему корпоративному капиталу западных стран стало тесно в рамках внутреннего рынка. В погоне за более высокими прибылями он устремился в другие страны. Увеличившийся вывоз капитала породил *международные монополии*. Они **экономически** поделили мировые рынки сбыта, источник сырья и области приложения капитала. Это было сделано посредством договоров, аренды, концессий и т.п. Раздел мирового экономического пространства создал для крупных корпораций 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.

В связи с этой особенностью образования мирового хозяйства возникает задача историко-познавательного характера.

▼ **Задача 7.1.** Когда и как образовалось мировое хозяйство, состоявшее из колониальных империй?

Четвертый этап. Во второй половине XX в. произошли коренные изменения в мировой экономической системе.

Было полностью разгромлено фашистское государство в Германии, которое стремилось установить свое мировое господство. Решающую роль в освобождении Европы от фашизма сыграл советский народ и его армия.

С 60-х гг. XX в. большинство колониальных стран освободились от политического и экономического угнетения.

Многие государства, входящие в замкнутые военно-политические блоки, стали странами с открытой экономикой и широкими хозяйственными связями с другими государствами.

Во второй половине XX в. появились новые тенденции прогрессивных изменений мировой экономики (рис. 2).

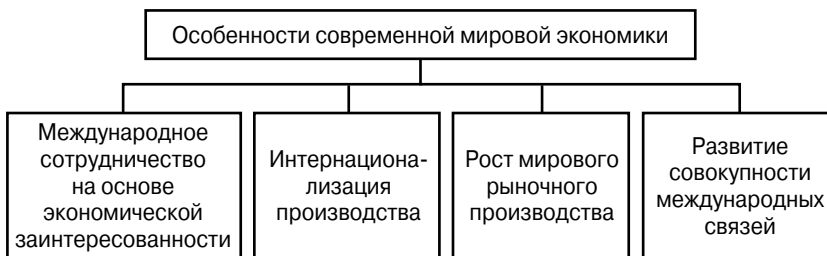


Рис. 2. Современные особенности развития мирового хозяйства

Современная экономика исключает *внеэкономическое принуждение стран*. Все более характерной становится *растущая материальная заинтересованность в постоянном экономическом сотрудничестве* между странами на основе рыночных отношений.

Международное сотрудничество ныне опирается на такую мощную объединяющую силу как быстро развивающаяся *интернационализация производства*.

Международные связи ныне не сводятся только к внешнеторговым отношениям между странами, как это было на первых этапах мировой истории.

Нынешняя совокупность международных хозяйственных связей включает многообразные формы, которые рассматриваются в данной теме.

Международные связи опираются на общую мировую инфраструктуру. В нее в первую очередь входят международная транспортная система (морской, железнодорожный, воздушный транспорт), мировая сеть информационных коммуникаций (в том числе межконтинентальная сеть телекоммуникаций).

Современное мировое хозяйство непрерывно изменяется под влиянием факторов, придающих ему высокий динамизм. Экономической основой этих перемен служит нарастающая интернационализация производства.

2. Интернационализация производства в условиях НТР

Интернационализация производства означает такое развитие организационно-хозяйственного сотрудничества, которое объединяет производственную деятельность разных стран, их связи с мировой экономикой. Сотрудничество национальных экономик становится постоянным, когда углубляется *международное разделение труда* — *специализация отдельных стран*.

Сейчас развитые страны Запада *специализируются на производстве новых продуктов машиностроения*, которые отличаются особенно *высоким качеством* и значительно превышают потребности самих стран в этих продуктах. Примером может служить широкомасштабное производство легковых автомобилей (табл. 1).

Таблица 1

Производство легковых автомобилей в 2007 г.
тыс. шт.

Страна	Количество автомобилей
Франция	2551
США	4367
Германия	6011
Япония	9777

Особенности нового этапа специализации производства — изготовление отдельных деталей сложных продуктов на разных автоматизированных видах оборудования. Вследствие этого значительно расширена кооперация труда и производства между разными странами. Одновременно углубляется международное разделение труда: отдельные страны специализируются в производстве отдельных частей очень сложных продуктов.

Убедительным примером является, скажем, создание в США самолета «Боинг-777». Большое количество его частей (31 часть) поставляют иностранные фирмы. Поэтому не ясно: как можно создавать такой лайнер и подобные сложнейшие продукты посредством специализации изготовления отдельных их частей в разных странах. Очевидно, что в подобных условиях нельзя обойтись без **логистики**. Что означает это понятие? Данный вопрос определяет содержание задачи практического значения.

▼ **Задача 7.2.** Что означает понятие «логистика»?

Итак, происходящие в условиях НТР глубокие изменения имеют по ряду признаков всемирный характер и требуют международных усилий. Обновление науки, техники и технологии столь масштабно, всесторонне и глубоко, что невозможно осуществить его силами одной, даже крупной державы. Многие современные инновационные продукты нельзя создать без объединения усилий ученых и специалистов разных стран.

Международная миграция капитала и рабочей силы

Интернационализация существенно изменяет межнациональную структуру капиталистических и трудовых отношений. Как и почему изменяются эти отношения?

Международная миграция капитала. Решающим условием вывоза в другие страны капитала является то обстоятельство, что он может быть помещен в другой стране с бóльшей нормой прибыли, чем в своей стране. Такой процесс — следствие ряда причин (рис. 3).

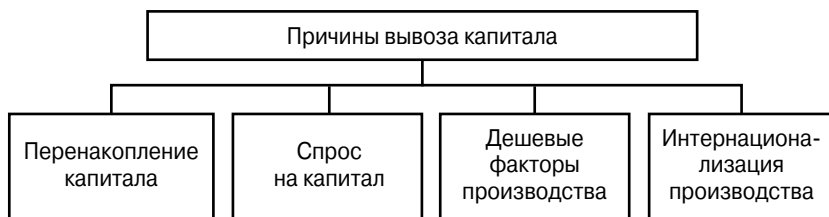


Рис. 3. Основные причины вывоза капитала

Перенакопление капитала — образование его относительного избытка в стране, где он не может найти высокоприбыльного применения. Это характерно для крупных корпораций, которые ищут более выгодное использование своих средств в иных странах.

Повышенный спрос на капитал в странах, куда он экспортируется, объясняется неравномерностью развития экономики разных государств. Страны, испытывающие потребность в иностранных инвестициях, повышают банковский процент и дивиденды, создают особые льготы выгодного применения капиталовложений.

Собственников капитала особенно привлекает возможность использовать сравнительно *дешевые факторы производства* (низкая заработная плата, невысокие цены на сырье, воду, энергию).

Важной причиной миграции капитала является *интернационализация производства*. Она становится постоянно действующим фактором расширения вывоза капитала.

Капитал вывозят за границу крупные корпорации. Они используют две основные формы экспорта капитала: 1) предпринимательскую и 2) ссудную, которые, в свою очередь, подразделяются на разные виды. В связи с этим возникает познавательная-практическая задача.

▼ **Задача 7.3.** Что представляют собой основные формы и виды экспорта капитала?

Рассмотренное движение капитала в мировом экономическом пространстве нередко связано с соответствующим перемещением рабочей силы.

Международная миграция рабочей силы — это перемещение масс трудящихся из своих стран в другие в поисках работы.

В процессе этой миграции участвуют как специалисты и научные работники, так и неквалифицированные работники.

По мере развертывания НТР все больше *высококвалифицированных работников* переезжают из одних стран в другие, что получило название «утечка мозгов». По самым различным причинам большое число ученых, инженеров, врачей и других лиц с высшим образованием эмигрируют из развивающихся стран и России за океан. Корпорациям и государственным службам западных стран выгоднее приобретать уже готовых специалистов из иных регионов, чем обучать их у себя. С начала XXI в. Российское государство и бизнес стимулируют приезд высококвалифицированных специалистов на постоянную работу и проживание в нашей стране.

Важно обратить внимание на возросшую на рубеже XX–XXI вв. миграцию населения в России, которая вызвана известными причинами социально-политического и экономического характера. Каковы же масштабы миграции, касающиеся нашей страны? Этот вопрос служит содержанием познавательной задачи.

▼ **Задача 7.4.** Каковы масштабы международной миграции в Россию и из России?

Во второй половине XX в. интернационализация экономических отношений впервые проявилась в образовании межгосударственных объединений национальных хозяйств.

Интеграция национальных хозяйств

Интернационализация экономических отношений порождает новые формы объединения национальных хозяйств. Важнейшая из таких форм — *интеграция* (от лат. *integer* — целый). Она позволяет преодолевать препятствия для развития экономических связей, которым мешали государственные границы.

Экономическая интеграция — это высшая форма интернационализации хозяйственной жизни, которая расширяет экономическое и производственное сотрудничество нескольких государств.

В различных регионах земного шара сложилось несколько интеграционных объединений. Они существенно отличаются друг от друга и по характеру складывающихся между странами — участницами отношений, и по организационным формам, и по последствиям для национальных хозяйств и населения.

Ряд западноевропейских государств (Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург) в 1957 г. создали **Европейское экономическое сообщество** (ЕЭС). Последнее превратилось в могучую экономическую группировку, превосходящую США по численности населения в 1,4 раза и обладающую сравнимым с ними хозяйственным потенциалом. Здесь происходил переход от преимущественно торгового сотрудничества к объединению других сфер хозяйства, включая научно-техническую деятельность. С завершением этого

процесса интеграционное объединение стало именоваться *Европейским союзом* (ЕС).

В ЕС создана европейская валютная система со своим механизмом регулирования расчетов, установления валютных курсов. Учреждена коллективная валютная единица (евро), которая стала одной из мировых валют.

В ЕС образовался единый рынок, в котором национальные границы не препятствуют свободному перемещению товаров, услуг, людей и капиталов. Предприятия могут продавать свою продукцию, не проходя, как прежде, таможенных процедур. Для управления интеграционными процессами в рамках ЕС созданы межгосударственные представительные, исполнительные и судебные органы с наднациональными полномочиями по принятию решений от ЕС в целом.

Интеграционные объединения развивающихся стран заинтересованы в совместной деятельности потому, что она помогает им воспользоваться выгодами производственной специализации и открывает доступ к необходимым для развития природным и другим ресурсам.

Интеграция развивающихся стран защищает их интересы в отношениях с более сильными партнерами. Исходя из этого страны Азии, Африки и Латинской Америки расширяют сотрудничество путем коллективного использования своих ресурсов. Формы и типы таких группировок многообразны: это торговые блоки, организации по созданию совместных проектов, валютные союзы, инвестиционные организации и товарные ассоциации.

В начале XXI в. начали развиваться интеграционные процессы между Россией и другими странами. В связи с этим возникает вопрос о том, какие интеграционные процессы связаны с участием России. Об этом можно узнать при ознакомлении и решении соответствующей познавательной задачи.

▼ **Задача 7.5.** Какие интеграционные процессы происходят в XXI в. с участием России?

3. Современные международные торговые и валютные отношения

Международная торговля

Международное разделение труда делает необходимым постоянный обмен товарами и услугами между странами. Такой обмен осуществляется через международную торговлю.

Современная международная торговля способна преобразовать предметный мир, традиционно используемый в разных странах. Воз-

никает любопытная задача, касающаяся дизайна — внешнего облика — человека.

▼ **Задача 7.6.** Как может измениться облик путешественника, использующего туристское снаряжение, изготовленное в разных странах?

В XX-XXI вв. значительно *возросла роль экспорта в обеспечении экономического роста национального хозяйства.*

Экспортный заказ прямо увеличивает выпуск продукции и, вместе с тем, повышает расход заработной платы работников экспортного производства. Образовавшиеся здесь доходы поступают в смежные отрасли хозяйства, в которых 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 сопряженные с ними фирмы третьего эшелона и т.д. В итоге возрастает общий доход нации.

Основное направление долговременных структурных сдвигов в международном товарообороте состоит в *существенном сокращении удельного веса сырьевых продуктов* и соответствующем увеличении доли готовых изделий обрабатывающей промышленности.

В наиболее развитых странах в товарной структуре экспорта сильно преобладает доля обрабатывающей промышленности (табл. 2).

Таблица 2

Товарная структура экспорта в 2007 г., % к итогу

Страна	Экспорт	В том числе обрабатывающей промышленности
Япония	100	99
Германия	100	98
Италия (2002 г.)	100	98
Франция	100	96
США	100	93
Россия	100	55

Понятно, что России требуется решительно изменить структуру производства и внешней торговли в пользу обрабатывающей промышленности.

На современном этапе НТР в экспорте развитых стран возрастает доля инновационных товаров самых последних поколений (табл. 3).

Таблица 3

**Основные товары экспорта в 2007 г.,
% к общему объему экспорта**

Страна	Товары	Для экспорта
Германия	Медицинская и фармацевтическая продукция, легковые машины, пластмассы	9
Италия	Медицинская и фармацевтическая продукция, мебель, детали к автомобилям	10
США	Электронные лампы, трубки, транзисторы, летательные аппараты, детали к автомобилям	16
Франция	Легковые автомобили, летательные аппараты, медицинские и фармацевтические продукты	17
Канада	Легковые автомобили, газ, нефть	24
Япония	Легковые автомобили и детали к ним, электронные лампы, трубки, транзисторы	26

Совершенно иначе, к сожалению, выглядит товарная структура экспорта России в страны дальнего зарубежья (в процентах к итогу 2008 г.) (см. табл. 4).

Таблица 4

**Товарная структура экспорта России в страны дальнего
зарубежья**

Экспорт — всего	100
в том числе:	
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	1,2
минеральные продукты	73,4
продукция химической промышленности — каучук	0,6
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,3
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,1
металлы, драгоценные камни и изделия из них	13,3
машины, оборудование и транспортные средства	2,9
прочие	0,7

Сравнение данных табл. 3 и 4 обнажает сложившееся отставание России от более развитых стран по производству и экспорту инно-

вационной продукции, привязанность ее экономики к экстенсивному воспроизводству и экспорту сырьевой продукции.

Национальная экономика практически всех стран не может обеспечить удовлетворение все возрастающих потребностей людей без *внешней торговли*. В связи с этим возросло значение регулирования государством внешней торговли.

Исторически сложились два противоположных вида внешнеторговой политики: свободная торговля и протекционизм.

Свободная торговля означает, что 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.

Протекционизм (от лат. *protectio* — прикрытие) основан на ограничении импорта, запрете ввоза определенных продуктов, других мерах, препятствующих конкуренции иностранных изделий с местными. Политика протекционизма поощряет развитие национального производства.

Однако из-за протекционизма поддерживается завышенный уровень цен на продукты, которые защищены высокими пошлинами. Ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, огражденных от иностранной конкуренции, усиливается нелегальный ввоз товаров без таможенного контроля.

В XXI в. практически нет в чистом виде двух таких противоположных видов внешнеторговой политики. Как правило, правительства избирательно используют методы протекционизма и вводят элементы свободной торговли.

Об эффективности внешнеторговой политики судят по внешнеторговому платежному балансу.

Речь идет о соотношении между валютными поступлениями и платежами данной страны за определенный период. При подсчете данного соотношения определяют сальдо (от итал. *soldo* — расчет, остаток) — разницу между денежными поступлениями и расходами.

Положительное сальдо означает превышение поступлений над расходами. *Отрицательное* сальдо, наоборот, свидетельствует о превышении расходов над доходами.

Как известно, общий положительный результат внешней торговли — чистый экспорт (ЧЭ).

Чистый экспорт может иметь три числовых значения:

1) ЧЭ = 0 (экспорт равен импорту). В 2008 г. такое положение было в Австрии и Мексике;

2) ЧЭ > 0. Это активное сальдо торгового баланса. Такое состояние баланса в 2008 г. было, например, в Германии, Норвегии, Японии, России, Китае;

3) ЧЭ < 0. Это пассивное сальдо баланса внешней торговли. В 2008 г. такое сальдо было, скажем, в США (864 млрд долл.).

При проведении торговых и финансовых операций между странами возникают определенные валютные отношения.

Международные валютные отношения

Как мы уже знаем, в эпоху золотого стандарта обмен денег между странами способствовала известная нам функция мировых денег, которую успешно выполняло золото.

Во второй половине XX в. потребовалось по-новому проводить обмен валют (национальных денежных единиц) посредством определения их курса (цены).

Валюту подразделяют на *неконвертируемую* (используемую в пределах одной страны) и *конвертируемую*. Конвертируемая (обратимая) валюта беспрепятственно обменивается на любую иностранную (например, валюта большинства западных стран). Валюта с ограниченной обратимостью (или частично обратимая) обменивается не по всем валютным операциям и не для всех владельцев.

Сейчас при установлении экономических отношений между странами определяется *валютный курс*, по которому взаимно обмениваются национальные денежные единицы. Этот курс объединяет название пропорции обмена двух валют: девизный и обменный курс.

Девизный курс показывает, сколько единиц иностранной валюты можно получить за единицу национальной (например, сколько японских иен обменивается на 1 руб.).

Обменный курс свидетельствует, какое количество единиц национальной валюты нужно отдать за единицу иностранной (сколько рублей обменивается, скажем, на 1 долл. США).

О динамике официальных курсов иностранных валют можно судить по примеру, приведенному в табл. 5.

Таблица 5

Динамика официальных курсов иностранных валют по отношению к российскому рублю (на конец года)

Год	Доллар США		Евро	
	руб./долл. США	% к предыдущему году	руб./евро	% к предыдущему году
1992	415			
1995	4640	130,5		

Год	Доллар США		Евро	
	руб./долл. США	% к предыдущему году	руб./евро	% к предыдущему году
1997	5960	107,2		
1998	20,65	346,5		
1999	27,00	130,8		
2000	28,16	104,3	26,14	96,0
2001	30,14	107,0	26,49	101,3
2006	26,33	91,5	34,7	101,5
2008	29,38	119,7	41,44	115,3

Как определяются курсы валют?

В современных условиях, когда международное денежное обращение действует без единой основы — золота, применяются два вида валютного курса: фиксированный и плавающий.

Фиксированный (твердо 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 — участник соглашения проводит интервенцию (от лат. *interventio* — 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, который зависит от спроса и предложения валют.

Колебания валютного курса приводят к двум основным последствиям: ухудшению или улучшению положения с экспортом или импортом. Допустим, что 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).

Иначе говоря, чем выше курс отечественной валюты, тем страна становится менее конкурентоспособной на мировом рынке.

О колебаниях курса национальных валют можно узнать из данных табл. 6.

Таблица 6

**Курс национальных валют (среднегодовой;
единиц национальной валюты за доллар США)**

	Валюта	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Германия	евро	1,09	0,80	0,80	0,73
Канада	канадский доллар	1,49	1,21	1,12	1,07
Россия	рубль	28,13	28,28	27,18	26,57
Великобритания	фунт стерлингов	1,52	1,82	1,ю84	2,00
Франция	евро	1,09	0,80	0,80	0,73
Япония	иена	107,77	110,22	116,30	117,75

В нашей стране население проявляло большой интерес к деятельности частных обменных пунктов, где можно было обменять разную валюту. В этом была необходимость, например, для подготовки к туристическим поездкам в другие страны. Но в 2010 г. такого рода обменные пункты были закрыты. Отсюда возникает практически познавательная задача.

▼ **Задача 7.7.** Почему были закрыты пункты по обмену разной валюты?

Завершая рассмотрение торговых и валютных отношений, мы можем установить определенные взаимозависимости между ними. Последние проявляются в двух качественно разных тенденциях.

Первая тенденция состоит в том, что *активное сальдо* (разность) торгового и платежного баланса позволяет обеспечить **повышающийся курс национальной валюты**. К этому надо добавить положительное сальдо государственного бюджета (превышение доходов над расходами).

Другая тенденция выражает противоположные последствия: *пассивное сальдо* торгового баланса ведет к **понижению курса национальной валюты** и дополняется бюджетным дефицитом. В США, например, большой дефицит торгового баланса покрывается очень большим притоком иностранного капитала. Эта тенденция, касающаяся основной международной валюты — доллара, вызывает обеспокоенность во всем мире.

Обеспечению положительного торгового и платежного баланса в нашей стране могут способствовать стратегические меры, направленные на *повышение эффективности внешнеэкономической политики*.

Тема 19

Тенденции глобализации всемирной экономики

Сначала заметим, что интернационализация, которую мы до сих пор рассматривали, и глобализация — родственные понятия. Они выражают процессы объединения действий субъектов мировой экономики.

Данные понятия различаются в первую очередь тем, что отражают *неодинаковую* степень хозяйственного объединения. Интернационализация — это начальный этап развития взаимозависимости между несколькими субъектами мирового хозяйства.

Глобализация (от лат. *globus* — шар) означает образование и развитие единой системы экономических отношений, охватывающей *все мировое хозяйственное пространство*.

1. Становление глобальной экономики

Становление всеохватывающей экономической системы планетарного масштаба возникает, естественно, не сразу, а в течение достаточно длительного времени. В начале XXI в. все более проясняются те реальные процессы глобализации мировой экономики, которые ведут к созданию всемирной экономической системы. Но одновременно сейчас можно увидеть те преграды, которые препятствуют такому нормальному системному развитию.

Какие же признаки проявляются в становлении глобальных экономических отношений на третьей стадии экономики?

В темах 1, 2 и 15 учебного пособия было рассмотрено характерное для второй половины XX в. и начала XXI в. системное развитие науки и техники, прежде всего, в передовых странах инновационного развития. Эта тенденция начинает более широко распространяться во многих развивающихся странах, перенесших в свое время трагическое для них колониальное прошлое. Причиной тому в значительной мере способствует НТР, в том числе внедрение достижений информационной революции, в особенности Интернета.

Как отмечалось в теме 15, статистические данные убедительно свидетельствуют о том, что в XXI в. заметно выросли темпы выпуска промышленной продукции в развивающихся странах. Достижения НТР более быстро распространяются в странах «догоняющего развития».

Начало этому прогрессу положила группа стран, образно названная «*летающие гуси*». «Вожаком» стаи «летающих гусей» стала Япония, быстро догнавшая лидирующие страны (что было названо японским чудом).

Страна-лидер дает опекаемым странам инвестиции, технологии и организационный опыт. Она помогает развить экспортное производство и одновременно расширяет свой экспорт. Эта модель «*летающих гусей*» привела к появлению новых индустриальных стран первой волны (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань).

«Догоняющее развитие» имеет и другой вариант, названный «эффект бильярда». Новые индустриальные страны перемещают основное или ранее трудоемкое производство в слаборазвитые страны с очень дешевой рабочей силой. Иначе говоря, получив (как в игре в бильярд) ускорение движения, новые индустриальные страны: а) не только дают возможность слаборазвитым странам догонять индустриальные страны, но и б) сами продвигаются к современной инновационной экономике.

Наряду с системным развитием материально-технической базы производства наиболее развитые страны начали важное продвижение к созданию новейшей системы экономических отношений глобального характера. Уже сейчас можно выделить направления, которые вызывают становление системы глобальных экономических отношений (табл. 1).

Таблица 1

**Становление системы
глобальных экономических отношений**

Виды экономических отношений	Особенности современного этапа глобализации
Собственность	Глобализация ТНК. Глобализация частей государственной собственности при экономической интеграции национальных хозяйств
Кооперация и разделение труда	Международная кооперация макросистем на базе международного разделения труда
Формы организации хозяйства	Плановая организация объединившихся корпораций. Открытые рыночные макроэкономики, взаимодействующие по единым правовым нормам
Управление глобальными отношениями	Международные экономические и финансово-кредитные организации (МВФ, ВТО, МОТ и др.)

Данная таблица нуждается в кратких разъяснениях.

Глобализация, происходящая в мировой экономике, непосредственно связана с переходом отношений собственности на более высокую степень развития.

Как отмечалось в теме 8, самые крупные корпорации ведущих стран мира перерастают из национальных в *транснациональные* (от лат. *trans* — сквозь, через). Они развиваются, так сказать, «без границ» между государствами. Эти ТНК осуществляют основную часть своих операций за пределами страны, где они зарегистрированы, чаще всего в нескольких странах (через сеть отделений, филиалов, предприятий). Свою экономическую власть в мире они усиливают посредством создания международных объединений ТНК.

Далее, опыт таких международных интеграционных объединений, как Европейский союз, показывает, что региональная интеграция создает наднациональные органы, которые в определенной мере регулируют отношения собственности государств — членов ЕС (выделяют денежные пособия для модернизации заводов, воздействуют на бюджетные расходы и др.).

Международная кооперация труда макросистем на базе международного разделения труда. Такая кооперация рассматривалась в этой теме при выяснении интернационализации производства в условиях НТР и интеграции национальных хозяйств.

Плановая организация объединившихся корпораций и **взаимодействии макрорегионов** по единым правовым нормам освещались в теме 8.

Международные экономические организации. Расширение и усиление взаимосвязи и взаимозависимости субъектов мирового хозяйства сопровождается участием все большего числа государств мира в решении глобальных проблем. Усложнение этих проблем делает необходимым их своевременное и быстрое решение с помощью постоянно действующих международных экономических организаций. Эти организации подразделяются на межправительственные (межгосударственные) и неправительственные (объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации).

Особо важную регулирующую роль играют межгосударственные универсальные организации, деятельность которых интересует все государства мира. Это прежде всего система Организации Объединенных Наций (ООН), а также специализированные учреждения ООН, которые являются самостоятельными международными экономическими организациями:

- Международный валютный фонд (МВФ);
- Международный банк реконструкции и развития (МБРР);
- Всемирная торговая организация (ВТО);
- Международная организация труда (МОТ) и др.

О характере деятельности этих специализированных учреждений ООН можно судить по следующим примерам.

Международный валютный фонд призван содействовать развитию международной торговли и валютно-финансового сотрудничества. МВФ вырабатывает правила регулирования валютных курсов, контролирует их, содействует обратимости валют, разрабатывает реформы по совершенствованию мировой валютной системы, предоставляет членам МВФ кредиты.

Международный банк реконструкции и развития в основном занят предоставлением долгосрочных кредитов по относительно низким ставкам (10% годовых) государственным и частным предприятиям при наличии гарантий их правительств. Членами МБРР могут быть только страны, вступившие в МВФ.

Всемирная торговая организация содействует развитию и либерализации международных торговых отношений путем ликвидации таможенных ограничений, устранения дискриминации (ограничения прав) в международной торговле, развития международной торговли на основе справедливой конкуренции, повышения реальных доходов и спроса, более эффективного использования сырья, роста производства и торгового обмена.

Международная организация труда занимается вопросами улучшения условий труда и социального обеспечения населения разных стран, выработкой рекомендаций по трудовому законодательству. В деятельности МОТ участвуют представители государств — членов этой Организации, профессиональных союзов и организаций предпринимателей этих государств.

Благодаря регулирующему воздействию международных экономических организаций в большом количестве стран широко применяются *единые для них стандарты* (нормативно-технические документы) на технологию, загрязнение окружающей среды, деятельность финансовых институтов, бухгалтерскую отчетность, национальную статистику и другие документы.

Через международные организации внедряются одинаковые критерии макроэкономической политики, происходит унификация (устанавливается единообразие) требований к налоговой политике, политике в области занятости трудоспособного населения и других областях экономической деятельности. В связи с этим быстро развивается международное экономическое право.

2. Переход от однополярной к многополярной глобализации

Как отмечалось в теме 4 учебника, в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции было принято решение о том, чтобы фактически ввести золотого стандарта в области регулирования валютных отношений ввести долларový стандарт. Тем самым было поддержано стремле-

ние США к установлению однополярной финансовой глобализации. В итоге доллары США стали составлять 60% всех валютных резервов, предназначенных для международных расчетов.

Но на практике в XXI в. стремление США стать мировым гегемоном пришло во все обострявшееся противоречие с истинным положением американской экономики.

За последние пять десятилетий доля США в мировой экономике снизилась с 50 до 20%, а также резко усилилась неустойчивость их хозяйственного развития. Однако США по-прежнему привыкли жить не по средствам. Об этом говорят цифры — «упрямая вещь». Например, для США характерно отрицательное сальдо внешнеторгового баланса в конце XX — начале XXI в., млрд долл.:

- в 1990 г. экспорт составил 394, а импорт — 517;
- в 2006 г. экспорт был равен 1038, а импорт — 1919.

США присущ также хронический бюджетный дефицит, млрд долл.:

- в 1990 г. расходы бюджета составили 1304, а доходы — 1086;
- в 2008 г. расходы были равны 3207, а доходы — 2593.

Кстати, замечено, что США брали в долг деньги у Китая, чтобы закупить нефть у Саудовской Аравии.

Эксперты газеты «Гардиан» подсчитали, что среди стран «Большой восьмерки» государственные долги составили: самый большой долг у США — 8,4 трлн долл., у Японии — 7,4 трлн долл., у Италии — 2,2 трлн долл., меньше всего у России — 76 млн долл.

Начавшийся в США на современном этапе мировой финансовый кризис позволяет уже в настоящее время сделать ряд обоснованных выводов.

Кризис продемонстрировал перед всем миром полную несостоятельность **однополярной** глобализации, служащей интересам только одной страны.

Мировой кризис доказал несостоятельность международного стандарта — доллара США и необходимость решительного преобразования Бреттон-Вудской валютной системы и Международного валютного фонда.

Практика убедительно показала, к каким отрицательным последствиям для стран Европейского экономического сообщества (в первую очередь Германии, Великобритании, Франции и Италии) имеет привязка их валют к доллару США и ориентация их экспорта товаров на США.

Кризис выявил острую необходимость перехода к **многополярной** мировой финансовой системе, которая призвана быть демократической, открытой и предупреждать возникновение упадка экономики.

Новая структура глобальной финансовой системы предполагает организацию ряда мировых центров, регулирующих международные валютные отношения государств.

К таким мировым центрам будет относиться Россия. В июне 2010 г. принято решение о создании в нашей стране международного финансово-кредитного центра. Начато привлечение в этот центр крупных инвесторов, начиная с известной компании «Нокия». Разумеется, создаются необходимые и благоприятные условия для деятельности зарубежных партнеров.

Какой будет глобальная экономика через 20 лет? По прогнозу мировых финансовых органов в 2030 г. наибольшего уровня экономического развития в мире достигнут Китай, США, Индия и Россия. Наша страна будет занимать в экономике Европы 1-е место.

3. Противоречия глобализации мировой экономики

Экономические противоречия глобализации связаны главным образом с решением в XXI в. в планетарном масштабе основного противоречия реальной экономики.

Речь идет о решении данного противоречия в двух направлениях: а) *в количественном* росте производства по сравнению с населением разных стран; б) *в качественном* переходе к новому уровню возвышения потребностей людей.

Накопившаяся за несколько последних столетий неравномерность развития разных стран и целых континентов сейчас проявляется в ряде очень глубоких и труднопреодолимых противоречий.

Рассмотрим наиболее значительные из этих противоречий.

Противоречия по качеству экономического развития

Если *сравнить развитые и развивающиеся страны* по скорости роста экономики, то обнаруживается определенная тенденция сближения темпов их хозяйственного развития. Примечательно, что в начале XXI в. темпы экономического роста в странах Запада были существенно ниже, чем в развивающихся странах. Например, рост ВВП в 2008 г. по сравнению с 2000 г. (равно 100%) составил в Великобритании 121%, Германии — 109%, Франции — 114%, США — 119%, Японии — 111%. В то же время этот показатель составил в Аргентине 130% (2007 г.), Бразилии — 132%, Индии — 180% и Китае — 217%.

Однако наиболее развитые страны многократно опережают развивающиеся страны по современным качественным показателям экономического роста. Так, в 2004 г. в странах Запада из каждых 1000 человек имели компьютеры не менее половины. Совершенно

иная картина в том же году наблюдалась в ряде развивающихся стран (табл. 2).

Таблица 2

**Число персональных компьютеров
на 1000 человек, шт., 2006 г.**

Страна	Количество
Эфиопия	6
Ангола	7
Бангладеш	24
Танзания (2005 г.)	9
Судан	115
Нигерия (2005 г.)	9
Индия	28
Индонезия	20

Естественно, что многие страны Азии, Африки и Латинской Америки не могут сколько-нибудь сравняться со странами Запада по разработке и внедрению современной инновационной продукции.

Противоречие между богатством и бедностью населения

Результаты экономического роста в мире далеко не равномерно распределялись между странами. Если за XX в. богатейшая четверть населения Земли имела почти шестикратный рост среднедушевого (в расчете в среднем на одного жителя) ВВП, то беднейшая четверть — лишь примерно трехкратное увеличение такого показателя.

В начале XXI в. среднедушевого ВВП во многих бедных странах были все еще ниже, чем в ведущих странах в 1900 г.

О том, насколько велик разрыв между богатыми и бедными странами, можно судить по статистическим данным табл. 3.

Таблица 3

Валовой внутренний продукт некоторых стран в 2002 г.

Страна	ВВП на душу населения	
	долл. США	по отношению к США, %
США	36 202	100
Япония	27 207	75
Германия	26 355	74
Франция	27 701	77
Великобритания	28906	80

Страна	ВВП на душу населения	
	долл. США	по отношению к США, %
Индонезия*	3021	10,9
Филиппины*	2984	10,7
Пакистан*	1397	5,0
Лаос	1103	4,0
Непал*	936	3,4
Бангладеш*	880	3,3

* Оценка на базе результатов сопоставлений 1993 г.

О степени распространения бедности свидетельствует особый показатель — процент населения, имеющего уровень потребления или дохода ниже официально установленной черты бедности (чаще всего — прожиточного минимума для населения). Об очень высоком уровне бедности (*удельный вес населения*, живущего менее чем на 1 долл. в день) в отдельных странах свидетельствуют данные, приведенные в табл. 4.

Таблица 4

**Удельный вес населения,
находящегося за чертой бедности**

Страна	Год	Уровень бедности
Пакистан*	2005	17
Танзания	2006	59
Бангладеш*	2005	36
Индия	2007	35

* Примечание (по оценке Всемирного банка в 2000 г.)

С бедностью и хозяйственной отсталостью народов развивающихся стран связаны недоедание и неполноценное питание людей на всех континентах. Число голодающих в современном мире составляет около 1 млрд человек, из них примерно половина обречена на гибель и недоедание, вызывающее у людей болезни.

Этим очень тревожным данным средства массовой информации противопоставляют данные о богатой жизни населения самых развитых стран: в США от ожирения страдают 40% граждан, в Англии чрезмерно располневшие женщины вынуждены покупать два авиационных билета, чтобы разместиться в двух креслах самолета. Вместе с тем бывшие метрополии по-прежнему равнодушны к несчастливой судьбе ограбленных народов бывших колоний.

Трудности, связанные с бедностью развивающихся стран, обусловлены, как известно (из материалов темы 16), тем, что ускоренное воспроизводство населения этих стран сильно отстает от роста производства экономических благ.

Противоречие между производством и экономическими условиями его развития

Непременным условием дальнейшего социально-экономического прогресса мирового сообщества является преодоление *угрозы экологической катастрофы*.

На протяжении предыдущей истории развития человечества ущерб от хозяйственной деятельности был сравнительно невелик, и природа восстанавливала экологическое равновесие, по крайней мере, в планетарном масштабе. Но в наше время ущерб, наносимый окружающей среде, возрос настолько, что природа утратила способность к самовосстановлению. По подсчетам ученых, за последние 200 лет на Земле исчезло около 900 тыс. видов растений и животных.

Близятся к концу некоторые невозобновляемые запасы полезных ископаемых и не успевают возобновляться потребляемые ресурсы лесоматериалов и других видов сырья. Огромная опасность для цивилизации таится в глобальном потеплении климата на планете, других катастрофических процессах. Нынешнему поколению людей приходится расплачиваться за расточительство предыдущих поколений.

Чтобы предотвратить неблагоприятное воздействие производства на природную среду, требуются крупные капиталовложения на очистные сооружения и всевозможные средства экологической защиты. В нашей стране для тех, кто не принимает мер по экологической безопасности, предполагается к 2016 г. увеличить плату за нанесенный ущерб окружающей среде в 3–4 раза.

Для решения глобальной экологической проблемы нужно объединить усилия всех стран и народов мира. Необходимо подчинить хозяйственную деятельность общим стандартам и нормам экологической безопасности, с помощью международных средств быстро принимать меры для ограничения и ликвидации ущерба в случае чрезвычайных происшествий глобального масштаба.

У населения планеты нет иного выбора, кроме того, чтобы совместными усилиями создать *новый тип глобального хозяйства*, ликвидировать угрозу войн, гибели миллионов людей от голода и уничтожения животворной природной среды.

Не менее очевидно и другое. Решение жизненно важных глобальных проблем должно быть поставлено под действенный контроль авторитетных международных организаций.

Ответы на интеллектуальные задачи по разделу VII «Современное мировое хозяйство»

Задача 7.1. Когда и как образовалось мировое хозяйство, состоявшее из колониальных империй?

Первые колониальные империи — Испанская и Португальская образовались вслед за Великими географическими открытиями в XIV в. В конце XVIII в. — начале XIX в. на колониальные и зависимые страны приходилось около 67% территории и 60% населения земного шара. Мир был уже поделен метрополиями. В их числе были 14 государств (Великобритания, США Франция, Германия, Италия, Япония, Бельгия, Дания, ЮАР, Австралия, Новая Зеландия, Нидерланды, Португалия, Испания).

Метрополии заставляли колонии производить сельскохозяйственные продукты в ущерб нуждам поработенных народов. Например, во второй половине XIX в. вывоз зерна из Индии в Англию увеличился в 11 раз. В то же время смертность от голода в этой колонии возросла в 20 раз. Лучшие земли колоний использовались для разведения технических культур и для добычи полезных ископаемых, нужных промышленности метрополий. Такая особенность международного разделения труда сохраняется и поныне. В настоящее время подавляющую долю в экспорте составляет в Республике Чад — хлопок, в Гане — какао-бобы, в Замбии — медь, Боливии — олово, Ливии — нефть.

После завершения процесса образования колониальных империй начался период поделенного колониального пространства, из-за чего происходили Первая и Вторая мировые войны. В первой половине XX в. резко усилилась национально-освободительная борьба угнетенных народов и колониальная система развалилась. В 1972 г. в колониях осталось 4471 тыс. км² (3,3% площади земного шара) и 34 млн человек (0,93% населения земного шара).

Задача 7.2. Что означает понятие «логистика»?

Логистика в сфере экономики — это процесс системного планирования, контроля и управления транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями. Эти операции включают доведение сырья и материалов до производственного предприятия, их внутризаводскую переработку и сбыт готовой продукции потребителю. В рамках логистических систем решается ряд задач: прогнозирование потребности в продукции, транспорте; контроль за состоянием запасов; сбор и обработка заказов; определение потребности и звенности продвижения материального потока по логистической цепи.

Государственные органы и бизнес ряда стран, которые сотрудничают в производстве очень сложной продукции, разрабатывают и осуществляют логистическую систему международного характера.

Задача 7.3. Что представляют собой основные формы и виды экспорта капитала?

Формы и виды экспорта капитала представлены на рис. 1.

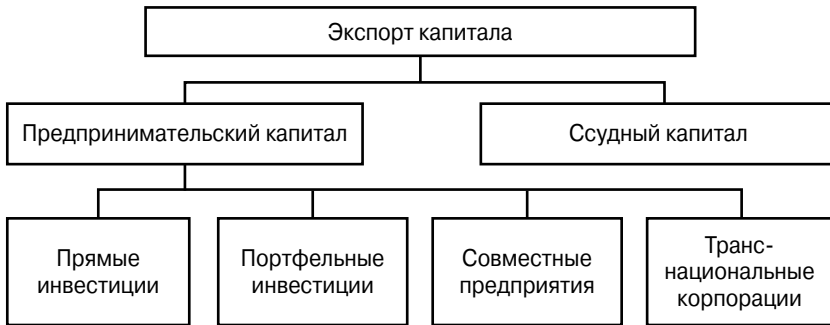


Рис. 1. Формы экспорта капитала

Что представляют собой указанные на рис 1. формы и их виды?

Вывоз предпринимательского капитала означает создание на территории других стран предприятий, затраты на которые несут иностранные собственники. В зависимости от характера контроля за деятельностью таких предприятий различают прямые и портфельные инвестиции иностранного капитала.

Прямые инвестиции — любое предоставление кредита или приобретение собственности в зарубежном предприятии. Такие инвестиции обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений. Строящиеся вновь или приобретаемые готовые предприятия становятся филиалами расположенной в другой стране основной фирмы, которая образует центр международного производственного объединения.

Портфельные инвестиции — вложение средств в акции, облигации и другие ценные бумаги долгосрочного характера с целью получения прибыли. При этом виде инвестиций акции иностранных предприятий приобретаются в таких размерах, которые не обеспечивают права собственности или контроля над ними. На такие капиталовложения идут, когда стремятся разместить свои средства в разных отраслях хозяйства или когда законодательство принимающей страны препятствует прямым инвестициям.

Особой формой портфельных инвестиций является участие иностранного капитала в *совместных предприятиях*, где контрольный пакет акций остается за национальным государством или местными фирмами. Здесь привлеченный капитал участвует своими финансовыми ресурсами, технологией, управленческим опытом, торговыми марками, рекламой и предоставлением услуг при реализации продукции. Взамен он получает причитающуюся на его долю прибыль, которую вывозит из страны или использует для инвестиций на месте.

Задача 7.4. Каковы масштабы международной миграции в Россию и из России?

Об общих масштабах международных перемещений, касающихся нашей страны, можно судить по статистическим данным, приведенным в табл. 1.

Таблица 1

Международная миграция в Россию и из России

Формы миграции	1997 г.	2008 г.
Прибывшие в Российскую Федерацию — всего	597 651	281 614
В том числе:		
из стран СНГ	571 903	269 976
из стран дальнего зарубежья	25 748	11 638
Выбыло из Российской Федерации — всего	232 987	39 508
В том числе:		
в страны СНГ	146 961	26 114
в страны дальнего зарубежья	86 026	13 394

В табл. 1 бросается в глаза, что в 2008 г. по сравнению с 1997 г. число прибывших в Россию уменьшилось примерно в 3 раза, а выбыло из нашей страны примерно в 4 раза меньше. Такая миграция была порождена главным образом распадом СССР.

Задача 7.5. Какие интеграционные процессы происходят на международной арене в XXI в. с участием России?

Россия в 2010 г. активно участвовала в прогрессивной деятельности ряда интеграционных объединений.

Так, 27 июля 2010 г. был принят Федеральный закон № 202-ФЗ «О ратификации Соглашения о взаимной помощи таможенных органов государств — членов Таможенного союза» (опубликован в Российской газете 30 июля 2010 г.). Таможенный союз — соглашение государств об отмене таможенных границ и пошлин между ними, а также о введении единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам.

Участники международной банковской конференции государств — участников **ЕврАзЭС** высказались за отказ от доллара, евро и за переход на расчеты в национальной валюте. Намечено определить механизм устойчивого обмена валют всех стран.

Содружество стран **БРИК** (Бразилии, России, Индии и Китая, общая численность которых составляет около 40% всего населения планеты) определило программу сотрудничества финансовых институтов этих стран. При этом предусмотрена поддержка экспорта стран — членов БРИК по эффективным инновациям. Обоснована необходимость создания новой резервной валюты международного характера.

Задача 7.6. Как может измениться облик путешественника, использующего туристское снаряжение, изготовленное в разных странах?

Профессора К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю (США) пишут об американских путешественниках: «Большая часть их туристического снаряжения имеет импортное происхождение: ножи — из Швейцарии, дождевики —

из Южной Кореи, видеокамеры — из Японии, алюминиевые котелки сделаны в Англии, портативные горелки — в Швеции, спальные мешки — в Китае, а компасы — в Финляндии. Некоторые туристы носят походные ботинки, произведенные в Италии, солнцезащитные очки — во Франции, а часы — в Японии и Швейцарии».

Задача 7.7. Почему были закрыты пункты по обмену валюты?

Частные пункты «Обмен валюты» возникли в 90-х гг., когда был прекращен запрет на частную деятельность по обмену валюты.

Однако эти пункты, учитывая спекулятивную деятельность на международных фондовых биржах, часто допускали мошеннические проделки. Например, на информационных щитах они указывали одни пропорции обмена валют, но при непосредственном обмене валют допускали иные пропорции. Собственники обменных пунктов нередко ловко обсчитывали клиентов и присваивали часть чужих денег.

В 2010 г. операциями по обмену валют стали совершать и контролировать банки.

Итоговые вопросы к разделу VII

- ✓ **Задача 7.8.** Как миграция капитала связана с мировыми экономическими кризисами?
- ✓ **Задача 7.9.** В чем состоит связь между международной торговлей и мировыми экономическими кризисами?
- ✓ **Задача 7.10.** Имеется ли равенства объемов денежных агрегатов и валютных обменов?
- ✓ **Задача 7.11.** Как внешнеторговый платежный баланс взаимосвязан с финансовым кризисом?
- ✓ **Задача 7.12.** Взаимосвязаны ли валютный обмен и мировой финансовый кризис?
- ✓ **Задача 7.13.** Пути развития корпоративного капитала и глобализация экономики.
- ✓ **Задача 7.14.** Какова взаимная связь между НТР и глобализацией экономики?
- ✓ **Задача 7.15.** В какой мере долговые обязательства государств служат причиной кризисов экономики?
- ✓ **Задача 7.16.** Насколько в эпоху глобализации экономики имеет значение изучение людьми иностранных языков?

Ответы на итоговые вопросы к разделу VII

Задача 7.8.

Миграция капитала в отношении мировых экономических кризисов имеет двойной результат. С одной стороны, миграция капитала страны

ведет к уменьшению ВВП (см. тему 18), а тем самым сокращает возможность национального экономического кризиса. С другой стороны, миграция капитала в другие страны может увеличивать объемы товаров и денежных средств на международных биржах, что способно вызывать мировые экономические кризисы.

Задача 7.9.

Мировые экономические кризисы, как правило, происходят тогда, когда возникает чрезмерно большое предложение товаров на товарных биржах по сравнению с массовым спросом. Это ведет к падению производства, снижению цен, снижению нормы прибыли бизнеса и другим кризисным явлениям.

Задача 7.10.

Равенства объемов современных денежных агрегатов (см. тему 4) и международных валютных отношений не может быть. Ибо валютный обмен ограничен только наличными деньгами разных стран (МО). Что же касается современных денежных агрегатов, то значительную их часть составляют неликвидные части денежных агрегатов, которые не входят в валютный обмен.

Задача 7.11.

Как известно, внешнеторговый платежный баланс (см. тему 18) характеризуется разницей между денежными поступлениями в страну и ее расходами. Если доходы значительно превышают расходы, то это позволяет в какой-то мере уменьшить или предотвратить кризисные процессы. Но если расходы денег (бюджетные расходы) значительно превышают доходы, то это является одной из причин кризисной ситуации. Таким отрицательным результатом длительное время отличается внешнеторговый платежный баланс США и Англии, где не случайно сильно разразился современный финансовый и экономический кризис.

Задача 7.12.

Мировой финансовый кризис, безусловно, связан с валютным обменом между большинством стран мира. Такой обмен валют позволяет государству и бизнесу разных стран получать необходимые кредиты и расплачиваться по долгам.

Задача 7.13.

Развитие корпоративного капитала, как известно (см. тему 8), привело к появлению и развитию до глобальных масштабов транснациональных корпораций. Более того, ТНК являются одной из характерных черт глобальной экономики.

Задача 7.14.

НТР (на первом ее этапе и особенно на современном этапе) органически взаимосвязаны с глобализацией экономики, ибо информационная революция и другие направления преобразований носят ярко выраженный всемирный характер (см. тему 15).

Задача 7.15.

Долговые обязательства государства при непрерывном их увеличении служат важнейшей причиной кризисных потрясений национальной экономики.

Убедительным подтверждением этому положению служит следующий пример, касающийся нашей страны.

В 1994 г. расходы государственного бюджета России значительно превысили его доходы. Под этим предлогом с 1994 г. Банк России наладил нарастающий выпуск государственных краткосрочных облигаций (ГКО) и облигаций федерального займа (ОФЗ). Выпуск долговых обязательств возрос с 20 трлн руб. в 1994 г. до 605 трлн руб. в 1997 г. Для привлечения инвесторов рыночная доходность этих ценных бумаг доходила до 120–200% годовых. Стала действовать финансовая пирамида. Вместе с тем объем государственного внутреннего долга по ГКО и ОФЗ с 1994 г. до 1996 г. возрос в 22 раза. В итоге разразился огромный силы финансовый кризис, который подорвал бюджет страны.

По предварительным подсчетам одной из главных причин мирового финансового кризиса XXI в. было образование гигантской общей суммы государственных долговых обязательств — свыше 7 трлн долл. Такова цена желания жить не по средствам.

Задача 7.16.

Вряд ли необходимо доказывать, что в эпоху глобализации очень важно помимо своего национального языка в достаточной мере овладеть иностранными языками. В первую очередь это требуется отечественным высококвалифицированным работникам, которые совместно с такими же работниками других стран выполняют научные исследования и практические работы по модернизации экономики и других областей общественной жизни. Важно также для гастербайтеров, перешедших на работу в иные страны, знать профессиональный и обычный разговорный язык для своей успешной деятельности. Иностраный язык в определенной мере полезно знать участникам туристических поездок в зарубежные страны.

Словарь основных экономических понятий и иностранных терминов

А

Абстрактное — отвлеченное.

Аграрный — земельный; относящийся к землевладению, землепользованию.

Агрегаты денежные — виды современных денежных средств, которые объединяют разные долговые обязательства (наличные деньги, вклады населения и предприятий в банках и др.) в зависимости от степени и характера их ликвидности (способности обязательств быть обращенными в наличные деньги и истраченными на покупку товаров и услуг).

Акционер — член акционерного общества, который обладает одной или большим числом акций, дающих ему право на получение дохода — части прибыли общества в виде дивиденда.

Акционерное общество — хозяйственное объединение, денежные средства которого образуются путем продажи акций.

Акция — ценная бумага, которая свидетельствует о внесении ее владельцем пая в капитал акционерного общества и дает ему право на получение дивиденда — дохода, приходящегося на акцию.

Альтернативный — допускающий одну из двух или нескольких возможностей.

Амортизация — постепенное снашивание основных средств производства (зданий, сооружений, машин, оборудования), которое позволяет перенести их стоимость по частям на выпускаемую продукцию.

Антимонопольная политика — законодательные меры государства, которые препятствуют полному захвату рынка монополиями и способствуют сохранению конкуренции в ее цивилизованных формах.

Аренда — наем одним лицом (или организацией) у другого лица (или организации) земли, домов, предприятий и другого имущества во временное пользование на определенный срок и за установленную плату.

Б

Базовый год — стартовый год, к уровню цен которого на товары подсчитываются их изменения в последующий период.

Баланс — совокупность показателей, которые характеризуют изучаемое явление путем сопоставления отдельных его сторон.

Банк — учреждение, принимающее денежные вклады населения и предприятий на установленный срок и с выплатой за это процентов (дохода) вкладчикам, а также выдающее кредиты (деньги займа) за определенный процент.

Банкноты — банковские билеты; денежные знаки, которые выпускают в обращение центральные банки государств; в настоящее время — основной вид бумажных денег.

Банковская система — единая совокупность банков страны.

Банковский кредит — денежные ссуды, которые выдают предпринимателям и населению банки и другие кредитные учреждения.

Банкротство — долговая несостоятельность, отказ предпринимателя платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств.

Бартерная торговля — торговая сделка, по которой один товар обменивается на другой товар без посредства денег.

Безналичные расчеты — перечисление денежных сумм со счетов плательщика (находящихся в банке) на счет получателя или путем взаимного зачета платежных требований без участия наличных денег.

Безработица — явление, при котором часть трудящихся не может найти себе работу.

Бизнес — любой вид хозяйственной деятельности, приносящий прибыль (доход).

Биржа — учреждение, в котором осуществляется купля-продажа ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа), массовых товаров по образцам или стандартам (товарная биржа).

Биржа труда — посредническая организация, которая обеспечивает согласование интересов работников и работодателей, оказание социальной помощи безработным.

Блага — то, что удовлетворяет потребности людей, отвечает их целям и устремлениям.

Богатство нации — совокупность созданных трудом и накопленных материальных благ, имеющих в стране.

Брокер — посредник при заключении сделок на биржах, который специализируется на определенных видах товаров и услуг, действует по поручению и за счет заказчика, покупателя.

Бюджет — 1) роспись денежных доходов и расходов предприятия, государства на определенный период; 2) совокупность доходов и расходов лица, семьи на определенный период.

Бюджетный дефицит — превышение расходной части государственного бюджета над доходной.

Бюджетный профицит — превышение доходной части государственного бюджета над расходной.

В

Валовая продукция — показатель, характеризующий объем произведенной в том или ином хозяйстве продукции в стоимостном (денежном) выражении.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — обобщающий экономический показатель, который выражает совокупную стоимость создаваемых внутри страны конечных товаров и услуг в рыночных ценах.

Валовой доход — общий доход предприятия.

Валовой национальный продукт (ВНП) — общая рыночная цена всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране в течение года.

Валюта — денежная единица данной страны и денежные знаки иностранных государств.

Валютный курс — цена, по которой национальная валюта одной страны обменивается на другую.

Вариант — видоизменение, разновидность чего-либо.

Взаимодополняемые товары — такие пары продуктов, для которых рост цены одного из них приводит к падению спроса на другую вещь.

Взаимозаменяемые товары — такие пары изделий, для которых рост цены одного блага приводит к увеличению спроса на другой продукт.

Вексель — письменное долговое обязательство в строго установленной законом форме, которое выдает заемщик денег кредитору с обязательством уплатить к определенному сроку сумму денег, указанную в векселе.

Владение — физическое обладание вещью на законных основаниях.

Внешний рынок — область торговых отношений данной страны с другими государствами.

Внутренний рынок — совокупность торговых сделок внутри страны.

Внутриотраслевая конкуренция — соперничество товаровладельцев одной отрасли хозяйства за лучшие условия купли-продажи товаров.

Воспроизводство населения — воссоздание численности населения страны. Оно бывает расширенным (в возрастающем размере), прос-

тым (неизменным) и сужающимся (уменьшается численность населения).

Всеобщий эквивалент — товар, который служит измерителем стоимости всех других продуктов.

Вывоз капитала — создание на территории других стран предприятий, затраты на которые несут иностранные собственники.

Высокие технологии — совокупность новейших способов изготовления продуктов, которые основаны на достижениях научно-технической революции и отличаются наибольшей эффективностью (безмашинная, трудосберегающая, ресурсосберегающая и др.).

Г

Галопирующая инфляция — сравнительно быстрый рост цен на товары и услуги (от 20 до 200% в год).

Гиперинфляция — исключительно быстрый рост цен на товары (на 50% и более в месяц), ведущий к расстройству нормальных хозяйственных связей.

Глобальный — всемирный, охватывающий весь земной шар.

Государственный бюджет — совокупность денежных доходов и расходов государства.

Государственный долг — государственные ценные бумаги, продаваемые предприятиям и населению страны (по которым государство выплачивает проценты), и международные займы (задолженность другим государствам и международным кредитным организациям).

Д

Дебитор — физическое или юридическое лицо, имеющее задолженность данному предприятию или учреждению.

Девизный курс — количество единиц иностранной валюты, которое можно обменять за отечественную денежную единицу.

Демографический — относящийся к характеристике численности и состава населения.

Денежное обращение — непрерывное движение денег, играющих роль средства обращения (посредника в обмене одних товаров на другие) и средства платежа (погашения задолженности).

Денежно-кредитная система — единая совокупность мер по регулированию кредита и денежного обращения.

Денежные реформы — переход от одной денежной единицы к другой или частичное изменение денежной системы.

Деньги — с периода их возникновения являлись особым товаром, который был всеобщим эквивалентом (измерителем стоимости

всех товаров); в современных условиях деньги — законное платежное средство (долговые обязательства государства, банков и сберегательных учреждений).

Депозиты — денежные суммы или ценные бумаги, вверяемые банкам для хранения и использования.

Депрессия — застойный период экономического цикла, который следует за кризисом (спадом производства) и обычно характеризуется слабым спросом на товары, массовой безработицей.

Дефицит — 1) нехватка товаров; 2) превышение расходов над доходами.

Дивиденд — часть прибыли, которая в отчетный период причитается члену акционерного общества на принадлежащую ему акцию.

Дилер — участник биржевых сделок, который покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, а затем перепродает их; выручка от такой перепродажи — его доход.

Диспропорция — нарушение пропорции, соответствия в развитии отдельных производств и областей национальной экономики.

Дифференциальная рента — разностный доход земельного собственника; образуется благодаря тому, что продукция с лучших по плодородию и местоположению земельных участков продается на рынке по ценам, соответствующим условиям производства на самых плохих участках.

Дифференциация — разделение целого на различные части.

Домашнее хозяйство — общее хозяйство, которое ведет группа совместно проживающих людей.

Е

Естественная монополия — вид монополии, которая принадлежит собственникам, имеющим в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства.

З

Закон денежного обращения — равенство между массой денег и стоимостью всех товаров.

Закон предложения — прямая зависимость между рыночной ценой и величиной предложения товара, чем выше цена, тем больше растет предложение продуктов со стороны продавцов.

Закон спроса — обратная зависимость между ценой и величиной спроса: чем выше цена товара, тем меньше спрос на него со стороны покупателей.

Занятость — обеспеченность трудящихся соответствующими рабочими местами.

Заработная плата — количество денег, выплачиваемых за использование рабочей силы.

Земельная рента — доход земельного собственника, получаемый за предоставление земельного участка во временное пользование предпринимателю, организующему сельскохозяйственное производство.

Золотой стандарт — денежное обращение, при котором роль денег выполняет золото (в виде золотых монет).

И

Импорт — ввоз в страну товаров из-за границы для их продажи или использования в этой стране.

Инвестиции — денежные средства, направляемые на приобретение производственного капитала.

Индексация — увеличение денежных доходов и сбережений граждан в связи с ростом потребительских цен.

Индекс цен — отношение цены определенного набора товаров и услуг (потребительской корзины) в данный период времени к цене того же набора в соответствующем базовом периоде (значение показателя которого принимается за 100%), выраженное в процентах (умноженное на 100).

Индивидуальные блага — товары, которые находятся в частной собственности, приобретаются посредством рыночной сделки и предназначены для личного потребления.

Индивидуальное воспроизводство — непрерывное возобновление производства продукции на отдельном предприятии.

Индустрия — промышленность.

Инновация — создание и внедрение различных новшеств.

Институт (социальный) — определенная организация общественной деятельности и общественных отношений, воплощающая в себе нормы экономической, политической, правовой и других областей жизни, а также социальные правила жизнедеятельности и поведения людей.

Интеграция — объединение в целое каких-то частей.

Интенсивный экономический рост — расширение выпуска продукции посредством использования достижений научно-технического прогресса и повышения эффективности всех производственных факторов.

Интенсификация — применение все более эффективных средств производства и более совершенных форм организации труда и технологий, основанных на достижениях научно-технического прогресса.

Интерактивный бизнес — совместные действия бизнесменов с помощью компьютера, других автоматизированных средств связи в целях обмена информацией и осуществления коммерческих операций.

Интернационализация экономики — рост взаимосвязи и взаимозависимости между национальными хозяйствами и мировым хозяйством.

Инфляция — переполнение сферы обращения денежными знаками сверх действительной потребности национального хозяйства.

Информационные технологии — такие формы хозяйственных связей, в которых предметом труда является информационный продукт (договор, ценная бумага и т. п.), а орудием труда — средства электронно-вычислительной техники и связи (компьютер, мобильный телефон, сеть Интернет и др.).

Информация — 1) сведения, данные, значения экономических показателей, которые являются объектами хранения, обработки и передачи и используются при анализе и выработке экономических решений в управлении; 2) один из видов ресурсов (используемых в экономических процессах), получение которого требует затрат времени и других видов ресурсов, вследствие чего эти затраты входят в издержки производства и обращения.

Инфраструктура — составные части общего устройства экономики, которые обеспечивают нормальную хозяйственную деятельность в целом (транспорт, связь, образование и профессиональное обучение, жилье и коммунальное хозяйство).

Ипотека — залог недвижимого имущества (земли, строений и др.) для получения денежной ссуды.

К

Капитал — стоимость, которая используется для получения новой стоимости, прибыли.

Картель — монополистическое объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках платежа, сохраняя при этом производственную и коммерческую самостоятельность.

Коммерческий — 1) торговый; 2) приносящий доход (прибыль).

Коммерческий кредит — такой кредит, который предоставляется товарами с отсрочкой платежа.

Компания — промышленное, торговое, транспортное или иное объединение предпринимателей.

Конвертируемая валюта — национальная валюта, которая свободно обменивается на любую иностранную валюту.

Конечная продукция — готовые материальные блага, которые идут на потребление, восстановление изношенных средств труда и накопление.

Конкуренция — борьба между товаровладельцами за более выгодные условия производства, купли-продажи товаров на рынке.

Концентрация производства — сосредоточение все большего объема выпуска продукции на возрастающих по размерам предприятиях.

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

Кооператив — объединение лиц с целью совместного производства и сбыта продукции, закупки и потребления товаров или услуг, строительства и эксплуатации жилых домов (например, сельскохозяйственный кооператив, жилищный кооператив).

Кооперация труда — форма организации совместного труда значительного числа людей.

Кооперирование производства — форма производственной связи между самостоятельными специализированными предприятиями, которые совместно изготавливают определенную продукцию.

Корпорация — название акционерного общества.

Кредит — предоставление в долг товаров или денег на условиях возвратности через установленное время заемных средств и уплаты процента (доход собственника имущества).

Кредитная карточка — особый платежно-расчетный документ, который банк выдает своим вкладчикам для безналичной оплаты ими товаров и услуг.

Кредитная экспансия — стимулирование кредитных операций банков (политика «дешевых денег» — предоставление займов под низкий процент) в расчете на то, что кредитование будет способствовать хозяйственному оживлению и росту производства.

Кредитор — отдельное лицо, предприятие, организация, дающее что-либо в долг.

Кризис недопроизводства — падение производства, обусловленное недостаточным выпуском предметов потребления и превышением покупательского спроса по сравнению с предложением товаров.

Кризис перепроизводства — периодически повторяющееся явление в развитом рыночном хозяйстве, которое обычно выражается в избытке товаров, не находящих сбыта, в ухудшении всех экономических показателей.

Кругооборот благ — последовательное циклическое движение создаваемых людьми экономических благ через производство, обмен, распределение и потребление.

Кругооборот капитала — движение капитальных средств, которое охватывает процесс производства и обращения создаваемых товаров и завершается возвращением капитала в его исходную денежную форму.

Курс акции — ее продажная цена, которая прямо пропорциональна величине дивиденда (дохода, приходящегося на акцию) и обратно пропорциональна уровню депозитного процента.

Курсовая прибыль — доход от изменения рыночной цены акции.

Л

Легальная монополия — форма монополий, образующихся на законных основаниях (защищенных от конкуренции патентами, авторскими правами, товарными знаками).

Ликвидность — легкость, с которой различные сбережения и ценные бумаги могут быть превращены в наличные деньги и истрачены на покупку товаров и услуг.

Личный располагаемый доход — доход, поступающий непосредственно в распоряжение отдельных лиц и домашних хозяйств.

М

Маклер — посредник на бирже, который сводит участников сделок (указывает на возможность их заключения), но сам сделок не заключает (это делают брокеры и дилеры).

Макроэкономика — раздел экономической науки, изучающий национальное хозяйство как целое.

Маркетинг — система управления предприятием, которая лучше приспособливает производство к требованиям рынка для более выгодной продажи товаров.

Международная валютная система — форма организации международных расчетов, необходимых при экспорте и импорте товаров и услуг, операциях с денежными переводами и капиталами.

Международное разделение труда — специализация (обособление) отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг в целях их продажи на мировом рынке.

Межотраслевая конкуренция — соперничество между предпринимателями всех отраслей национальной экономики за более прибыльное вложение капитала.

Менеджер — наемный управляющий на предприятии, специалист по управлению.

Мера стоимости — функция денег, связанная с их способностью измерять стоимость всех товаров.

Миграция капитала — помещение за границей средств, приносящих его собственнику более высокий доход.

Миграция рабочей силы — перемещение масс трудящихся из одних стран в другие в поисках работы.

Микроэкономика — раздел экономической науки, изучающий деятельность домашних (семейных) хозяйств и предприятий.

Мировая валютная система — форма организации международных денежных расчетов.

Мировое хозяйство — единая совокупность экономических отношений между странами, которые взаимосвязаны между собой в силу международного разделения труда.

Мировые деньги — функция денег в условиях золотого стандарта, когда в качестве всеобщего эквивалента в хозяйственных отношениях между всеми странами выступало золото.

Монополия — исключительное право производства и торговли, принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству.

Монопольная цена — особый вид рыночной цены, которая устанавливается на уровне выше или ниже равновесной цены (общественной стоимости) в целях получения монопольного дохода.

Монопсония — хозяйственное объединение, скупающее какие-то продукты у всех продавцов по выгодным для объединения ценам.

Муниципалитет — орган местного самоуправления.

Н

Накопление — приращение денежных и материальных средств, направляемых на расширение производства.

Налоги — обязательные платежи предприятий и населения, которые государство взимает с учетом величины доходов, получаемых физическими и юридическими лицами.

Налоговая система — совокупность налогов, форм и методов налогообложения, а также налоговых органов.

Налоговые ставки — размеры налогов на единицу обложения.

Натуральное производство — такой тип организационно-экономических отношений, при которых люди создают продукты для удовлетворения потребностей только своего хозяйства.

Научно-техническая революция — коренное преобразование всех условий хозяйственного развития, которое во второй половине XX в. превратило науку в ведущий фактор производства.

Научно-технические разработки — заключительный этап научных исследований, во время которых реализуются достижения науки (создаются новые конструкции машин, появляются более совершенные технологии и др.), полностью пригодные для внедрения в производство.

Национальное богатство — материальные блага, созданные трудом предшествующих и нынешних поколений, природные ресурсы.

Национальные счета — совокупность взаимоувязанных макроэкономических показателей, которые характеризуют производство, распределение и использование ВВП и национального дохода.

Национальный доход — вновь созданная стоимость в стране за определенный период.

Неценовая конкуренция — соперничество между фирмами, которое ведется на основе технического превосходства, высокого качества и надежности изделий, лучших способов сбыта товаров, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям.

Новая стоимость — прирост стоимости товара от трудовой и предпринимательской деятельности участников производства.

Новая экономика — использование в производстве и сфере обращения информационных технологий, основанных на достижениях микроэлектроники (компьютеров, электронных сетей, Интернета).

Номинальная заработная плата — вознаграждение за труд, выплачиваемое в денежной форме.

Норма прибыли — отношение прибыли к величине примененного капитала или к величине производственных издержек (себестоимости продукции), выраженное в процентах.

О

Облигация — вид ценной бумаги, приносящей держателям заранее установленный доход.

Обмен — взаимодействие между людьми, происходящее в процессе производства или в процессе обмена продуктами труда на рынке.

Обменный курс валюты — количество единиц отечественной валюты, которое дается в обмен на единицу иностранной (цена иностранной валюты).

Оборот капитала — его непрерывное движение через сферы производства и обращения.

Оборотный капитал — часть капитала, которая затрачивается на сырье, материалы, топливо и энергию и возвращается его владельцу за один оборот — время создания готового продукта.

Обращение — процесс обмена одних товаров на другие блага с помощью денег.

Общественные блага — государственные или общественно полезные услуги и продукты, которые создаются не для продажи на рынке и поступают потребителям бесплатно (дороги, каналы, гражданская или оборонная безопасность, бесплатное образование и др.).

Общественный капитал — сумма всех капиталов в их хозяйственных взаимосвязях.

Оживление — фаза экономического цикла, во время которой начинается расширение производства (после кризисного спада и застойной депрессии) до предкризисного уровня.

Оптовые цены — цены, по которым предприятия поставляют другим фирмам большое количество выпускаемых ими изделий, а также по которым заводы-изготовители продают свою продукцию торговым посредникам или организациям оптовой торговли.

Оптовый рынок — вид рынка, на котором продается большая масса товаров для последующей их продажи в розничной торговле.

Основной капитал — часть капитала в производстве, затраченная на покупку средств труда (машин, оборудования, сооружений и зданий), стоимость которых постепенно переносится на готовый продукт за длительное время.

Открытая экономика — национальное хозяйство, развивающее экспорт и импорт товаров и услуг.

П

Паритет — равенство.

Планирование — составление планов социально-экономического развития на определенный период хозяйственной деятельности с указанием ее целей, содержания, объема, способов осуществления, последовательности и сроков выполнения отдельных задач.

Платежеспособность — возможность физических и юридических лиц выполнить долговые обязательства в установленный срок.

Повременная заработная плата — установление оплаты труда в зависимости от проработанного времени.

Подъем — фаза экономического цикла, во время которой производство возрастает в большем размере по сравнению с предшествующим периодом.

Покупательная способность денежной единицы — количество товаров и услуг, которые можно приобрести на нее при установленном уровне цен.

Ползучая инфляция — постепенный и неуклонный рост цен (примерно на 10% в год).

Полезность — способность блага удовлетворить какую-либо потребность человека.

Полная занятость — соответствие численности экономически активного населения количеству рабочих мест.

Пользование — право собственника имущества использовать его для удовлетворения собственных потребностей и интересов в зависимости от назначения этого имущества.

Потребительская корзина — набор чаще всего употребляемых типичных товаров и услуг (например, в США такая корзина охватывает 300 потребительских товаров и услуг, приобретаемых обычным гражданином), изменение цен на которые учитывается при определении темпов инфляции.

Потребление — использование людьми материальных благ для удовлетворения своих потребностей.

Потребность — нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности человека, социальной группы и общества.

Предложение — количество товаров, которое продавцы готовы продать покупателю по той или иной цене.

Предприниматель — лицо, организующее предприятие и принимающее на себя риск ведения прибыльного дела.

Прибыль — доход предприятия, который оно получает в результате превышения цены товара над произведенными для его создания затратами (себестоимостью продукта).

Приватизация — процесс разгосударствления собственности на средства производства и образования негосударственных форм собственности (частной, общей, долевой и др.).

Принцип наибольшего благоприятствования — торговое соглашение, по которому каждая из договаривающихся сторон предоставляет данному государству такие же права и льготы, которые были даны другим странам.

Прогнозирование — предвидение, предсказание, основанное на определенных данных.

Прожиточный минимум — стоимость набора товаров и услуг, которые требуются исходя из нормативов удовлетворения минимальных жизненных потребностей для людей, выполняющих наименее

сложную работу. Эта стоимость принимается в расчет при установлении государством гарантированной минимальной заработной платы.

Производительность труда — показатель результативности использования трудовых ресурсов, отношение величины изготовленной продукции к численности работников.

Производственные возможности — наибольший объем продукции, который можно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов.

Производственный кооператив — добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или хозяйственной деятельности. Такая деятельность основывается на личном трудовом участии членов кооператива и на объединении его участниками имущественных паевых взносов.

Производство — процесс создания полезных благ.

Промышленный переворот — широкое применение машинных средств труда в промышленности и других отраслях производства.

Пропорция — соразмерность, определенное соотношение частей целого между собой.

Простое воспроизводство — непрерывное возобновление процесса создания продукции в неизменных размерах.

Протекционизм — экономическая политика государства, имеющая целью оградить национальное хозяйство от иностранной конкуренции путем введения высоких пошлин на ввозимые в страну товары, ограничение или полное запрещение ввоза ряда иностранных товаров и другие подобные меры.

Процент — плата, получаемая кредитором от заемщика за пользование ссуженными деньгами или материальными ценностями.

Процентная ставка — отношение суммы процента к величине ссудного капитала, умноженное на 100.

Р

Рабочая сила — 1) способность человека к труду; 2) работники.

Равновесная цена — рыночная цена, при которой объем спроса на определенные товары равен объему их предложения.

Разделение труда — качественное разделение трудовой деятельности людей на отдельные виды полезного труда.

Распоряжение — право собственника имущества изменять его присвоенность (принадлежность) путем купли-продажи, мены одной вещи на другую, дарения и др.

Распределение — определение доли каждого человека в созданном богатстве.

Расширенное воспроизводство — непрерывное возобновление процесса производства в возрастающем размере.

Реальная заработная плата — количество товаров и услуг, которое можно купить на номинальную (денежную) заработную плату.

Реальная ставка процента — процентная ставка в денежном выражении, учитывающая уровень инфляции.

Регулятор макроэкономики — общественный способ организации и упорядочения национального хозяйства.

Рента — всякий постоянно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от своих получателей ведения предпринимательской деятельности.

Рентабельность — доходность, прибыльность.

Ресурсоемкость — показатель того, сколько используется ресурсов на создание единицы продукции.

Ресурсы — средства, запасы, источники чего-либо.

Реформа — преобразование, изменение, переустройство.

Рынок — сфера купли-продажи товаров и услуг.

С

Свободная торговля — политика, при которой таможенные органы государства занимаются только регистрацией (записью) торговых сделок, не взимают импортных и экспортных пошлин, не устанавливают каких-либо количественных ограничений на внешнюю торговлю.

Свободный рынок — рынок, свободный от вмешательства государства и от строгого правового регулирования.

Себестоимость — расходы предпринимателя на производство товара.

Сектор — часть национального хозяйства, имеющая определенные отличительные экономические и социальные черты.

Сертификат — документ, удостоверяющий тот или иной факт (например, документ, свидетельствующий о крупных вкладах в банк на длительный срок или удостоверяющий покупку акций).

Синдикат — монополистическое объединение предпринимателей, которое берет на себя продажу всех производимых товаров, лишая предприятия торговой самостоятельности в целях ограничения конкуренции, повышения цен и увеличения прибыли.

Система — множество элементов, которые прочно скреплены между собой и образуют определенное единство и целостность.

Система участия — способ укрупнения капитала, при котором собственники денежных средств и акций, имеющие контрольный пакет акций (дающий право решающего голоса при решении всех вопросов деятельности акционерного общества), в свою очередь, приобретают контрольный пакет акций зависимого от них дочернего общества. В силу этого умножается экономическая власть основного акционерного общества.

Смешанная система управления — современный тип управляющего воздействия на хозяйственную деятельность, соединяющий регулируемый рынок и правовое государство, применяющее преимущественно экономические методы руководства.

Собственность — 1) в юридическом смысле — право владения, пользования и распоряжения имуществом; 2) в экономическом смысле — отношения присвоения имущества, его хозяйственного использования и получения экономической выгоды.

Современное мировое хозяйство — совокупность национальных хозяйств, которые связаны между собой на основе взаимной заинтересованности и развивают разнообразные хозяйственные связи.

Социальное обеспечение — установленная государством система социально-экономических мероприятий по материальному обеспечению граждан в старости и при нетрудоспособности, по оказанию помощи матерям и детям, по медицинскому обслуживанию и лечению. Наиболее распространенной формой социального обеспечения является социальное страхование.

Социальное регулирование — такое упорядочение социальных отношений, которые улучшают жизнь населения за счет средств государственного сектора национального хозяйства.

Социальное страхование — основной тип социального обеспечения трудящихся на случай утраты ими заработка в связи со старостью, постоянной или временной нетрудоспособностью, безработицей, потерей кормильца. Средства на социальное страхование образуются за счет страховых взносов из заработной платы работников, взносов предпринимателей и государственных дотаций (материальной помощи).

Специализация производства — форма производственной организации, основанная на разделении труда.

Спрос — потребность в материальных благах и услугах, обеспеченная денежными средствами покупателей.

Средства производства — вещественные условия созидательной деятельности (средства и предметы труда).

- Средства труда** — то, с помощью чего люди создают блага (техника).
- Средство образования сокровищ** — функция денег в условиях золотого стандарта: золотые монеты, не принимающие участия в денежном обращении.
- Средство обращения** — функция денег, состоящая в том, что с помощью денег один вид товара обменивается на любой другой.
- Средство платежа** — функция денег, заключающаяся в том, что деньгами расплачиваются за ранее приобретенный товар, когда наступает срок погашения задолженности.
- Ссудный капитал** — денежный капитал, который предоставляется предпринимателям на установленный срок на условиях возвратности и за определенную плату в виде процента.
- Стадия** — период в развитии чего-либо.
- Статистика** — 1) количественный учет массовых явлений; 2) наука, обрабатывающая и изучающая количественные показатели развития производства и общества, их соотношения и изменения.
- Стоимость** — воплощенный в товарах труд их производителей.
- Страхование** — создание денежного (страхового) фонда, из средств которого возмещается ущерб и выплачиваются другие денежные суммы в результате стихийных бедствий, несчастных случаев и иных событий.
- Субсидия** — денежное пособие.

Т

- Таможня** — государственное учреждение, которое контролирует провоз грузов и ценностей через государственные границы и взимает таможенные пошлины и сборы.
- Товар** — созданная трудом продукция, предназначенная для продажи на рынке.
- Товарное производство** — тип организационно-экономических отношений, при котором полезные продукты создаются для продажи на рынке.
- Торговый капитал** — особый вид капитала, используемый для купли-продажи товаров.
- Траст-компания** — компания (объединение предпринимателей), которая действует по поручению физического или юридического лица, доверившего ей осуществлять подобные действия.
- Трест** — монополистическое объединение предпринимателей, в котором предприятия теряют свою коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому управлению.

Труд (в материальном производстве) — целесообразная деятельность, в которой люди с помощью созданных ими средств производства приспосабливают продукты природы для удовлетворения своих потребностей.

У

Управление экономикой — целенаправленное, упорядочивающее воздействие на процесс общественного труда. Оно организует, согласовывает, регулирует и контролирует хозяйственную деятельность отдельных работников и производственных единиц в целях достижения заранее намеченных результатов.

Услуга — полезный вид труда, непосредственно удовлетворяющего какую-либо потребность человека.

Ф

Фаза — момент, период в развитии какого-либо явления или процесса в обществе.

Факторы производства — производственные резервы: работники, капитал, природные ресурсы.

Физическое лицо — человек, имеющий гражданские (имущественные и неимущественные) права и обязанности.

Финансы — совокупность всех денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия, государства.

Фондовая биржа — рынок ценных бумаг (акций, облигаций и др.).

Функционировать — действовать, работать.

Функция — 1) обязанность, назначение, роль; 2) величина, изменяющаяся по мере изменения другой величины.

Х

Хозяйственное объединение — добровольное объединение юридических лиц: товариществ и обществ, производственных кооперативов и иных предприятий.

Хозяйственное товарищество — коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) уставным (складочным) капиталом участников.

Холдинг-компания — акционерное общество, управляющее или контролирующее деятельность одной или нескольких компаний; оно владеет контрольным пакетом акций.

Ц

Цена — стоимость товара или услуги, выраженная в деньгах.

Ценные бумаги — документы (акции, облигации и др.), которые выражают какое-либо имущественное право владельца и приносят ему определенный доход.

Централизация — 1) сосредоточение руководства или управления в едином центре; 2) объединение уже созданных капиталов, предприятий.

Цивилизация — уровень общественного развития, материальной и духовной культуры, достигнутый в определенный исторический период.

Ч

Чековый вклад — вклад в коммерческий банк или сберегательное учреждение, на который можно выписать чек (специальный документ, содержащий письменное распоряжение банку или сберегательному учреждению выдать или перечислить определенную сумму денег с текущего счета лица, подписавшего чек).

Э

Эквивалент — нечто (например, предмет, количество), равноценное или соответствующее в каком-либо отношении чему-либо.

Экономика — хозяйственная деятельность, которая постоянно создает блага, необходимые для жизнедеятельности общества.

Экономический интерес — причина, побуждающая людей заниматься хозяйственной деятельностью и получать средства для удовлетворения потребностей.

Экономический цикл — периодические колебания, которым подвергается экономика, проходя фазы кризиса (спада производства), депрессии (застоя), оживления и подъема.

Примерный перечень ресурсов Интернета для использования при изучении экономики

Электронные библиотеки

eup.ru — Библиотека экономической и управленческой литературы. Бесплатная электронная библиотека (монографии, диссертации, книги, статьи, деловые новости, конспекты лекций, рефераты, учебники). Тематика: финансы и кредит, налогообложение, оценка имущества, экономика недвижимости, экономика малого бизнеса, право, менеджмент, маркетинг и т.д.

www.laboratory.ru (Laboratory.Ru) — библиотека электронных текстов статей и справочных материалов по науке и технике (доступ свободный). Краткие сообщения о новейших теоретических и экспе-

риментальных результатах. Подборка ссылок на научные ресурсы сети.

www.econom.nsc.ru — Виртуальная экономическая библиотека создается в рамках концепции непрерывного экономического образования. Цель создания ВЭБ — предоставление доступа широкому кругу преподавателей, аспирантов к методическим разработкам и научным публикациям.

Периодические издания

www.akdi.ru. — АКДИ «Экономика и жизнь».

www.econom.nsc.ru/eco — Всероссийский экономический журнал.

www.jusinf.chat.ru — Право и экономика (обзор статей).

www.eco.ru — Экономика предприятий.

www.economer.khv.ru — Экономический лабиринт.

www.aif.ru — Аргументы и факты.

www.informika.ru — Вестник образования, Вузские вести, Поиск.

www.vopreco.ru — Вопросы экономики.

www.expert.ru — На сайте в свободном доступе представлены материалы текущего выпуска журнала «ЭКСПЕРТ (экономика и бизнес)».

www.fiper.ru/spr — Справочник «Социально-экономические проблемы России».

www.epigraph.sinor.ru — Экономический еженедельник.

www.informika.ru/text/magaz/science — Электронная версия журнала «Вестник молодых ученых». Серия «Экономические науки». Обзор рубрик и статей уже вышедших изданий, анонсы ближайших выпусков. Статьи предоставляются студентами, молодыми учеными. Возможность отправления своей статьи.

Бесплатные ресурсы Интернета по отдельным дисциплинам

www.auditorium.ru (Auditionum.ru) — информационно-образовательный портал, целью которого является развитие образования и научных разработок в сфере общественных и гуманитарных наук в России путем совершенствования информационного обеспечения учебного, учебно-методического и научного процессов на основе новых информационных технологий.

www.econline.hl.ru (Economics online) — целью данного проекта является создание коллекции ссылок на ресурсы WWW, предоставляющие экономическую и финансовую информацию бесплатно в режиме онлайн. На сайте имеется каталог ссылок на лучшие экономические ресурсы, новости, информацию по экономической теории, финансам, статистике, архивы научных работ по экономике и т.д.

economicus.ru (Economicus.ru) — проект института «Экономическая Школа». Economicus.ru — экономический портал, главной целью которого является предоставление качественной информации по самому широкому спектру экономических дисциплин. Работы и биографии известных экономистов, профессиональный каталог экономических ресурсов Интернета, экономическая конференция, учебно-методические материалы для преподающих и изучающих экономику, подборка словарей, энциклопедий, справочников по самым разнообразным областям экономики, наиболее полное собрание лекций по экономической теории. Сайт ориентирован на специалистов и тех, кто только начинает изучать экономику, а следовательно, он будет полезен не только студентам, но и преподавателям экономических вузов, аспирантам и ученым.

По вопросам приобретения книг обращайтесь:
Отдел продаж «ИНФРА-М» (оптовая продажа):

127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в, стр. 1
Тел. (495) 380-4260; факс (495) 363-9212
E-mail: books@infra-m.ru

•
Отдел «Книга—почтой»:
тел. (495) 363-4260 (доб. 232, 246)

Учебное издание

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Ответственный за выпуск — Черемисинова М.Е.

Оригинал-макет подготовлен Юридической фирмой «КОНТРАКТ»

Подписано в печать 25.07.2011.
Формат 60 × 90/16. Бумага офсетная. Гарнитура NewtonС.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 16,0. Уч.-изд. л. 12,22.
Тираж 1000 экз. Заказ № 4818.

ТК 161850-9560-250711

Юридическая фирма «КОНТРАКТ»
113035, Москва, ул. Садовническая, д. 74, стр. 1
Тел./факс: (495) 953-04-44, 953-16-77
E-mail: hinchukv@mail.ru

Издательский Дом «ИНФРА-М».
127282, Москва, Полярная, 31в.
Тел.: (495) 380-05-40, 380-05-43. Факс: (495) 363-92-12.
E-mail: books@infra-m.ru <http://www.infra-m.ru>

Отпечатано с готовых диапозитивов в ОАО ордена «Знак Почета»
«Смоленская областная типография им. В. И. Смирнова».
214000, г. Смоленск, проспект им. Ю. Гагарина, 2.