

В.К. Крутиков, М.В. Якунина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ



Калуга 2022

УДК 338,2.
ББК 65.9 (2Рос...), 65.050
К 84

Р е ц е н з е н т ы :

I.B. Захаров – доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, профессор, профессор кафедры экономической теории и политики РАНХ и ГС

C.H. Вольхин – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры экономики и менеджмента Тульского филиала РАНХ и ГС

- К84 **Крутиков В.К., Якунина М.В.** Экономическая культура и финансовая грамотность. / Учебно-методическое пособие / В.К. Крутиков, М.В. Якунина, – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), – 2022. – 378 с.

ISBN

УДК 338,2.
ББК 65.9 (2Рос...), 65.050

В учебно-методическом пособии изложены теоретические основы, современные особенности и направления развития экономической культуры и финансовой грамотности, которые рассматриваются сегодня, как обязательный элемент современного образования.

Предназначено для студентов высших учебных заведений, а также рекомендуется работникам государственных органов управления, представителям предпринимательского сообщества.

© КГУ им. К.Э. Циолковского, Калуга, 2022.
© Институт управления,
бизнеса и технологий, Калуга, 2022.
© Крутиков В.К., 2022.
© Якунина М.В., 2022.

ISBN 978-5-98916-00-1

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ.....	9
Вопросы для самоконтроля.....	23
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях.....	23
Содержание тестовых материалов.....	24
2. ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.	
СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....	29
Вопросы для самоконтроля.....	57
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях.....	57
Содержание тестовых материалов.....	58
3. МОНОПОЛИЯ И КОНКУРЕНЦИЯ.....	62
Вопросы для самоконтроля.....	78
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях.....	79
Содержание тестовых материалов.....	79
4. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА.....	84
Вопросы для самоконтроля.....	103
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях.....	103
Содержание тестовых материалов.....	104
5. ФИРМА. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ.....	108
Вопросы для самоконтроля.....	135
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях.....	136
Содержание тестовых материалов.....	136
6. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ.....	141
Вопросы для самоконтроля.....	150
Задачи по практической теме.....	150
7. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ.....	154
Вопросы для самоконтроля.....	163
Задачи по практической теме.....	163

8. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТА В ОРГАНИЗАЦИИ	168
Вопросы для самоконтроля	181
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях	182
Задачи по практической теме	182
9. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	185
Вопросы для самоконтроля	198
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях	199
Содержание тестовых материалов	199
10. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ. ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ	205
Вопросы для самоконтроля	223
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях	224
Задачи по практической теме	225
11. МАКРОЭКОНОМИКА, ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ	228
Вопросы для самоконтроля	257
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях	257
Содержание тестовых материалов	258
12. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА	262
Вопросы для самоконтроля	273
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях	274
Содержание тестовых материалов	274
13. БЮДЖЕТ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	278
Вопросы для самоконтроля	289
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях	290
Содержание тестовых материалов	290
14. ОСНОВЫ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	295
Вопросы для самоконтроля	304
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях	304
Содержание тестовых материалов	304

15. ОСНОВЫ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	309
Вопросы для самоконтроля.....	319
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях.....	320
Содержание тестовых материалов.....	321
16. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА.	
 ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА	325
Вопросы для самоконтроля.....	339
Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях.....	340
Содержание тестовых материалов.....	340
МАТЕРИАЛЫ К ЗАЧЕТУ (ЭКЗАМЕНУ)	344
Задания на соответствие.....	344
Задания – практические задачи.....	346
Задания тесты по темам.....	348
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ	352
Нормативно-правовые акты.....	352
Монографии и статьи.....	355
Научно-практические материалы, отчеты, статистические сборники.....	364
Интернет-ресурсы и литература на иностранных языках.....	365
Учебно-методические и информационные источники.....	374

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время, наблюдается стремление внешних сил замедлить темпы экономического развития Российской Федерации, которая стала претендовать на достойное место в мировом сообществе и формировать новую проекцию политических и экономических отношений не только на пространстве бывшего СССР, но и в ближнем, а также дальнем зарубежье.

Отмечаются негативные последствия, связанные с применением санкций, одновременно, происходящие трансформации, выявили просчеты, допущенные властными структурами и предпринимательским сообществом в деятельности по формированию отечественной инновационной системы, адекватной требованиям современного технологического уклада.

Президент России В.В. Путин подчеркнул, что мы «сами заработаем свое благополучие и процветание», только: «Если справимся с неорганизованностью и безответственностью, с привычкой "закапывать в бумагах" исполнение принятых решений. Хочу чтобы все понимали: в нынешних условиях – это не просто тормоз на пути развития России. Это прямая угроза ее безопасности».

На сегодняшний день, Россия осуществляет преодоление очередного этапа испытаний и беспрецедентного давления, сдерживая и нивелируя его последствия.

Ожидаются изменения показателей, связанных с падением экспорта и закрытием экспортного рынка, что приведет к снижению производства по наиболее емким отраслям, среди которых металлургия, химический комплекс, и лесопромышленный.

В целом по результатам текущего года, даже с учетом ощутимого роста в оборонном секторе, производство обрабатывающей промышленности может сократиться на 6%.

Руководство страны пришло к единому мнению, что, с учетом складывающейся ситуации, актуальным является переход от рыночной промышленной политики к политике обеспечения технологического суверенитета.

Российские власти планируют настроить систему внешней торговли так, чтобы пропала необходимость платежей через межбанковскую систему SWIFT. С зарубежными партнёрами ведется конструктивное обсуждение, как настраивать платежи. Ситуация начинает улучшаться, и она будет улучшаться дальше, уже обсуждаются многочисленные инновационные идеи, которые могут кардинально изменить ситуацию.

При этом Россия не собирается становиться закрытой экономикой, а будет открыто сотрудничать со всеми странами.

Но для этого нужны надежные финансовые институты. Весь мир был заложником западной финансовой системы, так как расчеты велись в долларах и евро. Теперь же между Россией и зарубежными партнёрами все больше нарастают обороты в рублях и в валютах других стран.

Содержание промышленной политики уже носит не абсолютно рыночный характер. Новые кооперационные связи, вместе с компаниями и торговыми представительствами РФ за рубежом, выстраиваются «в ручном режиме».

Ускоренными темпами планируется осваивать производство замены отдельным импортным компонентам, а для ряда ведущих отраслей, спрос обеспечит работа по развитию территорий, включая и внутренние российские инфраструктурные стройки.

Показательна ситуация в российском автопроме, а для Калужской области эта тема исключительно актуальна, так как до 12% новых машин и комплектующих к ним, производились в регионе. По итогам года, предполагается снижение рынка и производства в отрасли, до 50%.

В тоже время, производство электромобилей – один из способов быстрее восстановить рынок, так как электромобилям не нужны двигатели внутреннего сгорания, трансмиссии, мосты, дефицит которых остро ощущается в связи с нарушением транспортно-логистических систем.

Но осуществить, в кратчайшие сроки, переход от автомобилей с двигателями внутреннего сгорания на электродвигатели, не представляется возможным. В России свои климатические особенности, связанные с низкими температурами, поэтому представители правительства, науки и бизнеса поддерживают развитие обеих технологий.

За два последних десятилетия россияне массово приобретали комфортные современные технологичные автомобили. Большая часть автомашин производилась на территории РФ, но под контролем иностранцев, которые прекратили теперь предпринимательскую деятельность. Возникла проблема обслуживания купленных автомобилей.

В правительстве и бизнес сообществе решение проблемы осуществляется за счет поставки запчастей через параллельный импорт и дружественные страны, при этом гарантируется, что дилерские центры обеспечиваются всем, чтобы обслуживать приобретенную технику.

В условиях складывающейся современной экономической обстановки, характеризующейся неопределенностью, колебаниями на международных рынках, важным фактором стабилизации ситуации в России выступает активная позиция власти, бизнеса и общества.

По мнению ведущих ученых страны, основные принимаемые меры в настоящее время, должны быть направлены на поддержание потребительских расходов населения и инвестиционной активности.

Современные вызовы, брошенные России, требуют разработки новых подходов в определении места и роли всех структурообразующих элементов народнохозяйственного комплекса. А вхождение российской экономики в систему общемирового хозяйства, сопровождается усложнением экономических связей, и ставит задачи выявления отечественных конкурентных преимуществ, а также места страны в глобальной производственной цепочке поставок и наращивания стоимости.

Сложная социально-экономическая ситуация в стране требует построения новых перспективных направлений, связанных с формированием качеств, которыми должна обладать современная экономика. Основные тренды определяются поиском креативных форм построения институциональной среды, проявляющихся в интеграции ресурсов развития.

Финансовый аспект является одним из ведущих аспектов жизнедеятельности человека, он затрагивает практически все сферы общественной и частной жизни.

Финансовая система – несущая конструкция всех экономических систем. От ее высокопрофессиональной, осмыслинной деятельности зависят результаты функционирования всех остальных экономических систем. В тоже время, любой сбой в одной из систем, немедленно находит зеркальное отражение в финансовых показателях.

Финансовая грамотность определяется, как совокупность знаний о финансовой системе, особенностях его функционирования, регулирования и профессиональных участниках.

Финансовые компетенции и навыки обеспечивают владение предлагаемыми институтами, инструментами, механизмами, продуктах и услугах. Кроме того, вооружают умениями их применять с полным осознанием итогов своих действий и готовностью нести ответственность за осуществляемые решения.

Суть финансовой грамотности можно определить способностью максимально осознанно и ответственно подходить к решению любых финансовых вопросов на протяжении всей жизни человека, возможностью реализовать потенциал своего «социального тонуса», благодаря чему достигается социально-экономическая и политическая интеграция власти, общества и бизнеса, а гармонизация человеческого капитала неуклонно повышает качество жизни конкретного человека.

Надеемся, что учебно-методическое пособие внесет свой вклад в формирование должного уровня компетенций и навыков.

1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

По мнению члена-корреспондента Российской академии наук (РАН) Г.Б. Клейнера, экономика представляет собой своеобразную соединительную ткань, обеспечивающую пространственное единство страны. Хотя основным заинтересованным лицом в процессе освоения территории выступает государство, именно экономика играет роль ключевой подсистемы в решении этой задачи.

Важный элементом создания авторской картины мира и существования частного человека, выступает в настоящее время, в сущности, капитал с соответствующими ему параметрами: время – деньги, пространство – рынок.

Таким образом, творец, становиться завершенным агентом рыночных отношений.

В тоже время, в условиях современной технологической революции, прогресс человека творческого и культурного, выступает важнейшей частью социально-экономического развития страны, общественного производства, повышения его эффективности.

Отчуждение от культуры становится препятствием на пути развития индивида, как профессионала и гражданина, ориентированного на прогрессивное развитие общественных отношений.

Частный человек, отчужденный от культуры, не может быть движущей силой развития современной экономики по следующим причинам:

- экономика требует целостного осмыслиения многообразных, сложных взаимосвязей на всех уровнях;
- необходимо творческое и высокопрофессиональное умение найти единственно верное и талантливое решение самой неожиданной проблемы;
- утверждая отчужденное отношение к культуре, тем самым обеспечиваем укрепление господства в форме тотальной власти;
- содержание стратегического социально-экономического проекта не должно замыкаться на решение в рамках чисто экономических задач, а иметь выход в пространство социокультурных решений;
- современное социально-экономическое развитие России призвано решить две задачи: осуществление прорыва на уровень наиболее развитых стран и обретение своего культурно-исторического лица и достоинства в условиях новой геополитической ситуации.

Прежде чем начать рассмотрение основ экономической культуры и финансовой грамотности, хотелось бы совершить экскурс в более древнюю историю. Для этого обратимся к Библии, так как нет ни одной сферы

деятельности, по отношению к которой Библия не указывала бы на что-то существенное.

Современная российская действительность, поведение многих предпринимателей в духе «новых русских», негативное отношение к ним значительной части общества ставят вопрос о совместимости предпринимательской морали и христианской.

С одной стороны, роль развивающегося слоя предпринимателей исключительно велика для экономики России. С другой стороны, возможная несовместимость морали, не будет ли означать, что экономическое развитие страны тождественно духовно-нравственному разложению народа?

Библия содержит целый ряд высказываний, свидетельствующих, как будто бы, о неприязни к хозяйственной деятельности как таковой, а тем более, к ее результатам в виде получения торговой или иной прибыли и достижения богатства.

Процитируем некоторые из них: «Продавайте имения ваши и давайте милостыню. Приготавляйте себе влагалища не ветшающие, сокровище неоскучевающее на небесах, куда вор не приближается, и где моль не съедает...» (Лк. 12:33).

«Напротив горе вам, богатые! ибо вы уже получили свое утешение» (Лк. 6:24).

«Иисус, видя, что он опечалился, сказал: как трудно имеющим богатство войти в Царствие Божие!»

«Ибо удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царствие Божие» (Лк. 18:24–25).

Здесь говорится о тех, центром жизни, главной целью, счастьем которых являются, прежде всего, материальное благополучие или погоня за большим богатством. Богатство, согласно взгляду Иисуса, – это препятствие и к спасению, и к ученичеству (Мф. 19:24; 13:22).

Оно дает ложное чувство стабильности и безопасности (Лк. 12:15). Стремление к богатству заглушает духовную жизнь (Лк. 8:14). Часто богатые превозносятся над бедными и эксплуатируют их (Иак. 2:5–6).

«Но дело не в самой этой деятельности, а в ее направленности, – как справедливо отмечает доктор экономических наук, профессор В. Фальцман. – Если предприниматель полностью захвачен решением сиюминутных экономических проблем, он теряет перспективу духовного совершенствования. Хозяйственная активность не может быть единственной и достаточной жизненной целью христианина. Собственность, богатство, хозяйствственный процесс и его эффективность, прибыль рассматриваются с точки зрения праведности и/или неправедности их возникновения и использования» (Фальцман, 2000).

Исследование позволяет сделать вывод о том, что с позиций христианской морали экономическая деятельность – явление вполне нормальное, не ведущее к духовной гибели, если предприниматель следует определенным законам.

Более того, соблюдение библейских принципов является секретом настоящего успеха. Многих финансовых неудач и крахов предприниматель может избежать, прислушиваясь к предупреждениям, так часто повторяемым и выделяемым в Библии: «И все, что делаете, делайте от души, как для Господа, а не для человеков.» (Кол. 3:23).

«Доколе ты, ленивец, будешь спать? когда ты встанешь от сна твоего? Если же будешь не ленив, то, как источник, придет жатва твоя; скучность же далеко убежит от тебя» (Прит. 6:9–11).

«Пойди к муравью, ленивец, посмотри на действия его, и будь мудрым. Нет у него ни начальника, ни приставника, ни повелителя; но он заготовляет летом хлеб свой, собирает во время жатвы пищу свою» (Прит. 6:6–8).

В приведенных цитатах речь идет о трудолюбии и чувстве самосохранения. Христиане должны трудиться так, как если бы Христос был их нанимателем, зная, что всякая работа, совершенная «как для Господа», когда-либо вознаградится (Еф. 6:6–8).

Чувство самосохранения должно побуждать человека к трудолюбию и отвлекать от лености. В качестве примера трудолюбия указывается муравей, приводятся гибельные последствия для человека его лености. Муравей трудится по собственному побуждению без внешнего принуждения, мудро собирая запасы.

«Доброе имя лучше большого богатства; и добрая слава лучше серебра и золота» (Прит. 22:1).

Забота о добром имени в приведенной цитате осмыслена в ключе безусловного превосходства нравственного блага над материальными ценностями.

«Благоразумный (человек) видит беду и укрывается; а неопытные (люди) идут вперед и наказываются» (Прит. 22:3).

«Не будь из тех, которые дают руки и поручаются за долги. Если тебе нечем заплатить, то для чего доводить себя, чтобы взяли постель твою из-под тебя?» (Прит. 22:26–27).

«Зло причиняет себе, кто ручается за постороннего: а кто ненавидит ручательство, тот безопаснее» (Прит. 11:15).

В цитатах воздается хвала жизненному благоразумию, осуждается неразумность, указываются последствия того и другого во внешней жизни человека.

«Богатый и бедный встречаются друг с другом; того и другого создал Господь» (Прит. 22:2).

«Кто обижает бедного, чтобы умножить свое богатство, и кто дает богатому, тот обеднеет» (Прит. 22:16).

«Не будь грабителем бедного, потому что он беден; и не притесняй несчастного у ворот...» (Прит. 22:22).

«Давайте, и дастся вам: мерою доброю, утрясенною, нагнетенною и переполненною отсыплют вам в лоно ваше; ибо какою мерою мерите, такою же обмерится и вам» (Лк. 6:38).

Богатый и бедный, как следует из приведенных цитат, в равной степени являются созданием Бога и Им поставлены на одном жизненном пути, что является мотивом благотворительности. Благотворительностью, в конечном итоге, приобретается добре имя.

В Библии как с нормальным явлением мы встречаемся с расчетом эффективности хозяйственной деятельности: «...кто из вас, желая построить башню, не сядет прежде и не вычислит издержек» (Лк. 14:28).

Приемлемым является и получение торговой или иной прибыли на вложенный «в дело»,пущенный в оборот капитал (Мф. 25:14–30; Ин. 19:12–27). Торговля как таковая неприемлема только в одном случае: когда она связана с оскорблением святынь (эпизод с изгнанием торговящих из храма).

В Библии приводятся случаи заключения договора займа в среде избранного народа Божьего, причем по правилам, определенным самим Богом: «Если кто отдает ближнему своему на сохранение серебро или вещи, и они украдены будут из дома его, то если найдется вор, пусть он заплатит вдвое; а если не найдется вор, пусть хозяин дома и придет пред судьей и поклянется, что не простер руки своей на собственность ближнего своего. Если кто отдаст ближнему своему осла, или вола, или овцу, или какой другой скот на сбережение, а он умрет, или будет поврежден, или уведен так, что никто сего не увидит, – клятва пред Господом да будет между обоими в том, что взявший не простер руки своей на собственность ближнего своего; и хозяин должен принять, а тот не будет платить... Если кто заемет у ближнего своего скот, и он будет поврежден, или умрет, а хозяина его не было при нем, то должен заплатить; если же хозяин его был при нем, то не должен платить; если он взят был в наймы за деньги, то пусть и пойдет за ту цену».

Также есть в Библии и понятие о залоге и процентах («рост», «лихва»). При этом существуют правила, что на заем бедному нельзя налагать проценты («рост»), а взятый у бедного залог должен быть возвращен до захода солнца: «Если дать деньги взаймы бедному из народа Моего, то не притесняй его и не налагай на него роста. Если возьмешь в залог одежду

ближнего твоего, до захождения солнца возврати ее, ибо она есть единственный покров у него, она – одеяние тела его: в чем будет он спать? итак, когда он возопиет ко мне, Я услышу, ибо Я милосерд».

Кроме того, существовало правило освобождения от долга каждый седьмой год с момента исхода из Египта: «В седьмой год делай прощение. Прощение же состоит в том, чтобы всякий заимодавец, который дал взаймы ближнему своему, простил долг и не взыскивал с ближнего своего или с брата своего, ибо провозглашено прощение ради Господа. С иноземца взыскивай, а что будет твое у брата твоего, прости».

В заключение важно подчеркнуть необходимость противопоставления вульгарно-материалистической идеологии христианскому учению о том, что духовная скудость страшнее материальной бедности.

Каноны христианской морали служат общепризнанными образцами человеческого поведения и являются критерием для оценки этики людей в координатах рынка и капитала.

Согласно современным научным представлениям наш мир состоит из трех базовых связанных между собой сущностей: нечто движущееся (вещество), нечто движущее (энергия) и нечто организующее и постигающее (информация). Условно соотношение этих сущностей называют «моделью матрешки», поскольку они различны по размерам и как бы вложены друг в друга. (Воронов, 2008)

Невольно возникает ассоциация с образом Троицы, вдохновившей гениального художника Андрея Рублева написать «единосущие» трех лиц в человеческом облике. Христианская Троица представлена иконописцем в трех ипостасях или лицах. Отца – безначального первоначала. Сына – абсолютного Смысла (воплощенного в Иисусе Христе) и Духа – «животворящего» начала.

Все три лица участвуют в сотворении и бытии космоса по следующей формуле: все от Отца (ибо наделено от него бытием), через Сына (ибо устроено через его оформляющую энергию смысла) и в Духе (ибо получает от него жизненную целостность). (Библия, синодальное издание).

По мнению исследователей, основу нашего существования составляет материально-энергетическая среда или физический мир (W), в котором правят достаточно изученные законы – законы неживой природы.

Среди них выделяется, имеющий сущностное значение, **«закон законов» – закон возрастания энтропии**, суть которого такова: в замкнутых системах идут процессы, направленные на возрастание энтропии. В неживой природе все происходящее направлено на минимизацию свободной энергии, рассеивание энергии, упразднение движения, на уравновешивание всего и вся.

В рамках среды функционирует биосфера – система живых объектов (L). Суть каждого живого объекта одна – стремление выжить. Находясь в безбрежном, разрушительном неживом мире, он постоянно борется за свое существование. Для этого он собирает свободную энергию.

Каждый живой объект любой ценой стремиться **получить максимальное количество энергии**, удержать ее, чтобы в нужное время и в нужном месте расходовать ее для своего самосохранения.

Вектор деятельности живого объекта (**инстинкт самосохранения**) направлен только на ту деятельность, которая благоприятствует его жизни или продолжению жизни в его потомках. Все живое существует по всем общим биологическим законам стяжательства.

Стяжательство – фундаментальное свойство живого организма. Стремление выжить есть объективный закон живого мира, отменить его, игнорировать в принципе невозможно.

В тоже время, в биосфере имеется единственный в своем роде тип живого организма – **человек разумный** (H), обладающий смыслом (разумом). Благодаря чему человек в рамках объективных законов неживой природы, может осознанно выбирать траекторию своей деятельности.

Все три сущности вложены друг в друга: H – L – W. Каждая более узкая система должна действовать в рамках устанавливаемых законами более широкой системы. Но человек в своей разумной деятельности может, как бы оттеснять действия характерного для биосферы закона стяжательства.

Ученые считают, найти различие между эволюцией биологических и социальных систем в энергетическом аспекте невозможно, так как социальные системы – это в первую очередь биологические системы.

Поэтому они следуют одному императиву – выжить. Выжить путем накопления энергии. И поскольку **энергия циркулирует в экономике в виде денег**, то любая экономическая система следует правилу – прибыль превыше всего. (Воронов, 2008).

В основе же современной экономической жизни лежит закон стяжательства. Происходит подчинение человеческой сущности людей их животному началу. **Инерционное движение мира в этом направлении ведет человечество к катастрофе.**

Яркими подтверждениями служат разразившиеся глобальные финансово-экономические кризисы, эпидемии, миграционные процессы и локальные войны.

Исследователи делают следующий основной вывод: **новая ситуация требует новой парадигмы поведения людей.**

Исходя из этого, необходимо думать и действовать масштабнее, принимать более обоснованные системные решения, ориентированные на

человеческие аспекты сознания, а не идти на поводу животных инстинктов, хотя и обеспечивающих на данном историческом отрезке времени, как правило, более эффективный с позиций экономических показателей результат.

Формирование адекватной системы отношений собственности является одной из фундаментальных задач власти. В первую очередь речь должна идти о гарантиях прав частной собственности, что непосредственно связано с обеспечением условий для творческой личности.

Рассматривая **частную собственность** как форму юридического закрепления за гражданином исключительных прав владения, пользования и распоряжения каким-либо имуществом (чаще всего средствами производства и результатами труда), необходимо учитывать, что он его использует не только для удовлетворения личных потребностей, но и для извлечения доходов.

Превышение совокупных доходов над затратами – **прибыль является основным показателем эффективности работы** предпринимателя и основной финансовой целью его деятельности.

«Главный архитектор» Конституции США Джеймс Мэдисон (1751-1836 г.), выступал в качестве защитника принципов либерального конституционного порядка. Мэдисон считал очевидным, что **«человек и собственность – это два важнейших субъекта**, для которых должно функционировать правительство; и права человека, и права собственности – два объекта, для защиты которых должно быть учреждено правительство».

Он рассматривал **справедливость** не как использование власти правительства для достижения определенных выгод или перераспределения дохода, а **как защиту естественных прав личности на жизнь, свободу, собственность.** (Крутиков, 2017)

В свете изучаемого предмета представляется интересным обращение к истокам становления частной собственности.

Страны Древнего мира внесли большой вклад в развитие мировой цивилизации. Проблематика развития института частной собственности в общественной жизни этих стран занимает особое место.

Правление царя Хаммурапи в Древнем Вавилоне было ознаменовано созданием сборников законов. Во времена его правления, частная собственность активно развивалась, чему способствовало совершенствование законодательной деятельности. Хаммурапи был уверен, что боги передали ему царство для того, «**чтобы сильный не притеснял слабого**».

В Вавилоне существовали различные виды земельной собственности: царская, храмовая, общинная, частная земля. И царским, и храмовым хозяйством управлял царь, земля раздавалась в пользование издольщикам.

Как уже было сказано, интенсивно развивалась частная собствен-

ность на землю, чему способствовало расширение сети каналов, инициатором работ являлось государство. Частное землевладение было различным по своему объему: крупные землевладельцы использовали труд рабов и наемных рабочих, мелкие – сами обрабатывали свою землю.

Развитие частной собственности на землю вело к сокращению общинных земель, упадку общины. Земли могли свободно продаваться, сдаваться в аренду, передаваться по наследству, о каких-либо ограничениях со стороны общины источники не упоминают.

В законах Хаммурапи имелся ряд статей, четко регулировавших порядок аренды земли. Плата за арендованное поле равнялась обычно одной трети урожая. Сад, который давал больше дохода, сдавался за две трети урожая. Аренда была краткосрочной (до двух лет). На более длительный срок в аренду сдавалась еще неосвоенная земля. Законодательство, определяющее отношения между хозяином земли и арендатором, способствовало развитию хозяйства. Если арендатор не обрабатывал взятую землю, то он должен был уплатить хозяину поля определенную сумму, исходя из объема урожая, выращенного соседями.

Кроме аренды поля, сада, законы Хаммурапи упоминают о различных видах имущественного найма: помещения домашних животных, судов, повозок, рабов. Законы устанавливали не только плату за наем вещей, но и ответственность в случае порчи или гибели нанятого имущества. Широко был распространен договор личного найма. Нанимались строители, ветеринары, сельскохозяйственные рабочие. Законы определяли порядок оплаты труда этих лиц и ответственность за результаты их труда.

Законы Хаммурапи подробно регулировали договор займа, стремясь ограничить должника от кредитора и предотвратить долговое рабство. Об этом свидетельствуют положения о максимальном сроке отработки долга (три года), об ограничении процентов, взимаемых ростовщиком.

В условиях существования частной собственности, как на движимое, так и на недвижимое имущество, большое развитие получил договор купли-продажи. Продажа наиболее ценных предметов (земли, построек, рабов, скота) осуществлялась в письменной форме при свидетелях. Продавцом мог быть только собственник вещи. Законам были известны обязательства из причинения вреда.

Как отмечает известный востоковед Л.С. Васильев, на Востоке землевладельцы и другие частные собственники со своей стороны были **заинтересованы в сильной власти центра**, который один лишь был в состоянии гарантировать их защиту от произвола местных властей и от социальных потрясений в условиях отсутствия достаточно прочных правовых основ.

В восточном обществе первостепенным земельным собственником изначально всегда выступало государство. И хотя на протяжении истории число частных владельцев постоянно росло, развился институт земельной аренды у частных лиц, тем не менее, частный сектор с самого начала своего возникновения находился здесь под строгим централизованным контролем.

Особое место в культурном наследии Древнего мира занимает римское право. Его исключительная роль определяется тем, что оно было весьма разработанной и достаточно абстрактной правовой формой, приспособленной для регулирования любых частнособственных отношений. Одним из первых памятников римского права являются «Законы XII таблиц».

Отличительной чертой названных «Законов» был строгий формализм: малейшее упущение в форме судоговорения влекло за собой проигрыш дела. Упущенное это принималось за перст божий. «Законы XII таблиц» регулировали сферу наследственных отношений, содержали нормы, относящиеся к заемовым операциям. Начиная с IV–III веков до н. э. «Законы XII таблиц» стали корректироваться новым источником права – Преторскими эдиктами, отражавшими новые экономические отношения, порожденные переходом от архаических форм купли-продажи, ссуды и займа к более сложным правоотношениям, вызванным ростом товарного производства, банковских операций и пр.

Публичный характер, сохранившийся за земельным фондом римской городской общины, был правовым основанием к переделу земли в интересах ее справедливого распределения.

К числу таких законов можно отнести закон, запрещавший отдельному лицу приобретать для себя более 500 югеров государственных «общественных земель» (125 га) и пасти на общественных пастищах более 100 голов крупного рогатого скота и 500 голов мелкого. Важной чертой римского права собственности было подразделение вещей на два типа. К первому типу относились земля, рабочий скот, рабы, здания и сооружения. Ко второму типу относились все остальные вещи.

Для отчуждения вещей первой категории – продажи, дарения и прочего – требовалось соблюдение формальностей, носивших название «манципации». Манципация сообщала приобретателю неоспоримое право собственности на вещь. Уплаты денег, без манципации, было недостаточно для возникновения права собственности. Формальности служили запоминанию сделки на тот случай, если когда-нибудь, в будущем времени, возникнет связанный с ней спор о собственности. Все другие вещи переходили с помощью простой традиции.

Вещи первого типа относились к разряду орудий и средств производства; по своему происхождению они тяготели к верховной коллективной собственности римской общины, тогда как всякая другая обиходная вещь была предметом индивидуальной собственности.

Первоначально римское право распространялось только на римских граждан. Но с развитием торговли и товарно-денежных отношений стали признаваться основные имущественные права свободных чужестранцев, которые проживали на римской территории.

В это время начался процесс развития всестороннего права частной собственности и детальной разработки основных взаимоотношений простых товаровладельцев. Развитие производительных сил привело к индивидуализации производства и возникновению частной собственности отдельных семей. Рост товарного производства и обмена усиливал их имущественное неравенство. Общественная собственность интенсивно уступала место неуклонно развивающейся частной собственности. Богатеющие семьи получили возможность эксплуатировать своих сородичей и соплеменников.

Академик РАН Е.С. Строев отмечал, что зарубежные страны, прежде всего, следуют различать по тому, стали ли они прямыми или косвенными наследницами традиций римского права, в том числе в области земельного законодательства, или их правовые системы имеют иное происхождение. Так, одним из основополагающих положений римского права являлось понятие безусловной частной собственности, в том числе земельной.

Этот фундаментальный принцип составлял главную институциональную основу законодательства, как развитых европейских государств, так и стран переселенческого капитализма – США, Канады, Австралии.

Однако и фундаментальный принцип частной собственности с течением времени претерпел заметные изменения.

Так, если юристы XIX века любили рассуждать о неприкосновенности собственности, о недопустимости государственного вмешательства, то в конце XX века правоведы стран Запада широко применяют такие понятия, как «ограничение собственности», **«использование права собственности в общественных целях и под контролем государства»**.

Но, конечно, это не свидетельствовало о каком-то отходе от самого принципа частной собственности. На самом деле имело место его постепенное приспособление к новым потребностям общества.

Так, в Европейском союзе, были выработаны четкие критерии оправданности и **необходимости госпредприятий**. Последние создаются в случае неспособности частного сектора в должной мере «раскрутить» масштабные, капиталоемкие отрасли.

Власть берет под свою опеку порой низкорентабельные, но жизненно важные для страны производства: экологические, научно-

исследовательские, объекты соцобеспечения. Госпредприятия плотно задействованы при проведении региональных программ (освоение новых территорий и развитие отсталых районов с созданием соответствующей инфраструктуры) и, наконец, в случае необходимости межотраслевого перераспределения ресурсов, если частные хозяйствующие субъекты не в состоянии это сделать. Госсектор занимает в народном хозяйстве Италии 27 %, во Франции – 10 %, в Германии – 7 %, в Австрии – до 6 %.

Причем необходимо отметить, что приведенные цифры не являются «сверху» установленными нормами. Современная развитая индустриальная страна может разрешить частному капиталу приватизировать часть объектов госсектора.

Однако почти всегда государство оставляет за собой право контролировать их дальнейшую судьбу и, в случае нерачительного хозяйствования, попросту снова национализировать важные производства, как оказавшиеся в неумелом управлении.

Но представители политической верхушки современных развитых стран, в XXI веке, трансформируют священное понятие частной собственности на свой лад.

Вряд ли, основоположник либерализма Джеймс Мэдисон, и его предшественники, в лице царя Хаммурапи, римских сенаторов и других деятелей цивилизованного мира, заложивших фундамент мировых рыночных отношений, могли предположить, что их потомки камня на камне не оставят от воздвигнутых основ.

Недружественные страны, по политическим мотивам, ввели, тысячи санкций против России.

Основные ограничения касаются заморозки активов. Европейский союз и США заморозили активы Центрального банка РФ, запрещены все операции, связанные с управлением резервами ЦБ РФ, в том числе и операции с юридическими лицами и государственными органами, которые действуют от его имени. Международные резервы Банка России составляли более \$600 млрд.

Под санкции попали не только государственные накопления и имущество, но и частный капитал. Западные страны ввели ограничения в отношении российских банков и компаний, среди которых ВТБ, Сбербанк, «Газпром», «Аэрофлот» и множество других организаций.

Следует отметить, что европейские санкции, которые предусматривают блокировку активов граждан, вступают в противоречие с нормами Хартии Европейского союза по правам человека. Согласно ст. 17 хартии, каждое лицо вправе иметь в собственности имущество, которое оно приобрело на законных основаниях. Никто не может быть лишен своей собственности, кроме как по соображениям общественной пользы и на законных основаниях.

Аналогичные положения содержатся и в Европейской конвенции по правам человека. В соответствии со ст. 1, каждое физическое или юридическое лицо имеет право на уважение собственности и никто не может быть лишен своего имущества иначе как в интересах общества и на условиях, предусмотренных законом.

В экономической теории существуют различные точки зрения по поводу соотношения интересов индивида, общества и государства.

Теория рассматривает общественный интерес как совокупность индивидуальных интересов. Рост благосостояния одних индивидов не должен приводить к снижению благосостояния других. Экономическая наука изучает «человека экономического» и «человека институционального».

Это разграничение условно, так как строится не на разграничении людей, а разных мотивах и ориентирах человека.

«Человек экономический» не может существовать вне системы общественных институтов. Выступая источником формирования и развития общественных институтов, он действует рационально, стремясь максимизировать функцию полезности и минимизировать издержки.

Ряд ученых отмечают, что люди платят налоги в обмен на необходимые им блага, предоставляемые государством. Принимая решения, человек в политической сфере ведет себя так же, как и в бизнесе. Отношения человека и общества многогранны. **Общество не просто сумма интересов входящих в него людей, оно является сложной системой**, которая включает различные социальные факторы.

Исследователь феномена предпринимательства П.Ф. Друкер, автор таких основных работ, как «Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы», «Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении», характеризуя глобальный характер предпринимательства, в то же время отмечает, что для экономистов предпринимательство есть некое «мета экономическое» явление, безусловно, воздействующее на экономику, не будучи, по сути, ее частью.

П.Ф. Друкер делает важный вывод о том, что «общество нельзя рассматривать лишь как среду, в которой действует предприятие.

Каким бы “частным” ни было предприятие, его все равно невозможно отделить от общества, оно в любом выполняет ту или иную социальную функцию». Друкер формулирует ряд концептуальных положений:

- Люди, которым предоставлены полномочия, управлять постоянной концентрацией ресурсов, получают определенную власть над другими людьми, принимаемые ими решения оказывают огромное влияние на общество и жизнь отдельных его членов, экономику на многие годы вперед.

- Менеджер должен взять на себя ответственность за общественную пользу, должен подчинить всю свою деятельность этическим нормам.
- Мелкие предприятия (и их руководители) в своей массе оказывают не меньшее влияние на общественное мнение и политику.
- Бизнес является тем элементом нашего общества, который обеспечивает создание и увеличение благосостояния этого общества, укрепляет идеальные основы общества, способствует его стабильности, силе, процветанию.
- Компания не является, и ни при каких обстоятельствах не может претендовать на роль дома, семьи, религии, жизни или судьбы для отдельной личности.
- Ответственность менеджмента перед обществом заключается в том, чтобы сделать своим собственным интересом то, что изначально является общественным благом.
- Менеджменту следует избегать принятия на себя ответственности за любую деятельность, которая не должна контролироваться ни профсоюзными лидерами, ни государством.
- Учитывая современное положение в мире, любой бизнес должен вносить свой посильный вклад в оборонную мощь своей страны.

П.Ф. Друкер в завершении пишет: «Важнейшая обязанность руководства, его ответственность перед самим собой, предприятием, будущими поколениями, перед обществом и нашим образом жизни – гарантировать, что это утверждение не окажется лишь звонкой фразой, а станет непреложным фактом нашей действительности». (Друкер П.Ф., 1986.)

Представляют интерес рассуждения д.э.н., профессора П. Игнатовского о силе экономической науки.

Наука, по мнению Игнатовского, концентрат возвышенного человеческого разума и человеческих производительных сил. Она обогащает труд и все производство физико-технологическими и умственными свершениями.

Источником общественного роста человека служат знания. Источник знаний – в науке, составляющей концентрат производительных сил человечества.

Роль науки, включая экономические знания, в совершенствовании технологической вооруженности труда, освоении прогрессивных технологий, обеспечивающих повышение производительности труда.

Недопустима подмена науки и труда информацией, о чём трактует концепция информационного общества.

Общество было и остается материально-созидательным, производящим, а не толкующим, ограничивающимся информированностью. Вне созидательного труда в сферах материально-производственного процесса

даже самая насыщенная информация, пополняя знания, все же материально не обогащает человека, все общество. (Игнатовский, 2009)

По мнению Л. Роббинса современная экономика – сравнительно молодая наука, которая «возникла на базе практических философских исследований в различных областях: от изучения торгового баланса до дискуссий о законности взимания процента. Лишь недавно экономическая наука стала единой». (Роббинс, 1993)

Член-корреспондент РАН Г. Клейнер сформулировал следующие соображения по развитию современной экономической науки:

- при формировании собственной категориально-понятийной базы экономика активно использует понятия, образы из других областей науки и практики, придавая им специфический оттенок и звучание (равновесие, давление, конкуренция и др.);
- научный подход базируется на принципе единства мира и в частности, его экономической ипостаси, от мега- и макро- до микро - и нано уровней (экономика по отношению к миру выступает не всеохватывающей, а всепроникающей);
- экономика отражает все разнообразие жизненных коллизий, и чем теснее ее «сцепление» с другими видами деятельности и познания человека через переплетение понятий, категорий, образов, тем более целостной и сильной становится мировая наука в целом;
- в последние десятилетия единство и целостность экономики как науки были в значительной мере нарушены, выделились несколько видов ее фрагментации;
- экономика еще не прошла в своем развитии некоторую особую «цементирующую» стадию умозрительного познания законов природы и сущности мира исходя из его внутренней целостности (поиск глубоких аналогий между природой, обществом и духовным миром человека).

Клейнер Г.Б. считает, что, судя по кризисному состоянию современной экономики, путь экономической науки от рассвета – становления ее как самостоятельной дисциплины – до расцвета – создания стройной и эффективной экономической методологии – еще далеко не пройден.

Для разработки новой парадигмы экономической теории и хозяйственной практики необходимы теоретически грамотные экономисты – исследователи и прогрессивно мыслящие предприниматели.

Исторический опыт свидетельствует, что при всех недостатках и ошибках **экономическая наука оказывает неоценимую услугу обществу**. Сегодня, когда весь цивилизованный мир стоит на пороге бифуркации в национальных производствах, мировом хозяйстве и экономической организации общества экономическая наука, несомненно, принесет новые плоды, откроет новые горизонты развития. (Клейнер, 2013.)

Вопросы для самоконтроля

1. Базовые сущности, согласно современным научным представлениям, состояния мира.
2. Стяжательство как фундаментальное свойство живого организма.
3. Содержание накопления энергии в экономических системах.
4. Различия в эволюции биологических и социальных систем, в энергетическом аспекте.
5. Возможность человека выбирать траекторию деятельности в рамках объективных законов неживой природы.
6. Точки зрения в экономической теории по поводу соотношения индивида, общества и государства.
7. Возможность существования «человека экономического» вне системы общественных институтов.
8. Источник общественного роста человека.
9. Принцип базирования современного научного подхода.
10. Современный этап развития экономической методологии.

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Библия и экономическая (хозяйственная) деятельность:

- материальное благополучие и богатство;
- прибыль с позиции праведности;
- нравственные блага и материальные ценности;
- бедность и богатство, благотворительность и доброе имя;
- эффективность хозяйственной деятельности и жизненное благополучие.

2. Социальные функции хозяйствующих субъектов с позиций исследователя феномена предпринимательства П.Ф. Друкера:

- влияние менеджеров на бизнес, экономику, общество;
- значение малого предпринимательства для экономики страны;
- бизнес как элемент общества;
- роль компаний в судьбе личности, семьи, религии;
- предпринимательство, космополитизм, оборонная мощь страны.

3. Базовые сущности, согласно современным научным представлениям:

- закон накопления энергии;
- закон стяжательства;
- эволюции биологических и социальных систем (энергетический аспект);
- возможность человека разумного выбирать траекторию деятельности.

Содержание тестовых материалов

Задание №1

С позиции христианской морали экономическая деятельность –

- + явление нормальное, если предприниматель следует определенным законам
- + явление, ведущее к духовной гибели
- + явление вполне нормальное

Задание №2

Что с позиции христианской морали является нормальным явлением

- + расчет эффективности хозяйственной деятельности
- + получение торговой или иной прибыли
- + понятие залога и процента

Задание №3

Что с позиции христианского учения страшнее

- + материальная бедность
- + духовная скучность

Задание №4

Предпринимательство это –

- + инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли
- + узкокорыстное стремление к личной выгоде
- + обязательство по строительству объекта

Задание №5

Для развития предпринимательства необходимы следующие условия:

- + наличие частной собственности
- + экономическая свобода производителя и потребителя
- + равновесность и открытость рынка
- + стерильный, стремящийся к равновесию мир

Задание №6

Предприниматель это –

- + субъект рыночных отношений
- + маргинализированный слой населения
- + представитель государственного рэкета
- + реализатор соглашения преступного мира с силами правопорядка

Задание №7

Предпринимателя характеризуют-

- + самостоятельный статус
- + цель деятельности
- + функции
- + союз элиты с мафией
- + латентность

Задание №8

Предпринимателя отличают определенные черты личности:

- + целеустремленность
- + глубина экономического мышления
- + инициативность
- + инновационная активность
- + умение формировать криминальные рынки
- + способность организовывать преступные группы

Задание №9

Экономическая модернизация проводиться –

- + с четкой экономической политикой
- + учитывая факторы экономического роста
- + с государственным регулированием
- + с выводом капитала в офшорные зоны

Задание №10

Главными факторами экономического роста являются:

- + инвестиции в основной капитал
- + увеличение количества и качества трудовых ресурсов
- + научно-технический прогресс
- + структурно-экономический фактор
- + необязательность, слабая информированность

Задание №11

Согласно современным научным представлениям мир состоит из трех базовых связанных между собой сущностей:

- + нечто движущееся (вещество)
- + нечто движущее (энергия)
- + нечто организующее и постигающее (информация)

Задание №12

По мнению исследователей, основу нашего существования составляет:

- + материально-энергетическая среда или физический мир (W)
- + система живых объектов (L)
- + человек разумный (H), обладающий смыслом (разумом)

Задание №13

По мнению исследователей, в энергетической среде, или физическом мире, правят следующие законы:

- + законы неживой природы («закон законов» – закон возрастания энтропии)
- + стремление выжить, как объективный закон живого мира, отменить, игнорировать его, в принципе невозможно (стяжательство – фундаментальное свойство живого организма)
- + человек в своей разумной деятельности может, как бы оттеснять действия характерного для биосфера закона стяжательства

Задание №14

П.Ф. Друкер, формулирует следующие концептуальные положения:

- + бизнес является тем элементом нашего общества, который обеспечивает создание и увеличение благосостояния этого общества, укрепляет идеиные основы общества, способствует его стабильности, силе, процветанию
- + люди, которым предоставлены полномочия, управлять ресурсами, оказывают огромное влияние на экономику, общество, и жизнь отдельных его членов, на многие годы вперед
- + менеджер должен взять на себя ответственность за общественную пользу, должен подчинить всю свою деятельность этическим нормам

Задание №15

Член-корреспондент РАН Г. Клейнер, сформулировал следующие соображения по развитию современной экономической науки:

- + научный подход базируется на принципе единства мира и в частности, его экономической ипостаси (экономика по отношению к миру выступает не всеохватывающей, а всепроникающей)
- + экономика отражает все разнообразие жизненных коллизий, и чем теснее ее «сцепление» с другими видами деятельности и познания человека
- + в последние десятилетия единство и целостность экономики как науки были в значительной мере нарушены, выделились различные виды ее фрагментации
- + экономика еще не прошла в своем развитии некоторую особую «цементирующую» стадию умозрительного познания законов природы и сущности мира исходя из его внутренней целостности (поиск глубоких аналогий между природой, обществом и духовным миром человека)

Задание №16

Формирование адекватной системы отношений собственности является одной из фундаментальных задач власти:

- + обеспечение гарантий прав частной собственности, что непосредственно связано с обеспечением условий для творческой личности
- + рассмотрение частной собственности, как формы юридического закрепления за гражданином исключительных прав владения, используемым не только для удовлетворения личных потребностей, но и для извлечения доходов
- + превышение совокупных доходов над затратами – прибыль, является основным показателем эффективности работы предпринимателя и основной финансовой целью его деятельности

Задание №17

Позиции, раскрывающие силу экономической науки:

- + наука, концентрат возвышенного человеческого разума и человеческих производительных сил
- + обогащает труд и все производство физико-технологическими и умственными свершениями
- + знания служат источником общественного роста человека
- + роль науки, проявляется в совершенствовании технологической вооруженности труда, освоении прогрессивных технологий, обеспечивающих повышение производительности труда
- + недопустима подмена науки и труда информацией
- + общество было и остается материально-созидающим, производящим, а не толкующим, ограничивающимся информированностью
- + вне созидающего труда в сферах материально-производственного процесса, даже самая насыщенная информация, пополняя знания, все же материально не обогащает человека, все общество

Задание №18

Мнения о современной экономике, как – сравнительно молодой науке:

- + возникла на базе практических философских исследований в различных областях, таких как: изучение торгового баланса и дискуссий о законности взимания процента
- + при формировании собственной категориально-понятийной базы экономика активно использует понятия, образы из других областей науки и практики
- + продолжается процесс формирования экономической науки, как единой системы

Задание №19

Экономическая наука об оправданности и необходимости государственных предприятий:

- + создаются в случае неспособности частного сектора в должной мере обеспечить развитие масштабных, капиталоемких отраслей
- + государство берет под свою опеку, низкорентабельные, но жизненно важные для страны производства (экологические, научно-исследовательские, объекты соцобеспечения)
- + государственные предприятия задействованы при проведении региональных программ (освоение новых территорий и развитие отсталых районов с созданием соответствующей инфраструктуры) и, в случае необходимости, межотраслевого перераспределения ресурсов, если частные хозяйствующие субъекты не в состоянии это сделать
- + современная развитая индустриальная страна может разрешить частному капиталу приватизировать часть объектов госсектора, оставляя за собой право, контролировать их дальнейшую судьбу и, в случае нерачительного хозяйствования, попросту снова национализировать важные производства, как оказавшиеся в неумелом управлении

Задание №20

Методы историко-экономического анализа, демонстрируют, что государство, в условиях существования частной собственности, как на движимое, так и на недвижимое имущество, выступало гарантом его защиты:

- + при правлении царя Хаммурапи в Древнем Вавилоне, придавалось большое знание законодательной деятельности для активного развития частной собственности, обеспечивавшей, «чтобы сильный не притеснял слабого»
- + особое место в культурном наследии Древнего мира занимает римское право («Законы XII таблиц»), которое было разработано и приспособлено для регулирования любых частнособственных отношений
- + на Востоке землевладельцы и другие частные собственники были заинтересованы в сильной власти центра, частный сектор с самого начала своего возникновения, находился здесь под строгим централизованным контролем, который один лишь был в состоянии гарантировать защиту интересов собственников

2. ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Рынок рассматривается, как институт, или механизм, сводящий вместе покупателей, как представителей спроса, а также продавцов, то есть тех, кто обеспечивает предложение. На рынке реализуются отдельные товары, услуги или ресурсы.

При этом рынки принимают самые различные формы, так как сами ситуации, которые связывают потенциальных покупателей с потенциальными продавцами, образуют рынки.

Одни рынки являются **локальными**, тогда как другие носят **национальный** или **международный** характер.

Некоторые отличает **личный контакт** между представителями спроса и поставщиком, а другие являются **безличными** – на них покупатель и продавец никогда не видятся, или вообще не знают друг друга. (Макконнелл, 2005)

Рынок – это историческая категория, которая является не только местом торговли или рыночной площадью, но имеет в современном мире большой вес в экономическом понимании.

Экономика развитых стран имеет большую зависимость от **рынка, как внутреннего, так и внешнего**.

Рыночная экономика, будучи общей экономической системой, развивается по единым для всех стран законам. Их универсальность обуславливает общую природу рыночной экономики. Экономика любой страны не может быть представлена без рынка.

Система, в которой роль основного регулятора экономических отношений играет рынок – называется рыночная экономика. Она направлена на удовлетворение общественных потребностей, распределение ресурсов и формирование пропорций.

Рыночное движение потребительских благ и услуг, соответствующий ему перелив ресурсов, образуют в целом экономический оборот любой рыночной экономики.

Таким образом, рынок – это экономическая категория, где есть совокупность экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а так же торговли посредниками.

Представленная экономическая категория отражает экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивает обмен продуктами труда. Соответственно можно сделать вывод, о том, что **сущность рынка многозначна и проявляется в следующих категориях:**

- рынок обозначает сбыт, который осуществляется в сфере производства, распределения, обмена и потребления.
- рынок – это система экономических отношений между людьми.

Предпосылками рыночной экономики является общественное разделение труда, рыночный обмен продуктами труда, частная собственность, экономическая свобода хозяйствующих субъектов, их экономическая и юридическая самостоятельность.

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший механизм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием – рынок.

В целом, рыночная экономика это **система, в которой главную роль регулятора экономических отношений играет рынок**, а сама экономика, основана на принципах **свободного предпринимательства, многообразия форм собственности, рыночного ценообразования, договорных взаимоотношений** между хозяйствующими субъектами.

Подобная экономика стремиться удовлетворить растущие потребности при ограниченных возможностях наиболее корректным оптимальным способом.

К функциям современной рыночной экономики смело можно отнести:

- **Функция ценообразования.** Данную функцию можно рассматривать, как соотношение спроса и предложения, влияющие на цены. Цена образуется по итогу сделки и представляет собой баланс между затратами производителя и полезностью товара или услуги для потребителя.
- **Контролирующая функция.** Представленную функцию, следует рассматривать, как информацию о конечных результатах производства. Сущность контроля заключается в том, что выявляется информация о соответствии количества и качества товаров и услуг, представленных производителями для нужд потребителей.
- **Посредническая функция**, которая проявляется в том, что рынок в своем лице выступает посредником в отношениях между производителями и потребителями. То есть, рынок предоставляет для потребителя всю информацию о производителях товара, тем самым давая возможность выбора, чтобы найти более выгодный вариант для совершения сделки купли-продажи.
- **Стимулирующая функция**, которую можно рассматривать, как процесс стимулирования производителя на создание новых способов удовлетворения общественных потребностей через производ-

ство. Функция основывается на выборе потребителя, стимулирует деятельность производителя по привлечению покупателя за счет снижения цен, либо производства новых товаров, снижения себестоимости производства.

- **Информационная функция**, которая заключается в деятельности по сбору информации об изменениях цен на продукты и ресурсы. В современных условиях рынка происходит постоянное изменение цен, поэтому необходима объективная, своевременная и полная информация о потребляемом количестве товаров, его ассортименте, качестве благ, которые предоставляет рынок.
- **Функция экономичности** выступает в качестве соотношения затрат на приобретение товара относительно объема заработной платы населения. То есть спрос на продукцию полностью зависит от доходов населения. Если нет средств, то покупатель будет сокращать необходимость в продукте. Следующим шагом, может выступать сокращение, или остановка производства. Если нет сбыта, то нет необходимости в выпуске продукта. Далее следует шаг по сокращению рабочих мест, задействованных в производстве продукта, приводящий к росту безработицы и сокращению доходов населения.
- **Регулирующая функция** стремиться к созданию баланса между спросом и предложением относительно цены и объема. Данная функция регулирует объем производимого товара и цены на него, отталкиваясь от спроса на рынке.
- **Интегрирующая функция** объединяет сферу производства и сферу потребления. Данная функция выступает в роли катализатора процесса объединения отраслей, регионов, предприятий и домохозяйств с целью создания благоприятных условий и активного функционирования единого всероссийского рынка.

Исследование процессов, происходящих в рыночной экономике, демонстрирует целый ряд существующих серьезных проблем, а именно: монополизация, стихийность, нестабильность, отрицательное внешнее воздействие. (Панова, 2020)

Рыночная экономика – это экономическая система, основанная на частной собственности, частной инициативе людей, их предпринимательской деятельности, самостоятельном принятии решений что, как и для кого производить.

Основные черты рыночной экономики:

- Частная собственность;
- Свобода предпринимательства;

- Свобода выбора экономических партнёров;
- Личная выгода участников отношений;
- Регулирование экономики рыночными факторами;
- Минимальное вмешательство государства в экономику.

Основные плюсы рыночной экономики:

- Стимулирует предпринимчивость и эффективность;
- Отрицает неэффективное производство;
- Справедливое распределение доходов по труду;
- Больше прав и возможностей у потребителя;
- Не требуется громоздкий аппарат управления.

Основные минусы рыночной экономики:

- Усиливает неравенство (поляризацию) в обществе;
- Влияет на нестабильность в экономике;
- Не заботиться о создании необходимых обществу благ;
- Безразличие к ущербу, причиняемому человеку, обществу, природе;
- Рынок не способен противостоять монополистическим тенденциям;
- Монополисты искусственно поддерживают высокие цены;
- Монополисты искусственно сокращают производство;
- Рыночная система обладает низкой способностью к сохранению невозпроизводимых ресурсов;
- Рынок не заинтересован в производстве «общественных благ» (образование, здоровье, культура);
- Рынок не обеспечивает социальной справедливости и гармонии;
- Рынок не обеспечивает предоставление достоверной информации о перспективах развития производства и формировании ценовой политики.

Результаты применения историко-экономических методов исследования, позволяют сделать следующие выводы.

Развитие рыночных отношений осуществляется циклически, поэтому неравномерность экономического развития общества находится под влиянием многочисленных причин и факторов. Все эти обстоятельства заставляют искать новые подходы, новые возможности в развитии общественного производства с помощью модели экономической целесообразности и эффективности с целью социально-экономической стабильности государства.

Основы институтов, инструментов, механизмов рыночной системы изложены в **принципе «невидимой руки»** А. Смита в 1776 г., который сформулирован в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов».

Смит указал, что рынок, действуя «невидимой рукой», сам указывает экономике путь к производству товаров и услуг.

Идея «невидимой руки» определяет, что «каждый индивидуум все время прилагает усилия к тому, чтобы изыскать наиболее выгодное применение любому капиталу, которым он располагает. Стремясь извлечь из этого производства продукт наибольшей стоимости, он преследует только свою собственную цель, и в этом случае, как и во многих других, его ведет невидимая рука, ведет к результату, не имеющему ничего общего с его намерениями». (Смит, 1962)

Принципы рыночной экономики основываются на свободах: экономическая свобода, право собственности, свободная конкуренция, правовая система рыночных институтов, бюджетное ограничение, предсказуемая государственная политика.

Экономические отношения и их развитие под влиянием научно-технического прогресса, изменяют ориентиры развития всего общественного производства, сферы влияния их приоритетного развития на основе экономической эффективности и целесообразности в каждом историческом периоде.

И если сегодня вложения в научную деятельность оказывается более эффективными чем вложения, скажем, в сельское хозяйство, то ничего удивительного или случайного здесь нет.

В историческом будущем могут измениться и вложения в искусственный интеллект, информацию, в космос – окажутся более эффективными, экономически целесообразными, чем вложения в научную деятельность, то вектор направленности этой эпохи будет развиваться в этой области деятельности. Необходимо понять время, уловить его особенности той или иной системы деятельности на основе не только анализа эффективности производства, но и практической целесообразности экономического развития общества.

Таким образом, **рыночная экономика проходит свое эволюционное развитие как естественно исторический процесс** – движется через определенные экономические отношения, в результате чего способы ее функционирования, регулирования и методы осуществления коренным образом видоизменяются, тем самым модифицируют рыночную систему.

К. Маркс на основе экономического анализа выяснил, что капиталистическое производство, накапливая богатство, становится противоречивым в своей основе, и потому **экономические кризисы будут неизбежны в условиях капитализма**.

К. Маркс определил всеобщий закон капиталистического накопления, тем самым экономически обосновал возможность социалистической революции на основе изменения экономических отношений и собственности на факторы производства. (К. Маркс, 1952.)

Дж. М. Кейнс укрепил систему рыночных отношений путём умелого преодоления имеющихся противоречий, с помощью гибкой системы приспособляемости в новых социально-экономических условиях.

Кейнс, предложил **государственное регулирование рыночной экономики**. Развивая свое учение, он обосновал «основной психологический закон» – т. е. склонность к накоплению у людей, и в противоположность другим ученым, утверждал, что сбережения – это отрицательный фактор общественного производства и необходимо вкладывать свои капиталы, т. е. делать инвестиции в общественное производство.

За определенный промежуток времени развитие экономики, потребовавшей новых направлений и критериев оценки, способствовало тому, что экономические отношения менялись на различных этапах своего движения. Поэтому экономика **нового времени** двигалась в своем развитии на основе государственного регулирования – стимулирования спроса и предложения.

Все эти новые разработки и подходы Дж. Кейнса, позволили странам Запада и США выйти из экономического кризиса и укрепить свое экономическое положение и благосостояние.

Сегодня этот производственный механизм формирования доходов уже не способен сохранять такую эффективность и успешно функционировать. (Кейнс, 2002)

В современной экономической мысли Запада новым направлением считается монетаризм – представляющий Чикагскую школу М. Фридмена. Разумеется, на смену одной модели общественного развития приходит монетарная система, т. е. теория свободного рыночного хозяйства на основе частного предпринимательства.

Представители монетаризма рассматривают деньги и денежное обращение, и регулирование как решающий фактор развития экономики. Они полагают, что необходимо ограничить экономические функции государства, сократить государственные расходы и уменьшить удельный вес государственного сектора.

В условиях хорошо развитой рыночной экономики данная теория дает положительные результаты, но в целом отрицательно оказывается на уровне жизни населения.

Как разновидность монетарной концепции появилась теория «экономики предложения», суть теории **«экономики предложения»** – стимулирование: налогового, частного предпринимательства и роста сбережения населения.

Таким образом, большинство экономистов, обращаясь либо к классическим, либо к кейнсианским моделям развития, либо к монетаризму, проявляют приверженность к разработанным методам роста экономики.

Вместо того чтобы творчески осмыслить новую ситуацию, новые обстоятельства и условия развития производства, пытаются любой ценой спасти и продлить функционирование теорий, которые становятся уже неэффективными, недееспособными в современных условиях.

(Гасанов, 2016).

В начале первой главы излагалась позиция члена-корреспондента РАН Клейнера Г. Б. по системе экономики, как соединительной ткани общества. Представим еще ряд моделей и схем ученого-экономиста.

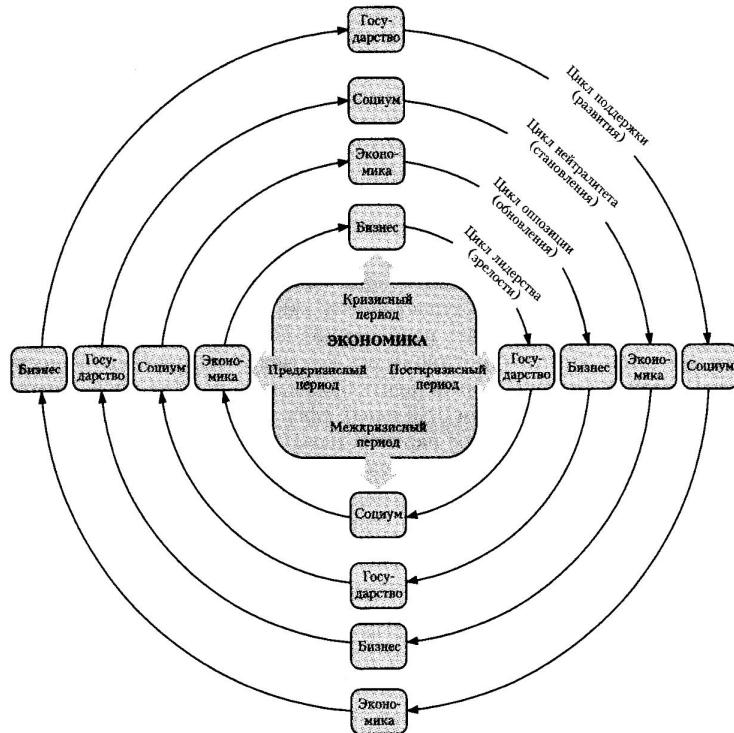


Рис. Модель функционирования общества в контексте взаимодействия его ключевых подсистем

Источник: Г. Клейнер / Вопросы экономики, 2015, – №12. С.120

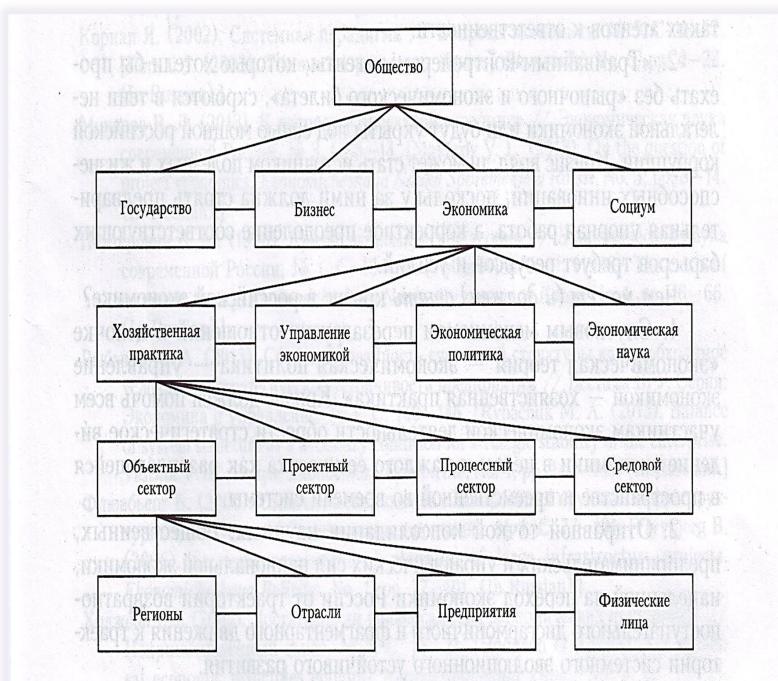


Рис. Иерархия ключевых социально-экономических систем, определяющих устойчивость национальной экономики

Источник: Г. Клейнер / Вопросы экономики, 2016, – №1. С.135

Три основных варианта («стиля») управления

Член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер, считает, что сегодня в России особенно важно переосмыслить роль и функции экономики в обществе, поскольку страна перешла определенный рубеж, за которым разворачиваются новые перспективы и возникают новые проблемы общественной динамики.

В зависимости от особенностей системы принятия наиболее важных решений по управлению обществом исследователь выделяет три основных варианта («стиля») управления:

- ручное, когда по каждой отдельной проблеме принимается отдельное решение каким-либо отдельным субъектом (вариант – одним лицом);

- стратегическое, когда решение по каждой отдельной проблеме принимается на основе принципов, явно сформулированных в рамках предварительно сформулированной и принятой обществом долгосрочной стратегии;
- институциональное, когда решение по каждой проблеме принимается на основе как явных, так и неявных норм и правил (институтов), разделяемых участниками процесса.

Целесообразно рассмотреть еще ряд мнений ведущих ученых - экономистов

Концепция нестационарной российской экономики

Для обозначения российской экономики ряд исследователей предложили термин «нестационарная».

В качестве показательного примера нестационарного поведения приводится ситуация с падением цен на нефть в 2015 году.

Снижение цен на нефть вызвало закономерное снижение цен на моторное топливо во всем мире. Исключение составила только Россия. По мнению экспертов, за выбранный неповторимый путь, стране приходится расплачиваться потерей эффективности.

(Рутгайзер, 2011)

Проявляется в следующем:

- разнородная и часто двузначная инфляция;
- резкие изменения курса рубля по отношению к основным валютам, что вызывает удорожание импорта;
- значительное расхождение между банковскими процентами ставки по кредитам и по депозитам;
- дорогие деньги, к тому же короткие;
- существенное различие цены денег для российских и зарубежных участников, участвующих в проекте;
- отсутствие установившихся рынков и, как следствие, существенные различия между рыночной стоимостью имущества и той, по которой она показана в балансе фирмы;
- практически ежегодные «новации» в налоговой системе;
- реальная опасность потерять бизнес в результате «наезда» представителей власти. (Лившиц, 2010)

Концепция суррогатной инвестиционной системы

Результатом проведенного исследователями (Зубов В.М., Иноземцев В.Л.) научного анализа, стал вывод о том, что в настоящее время в России выстроена, так называемая, суррогатная инвестиционная система (СИС). Она включает в себя взаимоотношения между федеральным бюджетом и производственными структурами, а также финансовыми институ-

тами, специальными агентствами, особыми экономическими зонами.

Собственность, не находящую эффективного применения, отдают в аренду тем, кто может ее использовать прибыльно. Самой распространенной формой выступает предоставление кредита из свободных денежных средств. Устойчивость потока обусловлена добровольностью и эффективностью. Добровольность, в свою очередь, определяется эффективностью вложений, подразумевающую надежность возврата средств.

Общественные бюджетные средства расходуются на покрытие текущих общественных нужд. Финансовая система нацелена на инвестиционные проекты, и основывается на возвратности средств, после завершения конкретного проекта.

Насильственной изъятие средств, для реализации инвестиционных проектов, осуществляется с помощью бюджета в случаях, когда общественная значимость проекта очевидна без возможности коммерциализации по срокам и задачам.

В данном случае могут приниматься решения, которые подменяют рыночные инструменты административными инструментами, что неизбежно ведет к снижению эффективности. Решение на основе частной инициативы, когда ответственность за расходование собственных средств персонифицирована, более эффективны, чем использование общественных (государственных) средств в условиях размытой ответственности.

Деформация условий конкуренции и снижение эффективности наблюдается при росте числа реализуемых точечных проектов.

Государство склонно принимать не только решения, направленные на поддержание институциональной среды в устойчивом и благоприятном состоянии для общего пользования, но и частные экономические решения. Отрицательное влияние оказывают решения принятые по поддержке неэффективных компаний за счет успешных компаний. Это связано с тем, что управленцы стремятся улучшить экономический тренд с помощью общественных ресурсов.

Два важнейших момента наглядно свидетельствуют о снижении эффективности российской экономики:

Экономика не генерирует принципиально новые технологии или продукты.

Диверсификация экономики имеет отрицательный знак, что проявляется в суммарном вкладе добывающих отраслей в доходы бюджета.

Различают следующие элементы СИС:

- Прямое дотирование предприятий из бюджета (сотни предприятий).
- Разновидность – особые экономические зоны. Дотирование осуществляется через льготное налогообложение (28 единиц).
- Бюджетные гарантии.

- Дотирование из бюджета через псевдо рыночные институты. Резервный фонд. ФНБ. АСИ. ВЭБ. Госкорпорации. Госкомпании и другие (23 института).
- Предоставление кредитов ЦБ РФ при посредстве МЭР и ведущих госбанков выборочным предприятиям («проектное финансирование»).
- Особые проекты. Имеют цель стимулировать развитие экономики регионов через мультиплекативный эффект (АТЭС, Сочи – 14).

СИС выступают как звенья механизма нерационального использования ресурсов национальной экономики. (Зубов, 2015)

Теория «ретро экономики», «зомби экономики» и экономическая политика по преодолению негативных процессов

В исследованиях ученых рассматриваются **проблемы технологической отсталости**. Исследователи обращают внимание на феномен **ретроэкономики**, как теории технологической отсталости и ее пагубного влияния на экономику страны.

Ученые использует понятие **некроэкономики**, то есть «мертвой экономики», суть которой состоит в **использовании устаревших технологий для выпуска продукции, которая не пользуется спросом** ввиду плохого качества, или высоких затрат на ее производство. **Спрос на такую продукцию искусственно создается государством.**

Тип экономики, в котором фирмы используют отсталые по сравнению с современными мировыми достижениями технологии, но, несмотря на это, произведенная ими продукция все равно пользуется спросом, ученые называют **ретроэкономикой**.

Сходство и различие некроэкономики и ретроэкономики состоит в следующем:

- сходство – использование устаревших технологий;
- в условиях некроэкономики фирмы используют настолько устаревшие технологии, что выпускаемая ими продукция не имеет реального спроса, поэтому они функционируют исключительно за счет поддержки государства;
- в условиях ретроэкономики продукция этих фирм пользуется некоторым спросом, как правило, на местных рынках, а в случае необходимости эти предприятия получают ограниченную поддержку государства;

то есть первая существует только за счет государства, а для второй важна защита внутреннего рынка от международных конкурентов. (Папава, 2017)

Факторы, способствующие формированию ретроэкономики:

Защита интеллектуальной собственности, которая ограничивает распространение и доступность новых технологических знаний и создает опасность несанкционированного копирования и реинжиниринга этих технологий.

Для законного использования новых технологий требуются большие расходы. Фирмы, работающие в странах с низким уровнем экономического развития, предпочитают устаревшие технологии.

Монополизация экономики, проявляющаяся в скупке патентов на новые технологии монополистическими объединениями. Скупка производится с целью предотвращения их использования другими. Это приводит к моральному износу технологии.

Действия лидеров международной конкуренции, которые не продают лучшие технологии последнего поколения. В результате отсталые страны могут получить не инновационные технологии, а только имитационные технологии.

Низкий уровень образования, который проявляется в отсутствии квалифицированных кадров. Он исключает возможность использовать знания, полученные из открытых источников информации. Проблема связана с неудовлетворительным уровнем образования.

Зомби-экономика, которая представляет собой совокупность фирм, утративших платёжеспособность вследствие кризиса, но продолжающих функционировать при помощи кредитов, взятых под государственную гарантию.

Подобные фирмы не заинтересованы в технологическом обновлении производства, или смене менеджмента. Зомби-экономика, фактически, работает в режиме ретроэкономики. В качестве характерного примера зомби-экономики, исследователями приводится российская экономика.

Для занятия достойного места в мировом хозяйстве, модернизации отечественной экономики для обеспечения получения дополнительных доходов от новых секторов рынка, Россия обязана стимулировать процесс внедрения новых технологий.

Показателен пример подходов к построению единого общенационального рынка в Китайской народной республике.

В исследованиях китайских ученых-экономистов встречается такое понятие, как **система социалистической рыночной экономики**, а также содержится вывод о том, что за сорок лет реформ китайская экономическая система смогла совершить переход от плановой экономики к социалистической рыночной экономике.

В тоже время исследователи объективно отмечают, что развитие рыночного уровня, так называемая маркетизация экономики, в различных районах страны происходит неравномерно.

Другим важным моментом является то, что в КНР еще не образовался единый общенациональный рынок факторов производства.

Отсутствие свободного обращения производительных факторов влечет за собой значительное ограничение разумного распределения производственных ресурсов.

Чтобы ускорить совершенствование социалистической рыночной экономики, создается система качественных механизмов рыночного распределения факторов производства, среди которых представлены следующие меры:

- устранение барьеров, которые сдерживают свободное обращение факторов производства между городом и селом, препятствуя координации секторов промышленности и потребностей рынка;
- обеспечение для сторон, с разными формами собственности, и для каждого субъекта рынка равноправного доступа к использованию ресурсов страны, то есть честную конкуренцию.

Результаты исследований китайских ученых-экономистов позволили выявить, что на экономическое развитие Китая **оказывают давление такие факторы, как снижение спроса, нестабильность предложения и ослабление ожиданий**.

Поэтому в экономической работе в 2022 году на первое место поставлены стабильность и устойчивость всей системы.

Разработаны установки в семи аспектах:

- Макрополитика;
- Микрополитика;
- Структурная политика;
- Политика в области науки и технологий;
- Политика реформ и открытости;
- Региональная и социальная политика.

Определено понятие эффективности, как повышение точности при выборе направлений, оперативности и полезности политики.

Сформулировано требование по концентрации сил на укреплении экономической основы и восполнении слабых звеньев, наращивании исследований и разработке **ключевых технологий для производства комплектующих в важных отраслях, предотвращая, тем самым, риск внезапного прекращения поставок товаров** или перекрытия доступа к технологиям в ключевых областях.

Одновременно принятые дополнительные меры к обеспечению внутреннего цикла, закреплению преимуществ и стимулированию взаимодействия в стремлении развивать промышленные кластеры и производственные цепочки.

Кроме того, расширяется открытость торговли и инвестиций, претворяются в жизнь пункты положения о всестороннем партнерстве.

В настоящее время в России запущен механизм процесса замещения импорта, который должен решить важные социально-экономические проблемы стабилизации рыночной экономики.

Процесс замещения в России имел объективные экономические причины и предпосылки.

В конце 2013 г. и начале 2014 г. началось падение курса рубля, которое привело к снижению импорта и удорожанию этих поставок. Вопрос о замещении импорта, как важной актуальной экономической стратегии развития страны стал тщательно разрабатываться в Правительстве РФ.

О начале процесса ускорения замещения импорта на собственную продукцию официально было объявлено в марте 2014 г. Это было обусловлено еще одной важной причиной – введением экономических санкций Запада против России, которые продолжают расширяться в настоящее время.

По мнению ведущих аналитиков, экономика США находится в предкризисном состоянии.

С целью уклонения от возможного дефолта, политическое руководство страны реализует стратегию накачивания кредитных учреждений, предпринимательских структур и граждан денежными средствами под залог государственных обязательств.

В финансово-экономической жизни страны наблюдаются высокие темпы инфляции и рост внешнего долга, который достиг тридцати триллионов долларов.

Формируемая представителями Североамериканских штатов, рукотворная глобальная кризисная ситуация, преследует цели нейтрализации негативных для экономики США последствий, более того, милитаризации обстановки, способствующей новому обогащению финансово-промышленной элиты страны. Таким образом, **кризисные внутри американские явления, предполагается решать, в очередной раз, за счет европейских, и иных стран всего остального мира.**

В отношении Российской Федерации, по инициативе США, недружественными странами, введено, более 6 тыс. санкций, поставивших Россию на первое место в мире по числу различных ограничений. Целю, проводимой агрессивной компании, является стремление притормозить динамичное развитие российской экономики, помешав стране занять лидирующее положение в мире.

Следует признать, что отечественная экономика, в связи с применением санкций, переживает сложный период. Прогнозируется падение эко-

номики, до 12,4%, что превышает кризисные явления 2009 года и периода прохождения эпидемии COVID-19.

Но Россия никогда не избирала путь решения своих социально-экономических проблем за счет других стран и народов. Политика внутриэкономических выгод, получаемых от реализации **принципа «разори соседа»**, неприемлема для нашей страны, которая выступает за глобальное многостороннее, равноправное сотрудничество и формирование многополярного мира.

Экономические достижения российского государства связаны с эффективными результатами, получаемыми внутри страны, а не ее пределами. Принципиальные стратегические решения по экономической открытости, принимаются руководством РФ **не из «духа глобализма», а исходя из интересов собственной страны при конструктивном взаимовыгодном сотрудничестве с другими странами мира.**

Источником достижение положительных результатов внутри страны, выступает укрепление экономического сотрудничества между регионами России.

Формирование единого, гармоничного и перспективного экономического пространства РФ в современных условиях, связанных с бесконечными вызовами, запускаемыми недружественными странами во главе с США, выступает приоритетной задачей для власти, бизнеса и общества.

Переосмысление процессов, протекавших на территории страны на протяжении тридцати лет, должно быть использовано для поиска, разработки и реализации внутренних потенциалов модернизации экономической жизни России.

Сегодня, вряд ли, можно дать высокую оценку уровню зрелости отечественного рынка, результатам развития бизнеса и реализации знаний и технологий, эффективности использования «социального тонуса» человеческого капитала, а также, адекватности современным требованиям, деятельности по формированию инфраструктуры и институтов развития.

Но развитость именно этих базовых элементов, влияет на диверсификацию всей экономической системы страны, стимулируя внутренние рынок и спрос,нейтрализуя препятствия, мешающие перемещению ресурсов, товаров и услуг.

Государство, располагающее несметными ресурсами, спустя тридцать лет, всерьез заговорила о реальной политике замещения импорта, необходимости восстановления межрегиональных связи внутри самой страны и гарантированном, долгосрочном обеспечении устойчивости поставок сырья, материалов, узлов и агрегатов.

Приходит осознание неправильности позиции по поощрению конкурентного противостояния между регионами, на смену ей возникает необ-

ходимость в усилении влияния государства на совершенствование процесса межрегионального социально-экономического взаимодействия, как важного фактора общенационального развития.

Все это проявляется, в связи с массированным применением санкций, на фоне замедления хозяйственной активности, приостановки и закрытия производств, разрушения транспортно-логистических и финансовых связей, что ведет к серьезному ухудшению социально-экономической ситуации в регионах, и особенно остро проблемы проявляются в регионах, которые ранее выступали в качестве лидеров по привлечению иностранных инвестиций.

«Древо проблем», характерных для региональных экономик, достаточно обширно.

Показателен пример региона-лидера – Калужской области, на территории которой были сформированы исключительно привлекательные условия, по оценке руководства страны и международных экспертов, для привлечения иностранного капитала.

Вхождение региона в систему международных отношений, в качестве полноправного субъекта, сопровождалось определенной негативной деформацией политики открытости в угоду интересам зарубежных партнёров.

Руководители калужских органов власти стремились обеспечить максимальную инвестиционную привлекательность территории для иностранных инвесторов.

Тем более, что мотив, как осознанное побуждение, направленное на достижение конкретной цели, был очевиден, так как на федеральном уровне, одним из важных критериев оценки деятельности руководителей субъектов Федерации и их команд, выступало создание инвестиционной привлекательной среды для владельцев иностранных капиталов.

Представители регионов соревновались (конкурировали), в предложении инвесторам максимального пакета льгот и разнообразных преференций.

Даже в формировавшихся для подъема депрессивных территорий, особых экономических зонах и институтах опережающего развития, представители регионов, стремились заинтересовать инвесторов предложениеми по дополнительным условиям облегчения ведения бизнеса.

При этом следует помнить, что сами подобные институты и инструменты создавались по инициативе федеральных органов власти для фокусирования максимальных льгот и преференций, привлекательных для предпринимателей, занимающихся инвестиционной деятельностью.

Калужская область выступает как полноправная составляющая московской агломерации, обладающая исключительными территориально-

географическими преимуществами перед другими регионами страны. Область граничит, даже не с подмосковными территориями, а непосредственно со столицей, в рамках активно развивающегося проекта «Большой Москвы».

Формируемая особая экономическая зона (ОЭЗ) «Калуга», выступает как гармоничное продолжение территориально-производственных и строительных комплексов «Большой Москвы». На территории России, да и во всем мире, сложно найти аналогичный, производственный и транспортно-логистический объект, столь близко расположенный к центрам столиц.

Московская агломерация продолжает бурное развитие, по проекту правительства Москвы, в ближайшие годы, планируется строительство нового наземного метро или МЦД-4, маршрутом от Железнодорожного до Апрелевки, то есть по калужскому направлению.

Таким образом, проблемы, характерные для многих регионов, и связанные с недостатком производственных объектов, образующих новые рабочие места, недоразвитостью инфраструктурной сети, нехваткой необходимого количества и качества трудовых ресурсов для Калужской области не являются актуальными.

Перед, представителями органов власти региона, предпринимательским сообществом и социумами Калужской области, в настоящее время, стоят следующие задачи:

- разработка и реализация комплекса долгосрочных мер по равнозначному ответу на возникшие внешние и внутренние вызовы;
- высококвалифицированное использование имеющихся у региона преимуществ и опыта, в интересах ускоренного высокотехнологичного, социально-экономического развития;
- получение эффективных результатов от интеграции в процесс совершенствования московской агломерации и реализации проекта «Большой Москвы», а также, включения в систему межрегионального разделения труда внутри страны и за ее пределами;
- активная диверсификация направлений экономического развития региона, когда наряду с наработанным опытом и устранением допущенных просчетов в работе с иностранными партнёрами, адекватно решаются задачи стимулирования процесса по модернизации деятельности предприятий традиционных отраслей экономики и вовлечения во все виды хозяйствования представителей малого и среднего бизнеса.

Применяемые, в нарушение всех положений международного права, недружественными странами санкции, привели к заморозке (аресту), золотовалютных резервов России. Одновременно, пренебрегая фундаментальными законами рыночных отношений и игнорируя право частной собственности, эти страны осуществили аресты недвижимости и счетов российских владельцев крупных состояний за рубежом.

Для сравнения, целесообразно представить ряд положений, которые использованы при выстраивании конструктивных отношений с иностранными инвесторами, на территории Калужской области.

Привлекаемым инвесторам зарубежных стран, предоставлена возможность организации на территории региона бизнес структур со сто процентным иностранным капиталом. То есть ни органы власти, ни российские (региональные) представители бизнеса не имели возможности участвовать в предпринимательской деятельности, или оказывать влияние на принимаемые решения.

Представителям иностранного капитала предоставлялись преференции и льгот недоступные для отечественных (региональных) предприятий, более того за счет средств региона, зачастую заемных средств коммерческих банков, формировались технологические парки, где на специально подготовленной инфраструктуре, размещались производственные мощности иностранных предприятий.

Размещенные на территории региона, многочисленные иностранные бизнес структуры, действовали, по своему усмотрению, не допуская передачу инновационных технологий, производств, инфраструктур и ноу-хау, представителям российского бизнеса.

Не отмечалось и фактов внедрения в реальную деятельность, как это широко распространено за рубежом, элементов, так называемой системы «ментор протеже», когда крупные компании формируют вокруг своего бизнеса сеть представителей малого бизнеса, за что государство предоставляет им дополнительные льготы и преференции.

Тридцать лет, идеализируя, навязанные нам незыблемые законы рынка и роль его «невидимой руки», мы получили комплекс проблем, о которых предупреждал К. Маркс, утверждая, что там, где бурное развитие находит капитал торговый и ростовщический, там хиреет капитал производственный.

Об аналогичной беде предупреждал и С.Ю. Витте, в своих рассуждениях о необходимости «здравого национализма», протекционистской политики и поощрении отечественной индустрии.

Представителям российских регионов, достойным примером для подражания, выступает pragmatism в деятельности китайских партнёров, которые, как и калужане, активно реализовывали возможности международного взаимодействия.

Но в отличие от калужской практики, предоставляя льготы и преференции иностранному капиталу, обременяли инвесторов требованиями по передаче ноу-хау, технологий и иных нематериальных активов, что позволили Китаю осуществить мощный прорыв в индустриальном, финансовом, научном, кадровом, ином развитии, и стать страной мировым лидером.

Объективное переосмысление современной ситуации, сложившейся в Калужской области, московской агломерации и России, а также, наработанной положительной практики и допущенных ошибок, позволяет использовать потенциалы региона с позиций перспективного прагматизма.

Приведем ряд долгосрочных проектов, позволяющих подтвердить подобное мнение.

При поддержке руководства страны, федеральных органов власти, с участием представителей Калужской области и Государственной корпорации «Росатом», в настоящее время, реализуется проект по формированию Инновационного научно-технологический центра (ИНТЦ) «Парк атомных и медицинских технологий» в г. Обнинск Калужской области.

Проект призван отработать, в рамках московской агломерации, с участием ведущих медицинских учреждений Москвы и Калужской области, перевод отечественной системы здравоохранения на новый инновационный уровень с использование потенциала цифровой медицины.

Вырабатывается перспективный алгоритм создания единой национальной системы оцифровки необходимых медицинских данных с использованием технологии искусственного интеллекта.

Обобщается положительная практика московских клиник, которые наработали опыт по взаимодействию с искусственным интеллектом при принятии врачебных решений. Вырабатываются государственные стандарты, которые будут тиражироваться на всю отечественную систему здравоохранения.

Гармоничное вхождение Калужской области в московскую агломерацию, транспортно-географическое единство системы, подсказало идею формирования проекта мульти модального транспортно-логистического центра, объединяющего все транспортные подмосковные потоки, следующие по территории региона.

Фундаментальной основой проекта, явилось внедрение потенциалов технологий цифровой экономики, гарантирующих современный уровень предоставления всего комплекса услуг для обслуживания транспортных цепочек между Европой и Азией. Центр уже обслуживает контейнерные составы, прибывающие с территорий Индии и Китая.

Даже в условиях прессинга, в виде необоснованных санкций, функционирующая калужская особая экономическая зона не утратила своей привлекательности для инвесторов, так как благодаря ее функционированию конструктивно решаются вопросы обеспечения фармацевтическими препаратами московской агломерации и удовлетворяются потребности строительной индустрии, развивающей проект «Большой Москвы».

В сложном текущем (2022) году, еще четыре резидента зарегистрировались в особой зоне и приступили к развертыванию новых промышленных производств.

В настоящее время требует переосмысления региональная экономическая политика, проводившая на протяжении десятилетий в нашей стране.

Наблюдается разрозненность региональных, отраслевых, секторальных стратегий, богатейшая страна, обладающая всеми необходимыми ресурсами, не имеет целостной, комплексной системы управления развитием, которая вывела бы экономику на траекторию опережающего, устойчивого развития.

В управлении регионами отсутствует системный подход, ориентирующий и интегрирующий субъекты Федерации на скоординированную совместную деятельность в рамках единого экономического пространства России. Более того, субъекты, зачастую, подталкиваются к конкурентной межрегиональной борьбе.

Не выработаны, в рамках осуществления международных экономических отношений, перспективные, доказавшие свою эффективность, алгоритмы.

Достижения российских партнёров, в первую очередь Китая и Индии, а также лидирующих отечественных регионов, демонстрирующих положительный опыт инвестиционной деятельности, не анализируются, не обобщаются, а также, слабо тиражируются.

Продолжают преобладать приоритеты не реальных секторов экономики, но финансового рынка, на котором, заинтересованные структуры, зарабатывают прибыли за счет дестабилизации макроэкономики и осуществляют вывод средств за экономические пределы России.

При этом услуги финансового рынка для реальных секторов отечественной экономики продолжают оставаться труднодоступны.

Обрушен мощный, целенаправленный поток негативного воздействия на региональные экономики, и в целом, на национальную экономику. Воздействие осуществляется со стороны стран, открыто объявивших Российской Федерации экономическую войну, и преследующих цель разрушения хозяйственного благополучия российского государства.

К сожалению, дать положительную оценку, принимаемым органами власти всех уровней мерам, как адекватным, существующим вызовам и угрозам, затруднительно.

Между тем, проведенное исследование позволило выявить не только область проблем, но на практических примерах Калужской области и московской агломерации, обозначить серьезные, отвечающие самым жестким требованиям современности, горизонты перспективного развития.

В научной литературе, **спрос рассматривается**, как желание и возможность покупателей (потребителей) приобрести все возможные количества товаров или услуг по любой из возможных цен в данный период времени.

Различают индивидуальный и рыночный спрос.

Спрос отдельного потребителя на рынке называется индивидуальным.

Рыночный спрос представляет собой сумму индивидуального спроса всех потребителей данного товара.

Величина спроса показывает взаимосвязь между данной ценой и данным количеством покупаемого товара.

Закон спроса выражает обратную связь между ценой товара и количеством спроса на него.

Предложение – показывает желание и готовность производителей-продавцов поставлять на рынок различные количества товаров или услуг по любой из возможных цен в данный период времени.

Следует различать понятия **индивидуальное предложение и рыночное предложение, предложение и величина предложения**. Предложение отдельно производителя (продавца) на рынке называется **индивидуальным**.

Рыночное предложение представляет собой сумму индивидуального предложения всех производителей (продавцов) данного товара.

Величина предложения показывает взаимосвязь между данной ценой и данной величиной предложения.

Закон предложения выражает прямую взаимосвязь между ценой и величиной предложения товара.

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы. (Тумашов, 2011.)

Намерение покупателей приобрести товар зависит от ряда факторов:

$$QD = f(P, Pa, Pb, \dots, I, T, W).$$

где:

P – цены данного товара (англ. Price);

Pa, Pb – цены других товаров;

I – денежного дохода (Income);

T – вкусов и предпочтений (Taste) – потребностей истинных и мнимых;

W – накопленного имущества, богатства (Wealth).

Предположим, что все факторы, кроме цены товара – неизменны. Тогда каждому значению цены товара соответствует определенное значение величины спроса.

Спрос (D – англ. demand), или функция спроса $QD = f(P)$ – это зависимость между ценой товара и количеством, которое покупатель может и хочет приобрести на рынке в течение определенного времени.

Согласно закону спроса (обратной зависимости между ценой и величиной спроса) потребители покупают большее количество продукта по низкой цене, чем высокой.

Поэтому связь между ценой и объемом спроса при прочих равных условиях отрицательная, а графически спрос выражается в виде нисходящей кривой.

Переход от шкалы индивидуального спроса к шкале рыночного спроса на данный товар осуществляется путем суммирования величин спроса, предъявляемых отдельными покупателями при равных возможных ценах.

Индивидуальные кривые спроса на одно и то же благо будут разными у различных потребителей, отражая особенности их предпочтений и бюджетных ограничений. Рассмотрим вариант горизонтального метода подсчета рыночного спроса.

Опираясь на кривые индивидуального спроса можно определить, что при цене блага P1 ни один из потребителей не будет покупать благо.

Для первого потребителя любые наборы при данной цене недостижимы, для второго и третьего потребителей при такой цене равновесие достигается в точке А, где объем спроса равен нулю. Соответственно и рыночный спрос равен нулю.

При цене блага P2 для первого потребителя в точке В объем спроса равен нулю, для второго и третьего при такой цене равновесие достигается в точке С и точке D.

Рыночный спрос составит ($0+QC+QD$). Аналогично, при цене блага P3 для первого потребителя равновесие достигается в точке Е, для второго и третьего – в точке F и точке G.

Рыночный спрос составит ($QE+QF+QG$) и так далее. Итак, соединив эти точки, получим кривую рыночного спроса D.

Увеличение величины спроса может происходить:

- вследствие изменения цены товара (графически это выглядит как движение вдоль кривой спроса);
- вследствие изменения его неценовых детерминант (увеличение спроса сдвигает кривую спроса на графике вправо, уменьшение спроса – влево)

Важнейшие неценовые детерминанты рыночного спроса:

1. Изменение потребностей, вкусов и предпочтений потребителей и покупателей (реклама, мода, изменение образа жизни и деятельности, появление продуктов-аналогов);

2. Число покупателей – рост числа покупателей увеличивает спрос, факторы роста – увеличение иммиграции, рождаемости;

3. Доход – его рост, как правило, приводит к увеличению спроса, но в целом его влияние на спрос на отдельные товары может быть различно: на хорошие (нормальные) товары спрос при росте дохода повышается, на

худшие – сокращается, т.к. покупатели переключаются на потребление более качественных товаров-аналогов. Существуют также нейтральные товары, спрос на которые не подвержен влиянию изменения дохода. Уровень их потребления обычно задается физиологически (например, соль);

4. Цены на сопряженные товары (когда цены одних товаров влияют на спрос на другие товары). Сопряженные товары делятся на два вида: взаимозаменяемые (масло и маргарин, автомобили разных марок). Рост цен на один из товаров вызывает повышение спроса на другой товар. взаимодополняемые (бензин и моторное масло). Рост цен на один из них вызывает снижение спроса на другой (обратная зависимость).

5. Потребительские ожидания будущих периодов – цен и доходов (например, неурожай может побудить людей, предвидящих рост цен, закупать его впрок).

В реальности не всегда потребители руководствуются изложенным законом спроса. Часто выбор осуществляется по другим критериям.

1. **Эффект «цена – показатель качества».** Качество – степень соответствия товара его функциональному назначению: насколько лучше (или дольше) удовлетворяется им потребность.

При росте цены люди рассчитывают получить больше полезности (эффекта) на единицу затрат (денег), чем при покупке дешевого товара. Цена становится видом рекламы, сдвигающей график спроса «вправо», пока покупатели не оценят ее реальную достоверность

2. **Эффект ожидаемой динамики цен.** Эффект ожидаемой динамики цен. Формируется вследствие действия спекулятивного фактора, который вызывает **ажиотажный спрос** – спрос сверх нормального уровня, вызванный ожиданием значительного изменения цен или исчезновением товара из продажи (происходит за счет сокращения сбережений и ограничения покупок других товаров).

Потребитель знает, что цена уже выросла с Р1 до Р2 и ждет повышения до Р3, вместо сокращения покупок он их увеличивает при росте цены (вместо Q2EQ2R). Покупка валюты при росте курса, лимит заказы на бирже – купить акции, когда их цена начнет повышаться – это и есть принцип ожидаемого роста курса. DEx – спрос, увеличенный ожиданием роста цен.

3. **Эффект престижного спроса (эффект Веблена).** Он связан с демонстративным, престижным потреблением. Приобретая редкий товар, как правило, дорогой и в силу этого не всем доступный, потребитель подчеркивает свою исключительность. Он демонстрирует поведения сноба, сокращает спрос на блага, широко используемые другими людьми.

Если демонстративный стиль потребления характеризует референтную группу (часть общества, которой стремиться подражать большое количество людей), в поведении значительного числа покупателей проявля-

ется эффект присоединения к большинству. На отрезке АВ наблюдается влияние эффекта «цена – показатель престижа (качества)». На отрезке ВС – товар оценивается как «нормальный».

4. **Эффект Гиффена.** Этот довольно редкий феномен, когда на подорожавший товар возрастает покупательский спрос (был впервые замечен в середине XX века в Ирландии: подорожавший картофель население стало покупать больше).

Товар Гиффена – низкокачественный дешевый товар, занимающий большое место в потребительской корзине малообеспеченных потребителей. При повышении цен на него их бюджет страдает настолько сильно, что потребители отказываются от ранее приобретавших ими более дорогих товаров-заменителей, увеличивая потребление подорожавшего товара, который, тем не менее, остается самой дешевой альтернативой.

Его относительное подорожание перекрывается сокращением покупательной способности потребителей вследствие роста его цены, заставляющим потребителей приобретать самые дешевые товары.

Предложение (S – англ. supply), или функция предложения – это зависимость величины предложения от определяющих ее факторов.

$$QS = \varphi(P, Pa, Pb, \dots, I).$$

где:

P – цены данного товара;

Pa, Pb – цены на другие товары, включая цены на ресурсы;

I – доход покупателя.

Все эти факторы оказывают влияние на издержки производства единицы товара. Если все факторы, кроме цены, принимаются за постоянные величины, то $QS = \varphi(P)$. Согласно закону предложения (прямой зависимости между ценой товара и величиной предложения), производители предлагают к продаже большее количество своего продукта при большей цене, чем при низкой. Поэтому при прочих равных условиях связь между ценой и объемом предложения прямая, а кривая предложения – восходящая.

Переход от шкалы индивидуального предложения к шкале рыночного предложения осуществляется путем суммирования величин предложения отдельных поставщиков (производителей) при равных возможных ценах – аналогично случаю рыночного спроса. Цена продукта не меняет предложения, но изменяет его величину.

Изменение предложения связано с его неценовыми детерминантами, влияющими на издержки. К их числу относятся:

1. **Цены на ресурсы.** Их снижение уменьшает издержки производства и увеличивает предложение (перемещает кривую предложения вправо). Повышение ресурсных цен сокращает предложение.

2. Технология производства. Ее совершенствование при прежних ценах на ресурсы повышает эффективность их использования и увеличивает предложение.

3. Налоги и дотации. Налоги рассматриваются предприятиями как издержки производства, поэтому их рост сокращает предложение. Дотации (антиналоги) увеличивают предложение.

4. Цены на другие товары. В ряде случаев они могут оказать влияние на предложение, если эти товары производятся на одних и тех же производственных мощностях (рост цен на пшеницу побуждает увеличить ее производство и сократить производство других сельскохозяйственных культур, а, следовательно, и их предложение).

5. Ожидание изменения цен. Ожидание роста цен сокращает текущее предложение (ожидание роста затрат и равновесных цен на продукцию).

6. Рост числа продавцов. Он увеличивает предложение. Задача анализа спроса и предложения заключается в объяснении цен на товары и объема их продаж.

В условиях свободной конкуренции взаимодействие рыночного спроса и рыночного предложения корректируют цену до того момента, когда величина спроса и величина предложения совпадают.

Ситуация, при которой количество товара, предлагаемого к продаже QS , равно количеству товара QD , которое покупатели намерены приобрести, называется рыночным равновесием по данному товару

Равновесное количество продукции QE устанавливается при равновесной цене PE .

Равновесная цена – это такое значение цены, при котором величина спроса равна величине предложения ($QD = QS$).

Равновесное количество товара QE – то, которое продается при равновесной цене. Точка А, где пересекаются графики спроса и предложения – это состояние равновесия по данному товару.

Положение, при котором цена оказывается выше равновесного значения, называют избыточным. Оно характеризуется затовариванием. Если же цена окажется ниже этого значения, положение характеризуется избыточным спросом, формируется **дефицит**.

При цене PE достигается состояние **равновесия** ($QS=QD$). Это положение, при котором количество товара, предлагаемого к продаже, равно количеству товара, которое покупатели намерены приобрести. При цене $P2$ выше равновесной $QS>QD$, возникает **избыток** (затоваривание равно $QS2 - QD2$).

Увеличение спроса увеличивает равновесную цену и равновесное количество продукта. Существует прямая зависимость между изменениями спроса и изменениями равновесной цены и равновесного количества продукта.

Увеличение предложения снижает равновесную цену и увеличивает равновесное количество продукта. Существует прямая зависимость между изменением предложения и изменением равновесного количества продукта, и обратная зависимость изменения предложения и изменения равновесной цены.

Одновременное увеличение спроса и предложения в долгосрочном периоде приводит к росту равновесного количества товара, незначительно влияет в любом направлении (увеличения или снижения) или не влияет на изменение равновесной цены.

Долгосрочную кривую предложения в этом случае будет представлять кривая SL. На конкурентном рынке при возникновении дефицита цены начинают расти. Рост цен стимулирует продавцов к расширению производства товаров. Постепенно спрос насыщается, и рынок достигает равновесного состояния. При возникновении затоваривания наблюдается снижение цен.

Это ведет к свертыванию производства. В результате рынок снова приходит в состояние равновесия.

Рыночное равновесие по Вальрасу.

Модель рыночного равновесия швейцарского экономиста Л. Вальраса иллюстрирует одновременное взаимодействие спроса и предложения определенного товара и получила в экономической теории название модели частичного рыночного равновесия (равновесия на рынке одного товара). Вальрас делает акцент на соотношении величины спроса и величины предложения в установлении равновесия.

Рыночное равновесие по А. Маршаллу

Альфред Маршалл делает акцент на соотношении цены спроса и цены предложения в установлении равновесия. Модель рыночного равновесия Маршалла больше применима к анализу установления равновесия в длительном периоде, когда объем предложения в состоянии адекватно отреагировать на изменение рыночной цены спроса. На конкурентном рынке при возникновении дефицита цены начинают расти.

Рост цен стимулирует продавцов к расширению производства товаров. Постепенно спрос насыщается, и рынок достигает равновесного состояния. При возникновении затоваривания наблюдается снижение цен.

Это ведет к свертыванию производства. В результате рынок снова приходит в состояние равновесия.

Вместе с тем обе модели показывают естественную способность рынка «самонастраиваться» путем непрерывного «поиска» соответствий между спросом и предложением.

Допущения проведенного анализа: На рынке равновесия по данному товару на практике может не быть – например, цена спроса меньше цены предложения при любом (положительном) количестве продукта.

Производство товара технологически возможно, но экономически нецелесообразно. Недоучет этого обстоятельства объясняет неудачу некоторых деловых проектов, в которых неверно оценен спрос. Равновесие может существовать не при единственном сочетании значений цены и количества продукта.

Спрос является функцией цены товара, и его величина в подавляющем числе случаев изменяется в направлении, противоположном изменению цены товара. Для формирования ценовой политики производителям необходимо знать реакцию потребителей на изменение цены, которая называется **эластичностью спроса**.

Эластичность – это мера реагирования (чувствительность изменения) одной переменной величины, например, величины спроса или предложения, на изменение другой переменной величины, например, цены товара или дохода покупателя.

Для ее измерения необходимо сравнивать не абсолютные, а относительные значения изменений этих двух переменных.

Ценовая эластичность спроса определяется как соотношение относительного изменения величины спроса на товар к относительному изменению цены (или дохода покупателя).

Изменение эластичности спроса происходит под влиянием ряда факторов:

- наличие товаров-заменителей (эластичность увеличивается при большом количестве близких по потребительским свойствам товаров),
- широта возможностей использования данного товара (чем больше возможностей использования, тем выше эластичность),
- доля дохода, расходуемого покупателем на данный товар. Чем она выше, тем выше эластичность спроса;
- настоящая потребность в товаре и степень его редкости;
- фактор времени.

Для товаров текущего потребления эластичность выше в длительном периоде, так как покупатель при изменении цен получает время для пересмотра состава своей потребительской корзины.

Для предметов длительного использования ситуация обратная, эластичность спроса выше в коротком периоде, так как при увеличении цен запас старых благ позволяет отложить приобретение новых.

Для увеличения выручки при эластичном спросе необходимо снижать цену товара, а при эластичном – повышать ее.

Измерение эластичности.

Эластичность, измеренная в отношении единичных значений цены и количества товара, называется **точечной**. Она характеризует тенденцию реа-

гирования величины спроса на изменение цены в отдельной точке кривой спроса.

Эластичность, измеренная при относительно больших изменениях цены и количества (на отрезке кривой спроса), называется **дуговой**. Показатель дуговой эластичности всегда лежит где-то между показателем точечной эластичности низкой и высокой цен, но не всегда посередине.

Перекрестная эластичность спроса – это мера реагирования изменения величины спроса на один товар (A) в результате изменения цены другого товара (B).

Эластичность спроса по доходу

Эластичность спроса по доходу EI – мера реагирования величины спроса на изменение дохода покупателя (показывает, на сколько процентов изменится спрос на товар X при изменении дохода потребителя на 1%).

В большинстве случаев эластичность спроса по доходу является положительной, но возможны различные варианты (значение данного показателя используется для классификации товаров):

- Спрос неэластичен по доходу (товары первой необходимости – уровень их потребления задается физиологически): при росте дохода на 1 % спрос возрастает менее чем на 1 %. $0 < ED(I) < 1$;
- Спрос эластичен по доходу $ED(I) > 1$ – предметы роскоши. При росте дохода на 1% спрос возрастает больше чем на 1%;
- Отрицательная эластичность (низкокачественные товары). Рост дохода приводит к сокращению спроса на такие товары $ED(I) < 0$. На отрезке ВС товар превращается в худший для потребителя. С ростом дохода он сокращает его потребление, заменяя его лучшими товарами заменителями.

Эластичность предложения определяется как соотношение относительного изменения величины предложения товара к относительному изменению цены.

Ценовая эластичность предложения [ES(P)] – показатель, отражающий процентное изменение объемов предложения товара в результате изменения цены.

Формула эластичности и способы ее измерения схожи с эластичностью спроса, однако в отличие от спроса величина предложения товаров меняется в том же направлении, что и цена, поэтому знак коэффициента эластичности предложения за редким исключением положителен.

Для абсолютного большинства товаров эластичность предложения по цене в краткосрочном периоде ниже, чем в долгосрочном, что связано с ограничением производственных возможностей – дефицит времени не позволяет увеличить объемы использования некоторых факторов производства. (Гумашов, 2011.)

Вопросы для самоконтроля

1. Основные черты рыночной экономики.
2. Понятие рынка
3. Сущность и функции рынка.
4. Инфраструктура рынка
5. Преимущества и недостатки рыночной экономики
6. Классификация рынков.
7. Участники рыночной деятельности
8. Концепция нестационарной российской экономики
9. Концепция суррогатной инвестиционной системы
10. Теория ретроэкономики

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

- 1. Иерархия ключевых социально-экономических систем, определяющих устойчивость национальной экономики (по Клейнеру Г.Б.):**
 - экономическая наука;
 - экономическая политика;
 - управление экономикой;
 - реальная экономическая деятельность.
- 2. Модель функционирования общества в контексте взаимодействия его ключевых подсистем (по Клейнеру Г.Б.):**
 - кризисный период
 - посткризисный период;
 - межкризисный период;
 - предкризисный период.
- 3. Три основных варианта («стиля») управления (по Клейнеру Г.Б.)**
 - ручное;
 - стратегическое;
 - институциональное.

Содержание тестовых материалов

Задание №1

Главным признаком различия экономических систем является:

- + степень вмешательства государства в экономику
- + уровень доходов населения
- + уровень научно-технического развития

Задание №2

Важнейшим условием успешности рыночной экономики является:

- + стабильность цен
- + многообразие форм собственности
- + постоянный рост объемов производства

Задание №3

Об экстенсивном характере развития хозяйства свидетельствует:

- + улучшение организации производства
- + внедрение новейших научных разработок
- + увеличение объемов используемых ресурсов

Задание №4

Если экономика вошла в стадию спада, государство должно:

- + понизить налоги
- + расширить продажу ценных бумаг
- + выпустить дополнительные облигации

Задание №5

Укажите неверный признак рыночной экономики

- + основой является частная собственность
- + определяющую роль играет конкуренция
- + государство определяет цены

Задание №6

Чем, в первую очередь, различаются рыночная, командная, смешанная экономическая системы:

- + уровнем развития факторов производства
- + качеством производимой продукции
- + способами регулирования экономики

Задание №7

Для достижения успеха в условиях рыночной экономики производитель должен:

- + заниматься благотворительностью
- + увеличить штат работников
- + повысить эффективность производства

Задание №8

Государство в рыночной экономике оказывает следующее влияние:

- + поддерживает конкуренцию товаропроизводителей
- + устанавливает цены на продукцию
- + определяет вид и объем продукции предприятия

Задание №9

Основой любой экономической системы является:

- + форма правления
- + форма собственности
- + факторы производства

Задание №10

Основным признаком командной экономики выступает:

- + производство товаров в соответствии с государственным планом
- + многообразие форм собственности
- + наличие экономической самостоятельности

Задание №11

Тип рынка, который определяет цены, а продавцы и покупатели воспринимают как должное:

- + конкурентный
- + плановый
- + несовершенный

Задание №12

К признакам рынка не относится:

- + нерегулируемый спрос
- + нерегулируемая цена
- + нерегулируемое налогообложение

Задание №13

В условиях рыночной экономики по мере увеличения цены объем спроса:

- + уменьшается
- + увеличивается
- + остается прежним

Задание №14

Верны ли следующие суждения о рынке:

1. Признаком конкурентного рынка является регулируемый государством доступ на рынок производителя товаров и услуг.
 2. Признаком конкурентного рынка являются регулируемые местными органами власти спрос и предложение.
- + только 1
 - + только 2
 - + оба верны
 - + нет верного ответа

Задание №15

Верны ли следующие суждения о конкурентном рынке:

1. Признаком конкурентного рынка является неограниченное число участников.
 2. Признаком конкурентного рынка являются регулируемые государством цены.
- + только 1
 - + только 2
 - + оба верны
 - + нет верного ответа

Задание №16

Какое положение не относится к рыночной экономике:

- + государство вмешивается в экономику в рамках норм закона
- + главным механизмом отношений выступает регулирование цен

Задание №17

Соперничество между участниками рынка за право применения экономических ресурсов:

- + кооперация
- + монополия
- + конкуренция

Задание №18

Верны ли следующие суждения о рыночной экономике:

1. В рыночной экономике господствующее положение занимает частная собственность.
 2. Главным механизмом рыночной экономики является регулирование цен.
- + только 1
+ только 2
+ оба верны
+ нет верного ответа

Задание №19

Положение характерное для командной экономики:

- + потребитель сам решает, что покупать
+ производитель сам решает, что производить
+ государство регулирует, что производить и покупать

Задание №20

Верны ли следующие рассуждения о рыночной экономике:

1. Для рыночной экономики характерно преобладание натурального хозяйства.
2. Для рыночной экономики характерно строгое государственное планирование производства всех видов товаров.

- + только 1
+ только 2
+ оба верны
+ нет верного ответа

3. МОНОПОЛИЯ И КОНКУРЕНЦИЯ

Проблеме конкурентоспособности (КСП) посвящено значительное число работ отечественных и зарубежных авторов. В рамках классической экономической теории изучение вопросов конкурентоспособности неразрывно связано с изучением рынка и антимонополистической теории и практики. Можно выделить три **основных подхода к определению конкуренции:**

- конкуренция как состязательность на рынке;
- конкуренция как элемент рыночного механизма;
- конкуренция как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка.

Наиболее раннее упоминание о монополистических деловых практиках встречается в Кодексе Хаммурапи, принятом в 2100 году до н. э. В 347 году до н. э. в «Политике» Аристотеля впервые появляется термин «монополия». В I веке н. э. он впервые используется в обращении к Сенату римского императора Тиберия. Дальнейшее распространение концепция получила после включения запрета монополистических практик, в Кодексе Юстиниана.

В разработку конкурентоспособности внесли свой вклад, начиная с А. Смита – К. Менгер, В. Визер, А. Маршалл, Ф. Хайек, Дж. Кейнс, П. Самуэльсон и многие другие.

Адам Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные покупатели и продавцы конкурируют друг с другом за более выгодные продажи и покупки соответственно. **Конкуренция – «невидимая рука» рынка, координирующая деятельность его участников.**

В работах А. Маршалла прослеживаются в неразвитом виде два подхода к пониманию конкуренции, которые можно обобщить, используя **две характеристики: «результат» и «процесс».**

Трактовка конкуренции Ф. Хайеком прямо указывает на ее специфику: под конкуренцией понимается **процедура открытия новых возможностей** использования существующих (доступных) ресурсов, а также создание новых ресурсов.

Хайек пишет: «Примечательно, что один из самых распространенных упреков в адрес конкуренции состоит в том, что она “слепа”. В этой связи уместно напомнить, что у древних слепота была атрибутом богини правосудия». И далее: «Ведь когда собственность принадлежит множеству различных владельцев, действующих независимо, ни один из них не обладает исключительным правом определять доходы и положение дру-

гих людей. Максимум, что может владелец собственности, – это предлагать людям более выгодные условия, чем предлагают другие».

Ф. Хайек придавал огромное значение спонтанным действиям при капитализме, тому, как он отбирает, используя эволюционные механизмы, жизнеспособные институты, которые в состоянии выжить. (Хайек, 1989)

По Й. Шумпетеру рыночная экономика – это не стерильный, стремящийся к равновесию мир, но мир реального соперничества, где живые люди организуют новые фирмы, завоевывают новые рынки и продвигают новые продукты. Шумпетер считал, что **эффективная конкуренция возможна лишь в условиях динамической экономики**, где непрерывной поток нововведений трансформирует устойчивую экономическую ситуацию. (Шумпетер, 1982.)

М. Портер, ведущий мировой специалист в области конкуренции, сформулировал **четыре группы факторов, влияющих на конкурентоспособность:**

- параметры спроса, определяющие возможности реализации продукции, а также границы возможных изменений цен на нее;
- наличие конкурентной среды, стимулирующей к постоянному поиску нового, повышению качества и эффективности производства;
- параметры факторов, используемых в процессе производства (сырье, материалы, энергия, рабочая сила);
- наличие родственных и поддерживающих отраслей, связанных с основными отраслями, т.е. теми отраслями, которые позволяют максимально повысить качество продукции в широком смысле слова.

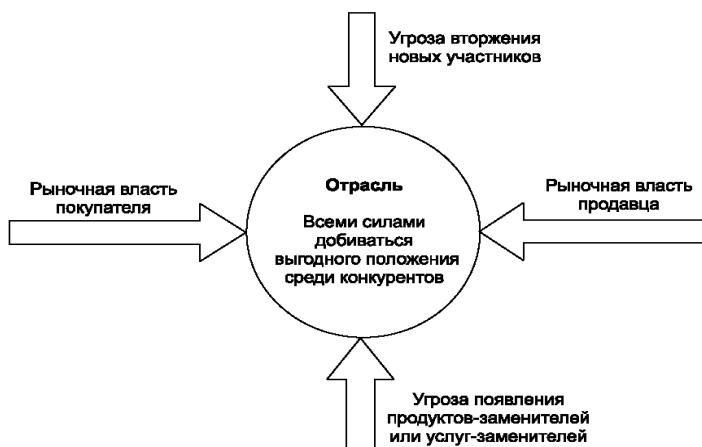


Рис. 1. Силы, управляющие конкуренцией в отрасли (по М. Портеру)

Состояние конкуренции в отрасли, по мнению М. Портера, определяется пятью основными силами.

В совокупности эти силы определяют предельный потенциал прибыли отрасли.

Знание сил, управляющих конкуренцией в отрасли, обеспечивает фундамент для разработки стратегического плана действий в борьбе за конкурентные преимущества. Оно позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятий, входящих в отрасль, дать их четкое позиционирование в отрасли, понять, в каких областях стратегические изменения дадут наивысший эффект, и определить потенциальные возможности и факторы угрозы для предприятий со стороны других отраслей и иностранных конкурентов.

М. Портер, на базе системного подхода, установил **тождественность конкурентоспособности и экономической эффективности**.

В современной зарубежной литературе конкурентная политика как необходимое условие экономического роста исследуется в рамках целого ряда моделей. (Портер, 2005).

Питер Ф. Друкер в работе «Практика менеджмента» определяет **восьмь ключевых сфер предприятия**, для которых необходимо устанавливать цели: рыночное положение, инновации, производительность, материальные и финансовые ресурсы, прибыльность, работа и обучение менеджеров, работа рядового персонала, ответственность перед обществом.

Рыночное положение ставится на первое место и определяется в сопоставлении с потенциалом рынка и с деятельностью поставщиков конкурирующей продукции или услуг, независимо от того, прямая конкуренция или непрямая.

Друкер считает, что существует максимальный удельный вес компании на рынке, который нежелательно превышать, даже если нет антитрестовых ограничений.

Доминирующее положение на рынке усиливает будильность: монополисты терпят крах из-за самодовольства.

Доминирование на рынке порождает огромное внутреннее сопротивление против нововведений.

Поэтому для каждого направления требуется четко определить рынок, его реальный объем и потенциал, его экономические тенденции и возможные инновации.

Делать это необходимо на основе понимания рынка как ориентированного на потребности и желания потребителя, с учетом как прямых, так и непрямых конкурентов. Цель должна совладать с целями, установленными для **удержания конкурентного рыночного положения**. (Друкер, 1992).

В работе М. Джастмана экономика рассматривается как совокупность неделимой инфраструктуры и остальных отраслей. В том случае, если инфраструктура монополизирована, нежелание потенциальных участников других рынков платить монопольную цену за ее использование приводит к замедлению экономического роста.

Поэтому **конкуренция в инфраструктурных отраслях является ключевым фактором успешной промышленной политики** в экономике в целом.

Согласно теории цикла жизни отрасли М. Горта и С. Клеппера, которая базируется на теории цикла жизни товара, отрасль проходит через несколько стадий: **зарождение и рост; зрелость и стагнация.**

В зависимости от фазы жизненного цикла отрасли меняются как барьеры для входа на рынок, так и численность конкурентов. Естественным состоянием рынка для этих стадий являются высокая концентрация и монополизация производства. (Мокроносов, 2014).

Ф. Котлер предложил классификацию, основывающуюся на **дифференциации производителей-конкурентов по их ролевой функции** на рынке.

Конкуренты делятся на следующие типы: лидеров, претендентов на лидерство, ведомых и новичков.

Дж. Брандер и Б. Спенсер показали, что политика **поддержки отдельных отраслей протекционистскими методами** в условиях несовершенной конкуренции на мировых рынках приводит к повышению национального благосостояния.

В России в период плановой экономики вопросами конъюнктуры мирового рынка и конкурентоспособности длительное время занимались ученые научно-исследовательского конъюнктурного института: А. Литвиненко, М. Татьянченко, С. Панкина, Ю. Савинова и др.

Наиболее полно исследуются аспекты конкурентоспособности как технико-экономической категории качества продукции в монографии Долинского Г. и Соловьева И., а методики оценки уровня конкурентоспособности товаров – в работах российских ученых П. Завьялова, С. Захарова и др.

Современный экономический словарь трактует понятие **конкуренция как «состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья».**

Понятие конкурентоспособность трактуется как «**свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений**» (Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна).

А.М. Лопухов формулирует понятие **конкуренции как**:

- элемента рыночного механизма;
- формы взаимодействия рыночных субъектов;
- экономического соперничества обособленных товаропроизводителей за долю рынка и прибыли, получение заказа;
- механизма регулирования пропорций общественного воспроизведения.

Лопухов считает, что конкуренция и монополия образуют диалектическую общность, постоянно противостоят друг другу на рынке и выступают неотъемлемой чертой рыночных отношений.

Доктор экономических наук С. Авдашева приводит различные трактовки конкуренции.

Один из походов, который нашел отражение в Федеральном законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», рассматривает **конкуренцию как ситуацию на рынке, когда ни один из хозяйствующих субъектов не в состоянии оказать ощутимое влияние на общие условия сделок в том или ином рыночном сегменте**. Его особенность – определение конкуренции как свойства некоего равновесного состояния рынка, базовые характеристики которого статичны.

Другая трактовка определяет **конкуренцию как динамический процесс**. Она проявляется в совершенствовании продуктов и технологий, формировании новых рынков, новых источников сырья, новых организаций.

Старший научный сотрудник Института прикладных экономических исследований АНХ при правительстве Российской Федерации В. Новиков рассматривает определения некоторых понятий, упоминающийся в статьях 4 и 5 Федерального закона «О конкуренции...».

Данным законом запрещаются действия хозяйствующего субъекта (или группы лиц), занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) уменьшение интересов физических лиц.

Под **конкуренцией** здесь понимается «состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке».

Доминирующим положением признается «исключительное положение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителя либо взаимозаменяемых товаров дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на

общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам».

Общей формой ограничения конкуренции в российском антимонополистическом законодательстве считается **монополистическое ценообразование**, предполагающее, в том числе недопроизводство товара по сравнению с конкурентным уровнем. В соответствии с законом «О конкуренции...» запрещается:

- изъятие товаров из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке либо повышение цен;
- установление монопольно высоких (низких) цен;
- сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, или наличие возможности их безубыточного производства;
- необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) при наличии возможности производства или поставки соответствующего товара;
- нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования.

В основе действующих в России нормативных актов антимонопольного законодательства (делает вывод В. Новиков) лежит стандартная неоклассическая теория монопольных цен, дополненная Неоинституциональным подходом.

Профessor A. Шаститко выделяет **три области антимонопольной политики**, определяющие соотношение действий, ограничивающих, не допускающих или устраняющих конкуренцию, и действий, направленных на развитие конкуренции.

В том числе:

- антимонопольное законодательство как совокупность предписаний относительно запрещенных действий (хозяйственных практик);
- право применение как механизм, обеспечивающий соблюдение правил, включая механизм применения санкций к нарушителям;
- защита конкуренции, в том числе распространение информации среди участников хозяйственного оборота о значимости конкуренции и необходимости (возможности) ее развития.

Дальнейшее развитие конкуренции (по мнению А. Шаститко), равно как и института частной собственности, сопряжено с реформированием системы государственного регулирования и, в частности, с реализацией защитных формализованных процедур, которые не допускают создания, а также сохранения регулирующих норм, препятствующих, ограничивающих или устраняющих эффективную конкуренцию.

Научный сотрудник Института США и Канады РАН А. Рей фокусирует внимание на факторах, способных в среднесрочной перспективе привести к изменению положения фирмы на рынке, в том числе в связи со следующими обстоятельствами:

- решения по товарной номенклатуре и выходу на смежные рынки;
- расходы на разработку новых товаров;
- «случайных» исторических событий;
- изменения издержек на оплату труда.

Для корпорации (считает А. Рей) разработка деталей конкурентной стратегии может начаться только после того, как определен товар, с которым будет осуществлен выход на рынок и который принесет высокую норму прибыли. При выборе номенклатуры товарной продукции и, как следствие, конкурентной стратегии фирме приходится учитывать:

- характер товаров;
- свойства конечного спроса на товар;
- характер конкуренции на целевом товарном рынке;
- национальный промышленный, предпринимательский, кадровый потенциал страны происхождения;
- уровень оплаты труда относительно других стран.

Между собой конкурируют не только отдельные компании, но и группы компаний из разных стран и сами страны. Государственные и этнокультурные границы играют большую роль в **межфирменной конкуренции** (продолжает А. Рей):

- во-первых, облегчая создание «экспортных картелей», а также слияния и поглощения между предпринимателями из одной страны;
- во-вторых, обостряя конкуренцию между представителями разных корпоративных культур и замедляя процесс создания международных картелей;
- в-третьих, привнося элемент экономического национализма – необходимость согласования корпоративных интересов с более широкой национальной экономической стратегией.

Российским экономистом А. Юдасиным разработана классификация предприятий-конкурентов с присвоением названий, заимствованных из современной биологии: **виолентов, патиентов, эксилерентов, коммутантов**. Классификация в принципе выделяет одни и те же роли, как у Ф. Котлера:

1. Виоленты (лидеры) – крупные предприятия, как правило, массового производства, занимающие на рынке определенного товара до 40 % объемов продаж. Обладая таким преимуществом, как превосходство в производственных мощностях, они имеют низкий уровень издержек производства. Получают чистую прибыль при невысокой цене. Для них вре-

менно исключена опасность появления новых конкурентов. Большой масштаб не позволяет им оперативно реагировать на изменяющуюся рыночную конъюнктуру, поэтому они не становятся монополистами.

2. Пациенты (претенденты на лидерство) – специализированные предприятия. Играют заметную роль на рынке ограниченного ассортимента товаров. Гибко реагируют на изменения спроса в своей сфере. В группе конкуренция обострена, заметны монополистические притязания.

3. Эксилеренты («ведомые») – средние и мелкие предприятия, следующие за крупными фирмами. За счет чего и добиваются успеха, экономия силы и средства.

4. Коммутанты (новички) – мелкие универсальные предприятия, освоившие рыночные ниши, малоизвестные крупным производителям. Отличаются инновационной активностью. На определенное время становятся монополистами. Самая многочисленная и маневренная группа.

Конкуренция на рынке выступает в различных формах и осуществляется различными методами.

В зависимости от соотношения на рынке числа продавцов (покупателей), а также от возможности их влиять на цену товаров конкуренцию называют совершенной или несовершенной.

Экономический словарь содержит следующие определения (Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна):

1. Конкуренция совершенная – «характеристика рынка, на котором присутствует большое количество форм, предлагающих однородную продукцию. Для современной конкуренции определяющим является легкость входа предпринимателя в отрасль, равные возможности покупателей и продавцов в доступе к информации о состоянии рынка. Ни размер самих предприятий, ни другие причины не позволяют хотя бы одному из них воздействовать на рыночную цену». Таким образом, производитель может самостоятельно определить только один параметр – объем выпуска продукции, учитывая при этом сложившуюся на рынке цену и величину собственных издержек. В реальной жизни совершенная конкуренция практически отсутствует.

2. Конкуренция несовершенная – «положение на рынке, при котором возможны осложнения при вступлении в него и выходе, ограничен доступ к информации, ограничено число покупателей и продавцов. Товары, продаваемые на нем, могут быть дифференцированы или уникальны, в связи с чем отдельные рыночные агенты имеют возможность оказывать влияние на масштабы производства и уровень цен».

Несовершенная конкуренция имеет множество разновидностей, основные характеристики наиболее распространенных видов представлены в таблице, разработанной профессором А.С. Пелихом.

Наиболее близка к совершенной конкуренции, **монополистическая конкуренция**.

Монополия – антипод конкуренции. Под монополией можно понимать как исключительное право распоряжения производственными ресурсами в сфере производства и обращения, так и право оказания определяющего влияния на те, или иные сферы общественной жизни, базирующиеся на различных предпосылках – экономических, юридических, политических (мнение А.С. Пелиха).

Особенности монополистической конкуренции заключаются в том, что продукция (услуги) у отдельных продавцов отличается от аналогичных товаров (услуг) у других продавцов. Каждый продавец имеет влияние на других продавцов своего рыночного сегмента и сохраняет контроль над ценами на свой товар.

Монополией называют также крупные компании (фирмы, корпорации) и их объединения (картели, тресты, концерны, консорциумы), возникшие на основе концентрации производства и сбыта определенной продукции с целью получения максимальной прибыли. Монополия предполагает единственного производителя, что дает ему право распоряжения всеми видами ресурсов в сфере производства и обращения и определяющего влияния на все сферы общественной жизни. Характерные черты монополии: единственный продавец; нет близких заменителей; «диктующий цены»; заблокированное вступление.

Олигополия – ситуация, при которой господствует небольшое число крупнейших фирм, компаний в производстве и на рынке.

Монопсония – тип рынка, где действует только один покупатель и множество продавцов, таким образом, цену диктует покупатель, а продавцам приходится подстраиваться под его требования. В складывающейся ситуации, нельзя понижать цены до уровня, который оставит производителей без экономической прибыли, в этом случае продавцы или разорятся, или уйдут с рынка.

Конкуренция может быть **внутриотраслевой (межфирменной или предметной) и межотраслевой**. В первом случае речь идет о конкуренции между аналогичными товарами, удовлетворяющими одну и ту же потребность, но различающимися по цене, качеству или ассортименту.

Во втором в конкурентную борьбу включаются товары различных отраслей, удовлетворяющие различные потребности потребительского и производственного спроса. Этот вид борьбы называют функциональным, и борьба ведется за платежеспособный спрос населения и потребности производства.

По методам осуществления конкуренцию подразделяют **на ценовую и неценовую конкуренцию**.

Первая состоит в уменьшении затрат на производство товаров и соответствующем снижении цен без изменения ассортимента и качества. Вторая предусматривает широкий круг мероприятий, ведущих к успеху без изменения сложившихся цен на продукцию (гарантийный ремонт, установка и наладка оборудования и т.д.).

По характеру поведения субъектов выделяют **конкуренцию гарантированную, приспособленческую и креативную:**

- гарантированная (обеспечивающая) конкуренция – проявляется в стремлении производителей к сохранению достигнутых на рынке позиций за счет постоянного повышения качества уже выпускаемой продукции и оказания дополнительных услуг;
- приспособленческая конкуренция – основана на использовании инновационных возможностей соперников и состоит в копировании достижений последних;
- креативная конкуренция – предполагает достижение превосходства над соперниками путем изменения уже сложившейся структуры спроса и предложения (создание новых видов товаров, разработка новых способов реализации продукции и т.д.).

В исследовании сотрудников ИМЭМО РАН Ю. Куренкова и В. Попова отмечается необходимость различать **глобальную конкурентоспособность** страны на мировых рынках, конкурентоспособность страны на национальном рынке и **конкурентоспособность на микроуровне (уровне фирм) на национальном и мировом рынках.**

Концепция страновой конкурентоспособности (по мнению Ю. Куренкова и В. Попова) основана на использовании в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевый труд, богатые природные ресурсы, благоприятные географические, климатические, инфраструктурные факторы и т.п.) для экспорта продукции страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами. А также на использовании конкурентных преимуществ, основанных на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях производственного цикла.

Соединение в одной стране сравнительных и конкурентных преимуществ усиливает ее конкурентоспособность в глобальном экономическом пространстве.

Исследователи выявляют новые черты конкуренции:

- Свободная конкуренция частных товаропроизводителей сочетается в разнообразных формах с конкуренцией монополистических и олигополистических структур.
- Конкурентная борьба ведется на частично закрытых, в том числе с помощью политики протекционизма, рынках.

- Происходит сдвиг от использования ценовых методов конкуренции к неценовым методам.
- Изменяется структура спроса – от потребления массовой унифицированной продукции, к формированию индивидуализированного потребительского и инвестиционного спроса.
- Конкуренция за доходы потребителей приобретает более агрессивный характер, выживает только сильнейший новатор.
- Возникает новый, более высокий уровень конкурентоспособности, когда конкуренты вступают в партнерские отношения.

Государство изыскивает новые способы регулирования процессов создания альянсов с чрезмерной монополизацией производства для защиты «добропорядочной конкуренции».

Выявились ограничения в наращивании материальных потребностей, создались предпосылки для «перелива» значительной части рабочей силы в сферу услуг.

Выше всего ценятся знания, информация, на базе которых развиваются информационные технологии – основа нового типа производства, управлеченческих систем, инфраструктурных сетей, организации финансовых потоков.

По мнению представителей Всемирного экономического форума (ВЭФ), экономический рост страны наиболее тесно связан с ее открытостью в международной торговле, качеством государственной политики, эффективностью финансовой системы, мобильностью рынков труда, уровнем образования рабочей силы, качеством общественных институтов.

Ю. Куренков и В. Попов в своей работе делают ряд выводов:

- КСП страны на национальном рынке может существенно отличаться от ее КСП на мировом рынке, особенно в случае стран с переходной экономикой;
- своеобразие конкуренции на отечественном рынке определяется многими социально-экономическими факторами;
- огромное влияние на КСП отечественных и зарубежных участников российского рынка оказывают монополизм, теневая экономика, коррупция, необоснованные риски;
- развивающиеся рынки, к которым относится рынок России, носят топливно-сырьевой характер, в то время как на развитых сегментах мирового рынка значительная доля высокотехнологичной продукции научноемких услуг;
- в России переход к конкурентной рыночной среде пока не решил важнейшей задачи – повышения жизненного уровня населения страны;

- государство обязано четко и ясно сформировать базовые параметры конкурентной среды – рамочные условия функционирования бизнеса, обеспечить их стабильность;
- бизнес должен открыть свои реальные финансовые потоки, чтобы не искажать представления о возможностях повышения КСП предприятий в рыночной среде.

Рассмотрим ситуацию на опыте современного конкурентоспособного предприятия – открытого акционерного общества «Стройполимеркерамика» Калужской области.

В сложные времена социально-экономических трансформаций менеджменту предприятия удалось выжить в критических ситуациях, сохранить объем производства и персонал предприятия в течение всего периода перехода на рыночные условия.

Произошло это за счет правильно выбранной стратегии обновления продукции с ориентацией на запросы потребителей, совершенствования производственных процессов, внедрения системы всеобщего качества.

Хотя уровень развития промышленности строительных материалов в промышленно развитых странах мира является пока еще образцом для наших отечественных предприятий.

Их успех определяется следующими факторами:

- достаточный уровень благосостояния страны;
- развитая кредитно-финансовая система;
- стимулирующие и поддерживающие законодательные акты;
- высокий уровень развития научно-технического процесса, выражющийся в наличии развитого рынка технологий;
- более высокий культурно-эстетический уровень и т.д.

Мировые продажи санитарно-технических изделий продолжают расти из года в год. Наиболее высокими темпами спрос на данные изделия увеличивается в развивающихся странах.

В настоящее время в мире ежегодно производится около 150 миллионов санитарно-технических изделий. Лидером по их изготовлению остается Европа, на которую приходится 45 % всего производства (доля Европы в мировом потреблении составляет 39 %). Основными европейскими производителями указанных изделий являются Италия и Испания, обеспечивающие более трети регионального выпуска.

В последние годы эта отрасль переживает не лучшие времена, что обусловлено возросшей рыночной конкуренцией, географической реструктуризацией производственной базы и трудностями в экономике многих стран, отрицательно сказавшимися на развитии их строительной индустрии.

В результате консолидации производство санитарно-технических изделий в Европе контролируется в настоящее время горсткой крупных фирм. Сейчас лишь немногие компании осуществляют операции в одной стране, в одиночку действуют только мелкие изготовители, ориентирующиеся на узкие ниши или на очень дорогую элитную продукцию.

Развитие производства санитарно-технических изделий тесно связано с тенденциями в строительстве.

Неблагоприятное воздействие на довольно трудоемкое производство санитарно-технических изделий в Западной Европе оказывает и удешевление рабочей силы. Чтобы уменьшить расходы на оплату труда, крупные производители стремятся постоянно наращивать автоматизацию – там, где это возможно, и тогда, когда для этой цели имеется соответствующее оборудование.

Таким путем они намерены добиваться в долгосрочной перспективе снижения издержек, что сделает их продукцию более конкурентоспособной в ценовом отношении.

В последние годы доля Италии, Германии, Испании в общем объеме импорта Российской Федерации заметно возросла.

В условиях демонополизации внешней торговли импортом получили возможность заниматься все без ограничений. Это привело к росту импортных цен во много раз.

Основными потребителями импортируемых изделий стали частные покупатели, пожелавшие сделать у себя в доме ремонт с использованием высококачественных строительных материалов. Это доказывает, что дешевая, но некачественная отечественная продукция сейчас не выдерживает конкуренции с более дорогой, но высококачественной и красивой импортной.

В России сегодня практически используется около 60 % имеющихся производственных мощностей предприятий.

Выводу отрасли из тяжелого положения мешает ряд нерешенных проблем в стране:

- Не налажено производство термостойких материалов для современных обжиговых печей, в результате чего печи потребляют в 4–5 раз больше топлива и электроэнергии, длительнее бывают простои из-за частого ремонта. Производство становится убыточным.
- Отечественные строители приобретают, в основном для строительства объектов жилья и промышленных предприятий, материалы иностранного производства.
- Рынок жилья сужается, он становится недоступным даже гражданам среднего достатка.

- Ученые, молодые специалисты уезжают за рубеж, т.к. их научный и профессиональный потенциал оказывается невостребованным в своем государстве.
- В стране не проектируется и не изготавливается оборудование с целью замены устаревшего оборудования. Приобретение оборудования за рубежом недоступно.
- В нашей стране применяемые технологии, сырье, оборудование заводов долгое время не были нацелены на выпуск высококачественной конкурентоспособной продукции. Конкуренция как таковая тоже отсутствовала.

Озабоченность сложившимся положением со стороны правительства, отраслевого руководства, руководителей предприятий и общественности заставляет искать пути выхода из кризиса строительной отрасли.

На федеральном уровне предусматривается:

- проведение научно-исследовательских работ по перспективным направлениям развития промышленности строительных материалов смежных отраслей;
- определение совместно с субъектами Российской Федерации приоритетных направлений и предприятий, имеющих общероссийское и межрегиональное значение и подлежащих модернизации за счет предоставления государственных гарантий и инвестиционных ресурсов;
- подготовка совместно с субъектами Российской Федерации и органами исполнительной власти предложений по защите российских товаропроизводителей и государственного регулирования внешнеторговой деятельности предприятий промышленности строительных материалов и отраслевого машиностроения;
- проведение маркетинговых исследований рынка строительных материалов на федеральном уровне и разработка балансов спроса и предложения по основным видам продукции;
- осуществление координационных функций. На уровне субъектов Российской Федерации предусматривается:
 - изучение рынка строительных материалов и разработка балансов спроса и предложения на данную продукцию, на этой основе – подготовка и реализация программ развития и модернизации региональных промышленных предприятий; создание условий для максимального использования местных сырьевых ресурсов и отходов промышленности для производства эффективных строительных материалов и конструкций;
 - привлечение собственных и зарубежных инвесторов;

- создание разветвленной сети оптово-розничных торговых организаций с комплексной системой торговых, консультационных, рекламных и выставочных услуг по вопросам архитектуры, проектирования и строительства.

В исследовании опыта работы в области строительной керамики, содержится ряд концептуальных выводов:

- мировой опыт показывает, что устойчивое развитие производства в долгосрочном периоде зависит не столько от ресурсных возможностей, сколько от состояния рынка и инновационного предпринимательства в конкретной сфере;
- предпринимательская способность является особым фактором производства, соединяющим все остальные факторы в единую экономическую систему ради получения предпринимательской прибыли;
- вовлекаемые сегодня в производство труд и капитал меняют свое качество и производительность на базе новых технологий, что позволяет резко повысить уровень хозяйствования;
- большой потенциал заложен в возможностях российского менеджмента, постепенно набирающего опыт хозяйствования в условиях рыночной экономики;
- конкуренция коренным образом меняет примитивные представления о бизнесе при производстве товаров и услуг, через новые потребительские ценности менеджеры смогли увидеть революционные преобразования технического прогресса, стремительно нарастающего во всем мире;
- по мере все более глубокого вхождения в рыночную экономику должны меняться хозяйственный механизм отрасли и экономические отношения, как во внутренней, так и во внешней среде, соответственно, предприниматель должен быть готов строить новые отношения, делать бизнес более гибким, приспособленным к быстрым изменениям рыночных условий.

Основной качественной характеристикой уровня конкурентоспособности считается модель инновационных конкурентных факторов, исходя из чего, можно формулировать следующие положения:

- чем глубже новации проникают в используемые материальные ресурсы, чем эффективнее инвестиции обслуживают нововведения в производстве, тем лучше накопленные богатства отражают результаты этих процессов, тем более фундаментальной и более долгосрочной становится конкурентоспособность;
- рынок требует умения рисковать, если риск рационально соотносится с будущими конкурентными преимуществами;

- конкурентоспособность зависит от исходного состояния субъекта реального сектора экономики, наличия рыночного спроса на его продукцию, возможности привлечения финансовых ресурсов, уровня менеджмента;
- для развития необходимы инновационный характер деятельности и сбалансированность интересов всех звеньев товаропроводящей системы, функционирующей в определенном эффективном режиме;
- инновационные изменения в бизнесе нарушают сбалансированность и равновесие, но создают внутреннюю энергию роста конкурентоспособности, возможности перехода бизнеса в другое качество;
- инновации обеспечивают переход экономической системы к новой пропорциональности, к новому равновесному состоянию;
- именно инновационный по характеру экономический рост называется (автором) развитием;
- экономическое развитие как поступательное движение на пути повышения экономической эффективности производства происходит неравномерно, что связано с качественными изменениями в капитале, со сменой поколений техники;
- замещение старых средств производства способно сформировать новую технологическую базу и увеличить возможности экономического роста, для чего необходимы одновременные качественные изменения в рабочей силе;
- особую роль играют преобразования в менеджменте, от соответствия которых изменениям в капитале и труде зависит закрепление и развитие новых конкурентных преимуществ;
- экономический рост определяется количеством и качеством природных и трудовых ресурсов, объемом основного капитала и нововведениями;
- повышение производительности является наиболее важным фактором конкурентоспособности производственного предпринимателя и возрастает на базе нововведений и повышения уровня профессиональной подготовки работников.

Если нет действенных механизмов нововведений, то сохраняется отсталая технологическая база и невозможно поддерживать конкурентоспособность бизнеса.

Достигнутое прочное финансово-экономическое положение позволило ОАО «Стройполимеркерамика» ежегодно в течение последних пяти лет вкладывать в развитие производства более 25 миллионов рублей, внедрять новые технологии и расширять производство.

Предприятие имеет хорошие перспективы развития. Планируется освоение производства керамической плитки по западным технологиям, расширение научно-технической и опытно-конструкторской базы.

Создана гибкая система приспособления к рыночным условиям, к изменению конъюнктуры рынка.

Вся продукция предприятия сертифицирована, имеет сертификат «Московское качество», множество национальных и международных наград, пользуется повышенным спросом, охватывающим все основные регионы России.

Предприятие входит в сотню лучших предприятий отрасли.

Конкурентоспособность невозможно обеспечить без вовлечения в этот процесс государства и завершения кардинальной реформы российских фирм. Необходимо осуществлять коренную техническую реконструкцию морально и физически устаревшего производственного аппарата страны и институциональную реформу предприятий.

Требуется выработка национальной политики международной конкурентоспособности России, формируемой совместно представителями государства, бизнеса, науки, общества.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие формы монополизма существуют в настоящее время?
2. В чем сущность конкуренции и что ее порождает?
3. Какие виды и формы конкуренции?
4. Какими признаками характеризуется рынок свободной конкуренции?
5. Каковы основные критерии различия всех форм, видов, моделей рынка или типов рыночных структур?
6. Что такое технологическая монополия? Чем обусловлено ее существование?
7. Какие виды производства можно отнести к естественной монополии и почему?
8. Почему лидерство в научно-техническом прогрессе носит временный характер?
9. Обязательно ли существование государственной монополии в рыночных странах?
10. Что такое административно-командная монополия и каковы ее основные черты?

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Три основных подхода к определению конкуренции:

- конкуренция как состязательность на рынке;
- конкуренция как элемент рыночного механизма;
- конкуренция как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка.

2. Четыре группы факторов, влияющих на конкурентоспособность (по М. Портеру):

- параметры спроса, определяющие возможности реализации продукции, а также границы возможных изменений цен на нее;
- наличие конкурентной среды, стимулирующей к постоянному поиску нового, повышению качества и эффективности производства;
- параметры факторов, используемых в процессе производства (сырье, материалы, энергия, рабочая сила);
- наличие родственных и поддерживающих отраслей, связанных с основными отраслями, т.е. теми отраслями, которые позволяют максимально повысить качество продукции в широком смысле слова.

3. Классификация, основывающаяся на дифференциации производителей-конкурентов по их ролевой функции на рынке (по Ф. Котлеру):

- лидеры,
- претенденты на лидерство,
- ведомые,
- новички.

Содержание тестовых материалов

Задание №1

Экономическая теория определяет следующие основные подходы к определению конкуренции:

- + как состязательность на рынке
- + как элемент рыночного механизма
- + как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка
- + как стерильный, равновесный, стабильный рынок

Задание №2

На конкурентоспособность влияют (по мнению М. Портера) следующие факторы:

- + параметры спроса
- + наличие конкурентной среды
- + параметры факторов, используемых в процессе производства (сырье, энергия и др.)
- + наличие родственных и поддерживающих отраслей (повышающих качество продукции)
- + план отчетности

Задание №3

Предельный потенциал прибыли в отрасли определяют (по М. Портеру) следующие силы:

- + рыночная власть покупателя
- + рыночная власть продавца
- + угроза вторжения новых участников
- + угроза появления продуктов (услуг) – заменителей
- + поставка ценных бумаг

Задание №4

Системный подход установил, что конкурентоспособность и экономическая эффективность:

- + представляют собой тождество
- + различаются между собой

Задание №5

Классификация, основанная на дифференциации производителей-конкурентов по их ролевой функции на рынке (по Ф. Котлеру), делит конкурентов на следующие типы:

- + лидеров
- + претендентов на лидерство
- + ведомых
- + новичков
- + дилеров

Задание №6

Конкуренция и монополия:

- + образуют диалектическую общность
- + постоянно противостоят друг другу
- + выступают неотъемлемой чертой рыночных отношений

Задание №7

Федеральный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»:

- + запрещает действия хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение, которые ограничивают конкуренцию
- + поддерживает господство на рынке товаров и услуг одного производителя, продавца

Задание №8

Общей формой ограничения конкуренции в российском антимонополистическом законодательстве считается:

- + монополистическое ценообразование
- + чистая монопсония

Задание №9

По характеру поведения субъектов выделяют конкуренцию:

- + гарантирующую
- + креативную
- + приспособленческую
- + дебетовую

Задание №10

Неценовая конкуренция состоит:

- + в уменьшении затрат на производство товаров и соответствующем снижении цен
- + в круге мероприятий, ведущих к успеху без изменения цен на продукцию (гарантийный ремонт, установка оборудования и т.д.)

Задание №11

Ценовая дискриминация-это:

- + покупка товара по минимальной цене
- + продажа по одной цене разных товаров
- + продажа товара по высокой цене
- + продажа одного и того же товара по разным ценам

Задание №12

Определите, какой формы конкуренции не бывает:

- + межотраслевой
- + ценовой
- + неценовой
- + рабочей

Задание №13

Рынок, на котором господствуют несколько крупных продавцов:

- + монополия
- + монопсония
- + монополистическая конкуренция
- + олигополия

Задание №14

Картель, это:

- + одна из форм объединения предприятий, на основе совместной собственности
- + форма объединения предприятий, осуществляющих общую коммерческую деятельность при сохранении производственной самостоятельности
- + форма экономического объединения, участники которого устанавливают единые цены на продукцию, делят рынки сбыта

Задание №15

Вид монополии, как исключительное право, предоставляемое государством, на осуществление какой-либо деятельности

- + синдикат
- + трест
- + консорциум
- + естественная монополия

Задание №16

Свободный вход и выход с рынка характерен только:

- + олигополии
- + монополии
- + совершенной конкуренции

Задание №17

Не существует следующей модели несовершенной конкуренции:

- + монополии
- + олигополии
- + монопсонии
- + олигархии

Задание №18

Монополия – это ситуация когда

- + на рынке действует один продавец
- + на рынке действует один покупатель
- + на рынке много покупателей и продавцов

Задание №19

Как называется противодействие государством монополий

- + антимонопольное законодательство
- + антикризисная политика
- + антимонопольный метод

Задание №20

К недобросовестной конкуренции относится:

- + ложная информация о конкурентах, шпионаж
- + торговая марка
- + реклама

4. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

В экономической литературе определено, что для того, чтобы создать **экономические блага**, которые представляют собой средства способные удовлетворить различные потребности человека и общества в целом, в процессе производства необходимо задействовать ресурсы.

Ресурсы производства, являются материальными и нематериальными элементами, участвующие в процессе производства.

Различают следующие разновидности ресурсов:

- природные ресурсы, как естественные блага, используемые при производстве товаров и услуг (земля, полезные ископаемые, водные запасы и т. д.);
- человеческие ресурсы, как физические и умственные усилия, которые затрачивает работник в процессе производства продукции и оказания услуг;
- капитальные ресурсы, такие как, станки, оборудования, инструменты, а также деньги, расходуемые на их приобретение;
- предпринимательские ресурсы, как управленические компетенции и навыки людей, которые необходимы для организации процесса производства.

Одновременно с понятием ресурсы производства, в экономической теории и практике используется понятие **факторы производства**. Ресурсы и факторы представляют собой одни и те же, природные и социальные силы, которые обеспечивают осуществление процесса производства.

Различие заключается в том, что понятие ресурсы шире, чем понятие факторы, так как под ресурсами понимаются силы, которые могут быть вовлечены в производство, а к факторам относят силы, реально вовлеченные в процесс производства.

Важной характеристикой качества ресурсов, выступает их ограниченность, которая проявляется в следующих позициях:

- природные ресурсы ограничены в силу их истощаемости;
- трудовые ресурсы ограничены в силу физических и умственных потенциальных возможностей человека;
- капитальные ресурсы ограничены, в силу установленного срока службы;
- предпринимательские ресурсы ограничены способностями людей.

Как уже отмечалось, ресурсы, которые непосредственно вовлечены в процесс производства продукции, выступают в качестве факторов производства.

В экономической теории можно встретить различные подходы к классификации факторов производства.

В марксистской теории выделяются три фактора: **труд, предмет и средства труда**.

Иногда выделяют **личный и вещественный** факторы. К личному фактору относят рабочую силу, представляющую собой совокупность физических и духовных способностей человека, которые используются в процессе производства.

К вещественным факторам, относят предметы и средства труда, составляющие в совокупности **средства производства**.

Представители **марксистской теории**, отталкиваются от того, что факторы производства, как экономическая категория определяют социальную направленность производства и руководствуются следующими базовыми положениями:

- в исходной основе процесса производства формируется классовый состав общества и необходимость борьбы классов за справедливость;
- представители данной теории, объединяют природные условия, средства труда и предметы труда в единый вещественный фактор;
- специфика особых природных условий в процессе производства, учитывается через ренту, и выделяется в особый отдел экономической науки;
- отрицают предпринимательскую деятельность как фактор производства;
- по их мнению, в целом различие обусловлено классовым подходом к анализу общественного производства.

Соответственно, и процесс производства каждого продукта, имеет свою специфику, определяющую конкретный набор факторов, что объясняет потребность их объединения в группы, то есть классификации.

Кроме марксистской теории, существует маржиналистская теория, которой принято выделять четыре группы факторов: землю, труд, капитал, предпринимательскую деятельность.

Теория маржинализма основывается на следующих положениях:

- рассматривает факторы производства, как общие технико-экономические элементы, без которых процесс производства немыслим;
- под капиталом понимает средства и предметы труда, а природные условия выделяет в особый фонд;
- признают предпринимательскую деятельность как фактор производства.

В современной экономической теории, преобладает деление факторов производства на следующие основные виды: **земля, капитал, труд, предпринимательство.**

Как уже отмечалось, Карл Маркс выделил в своих трудах личные и вещественные факторы.

В качестве первого критерия выступает сама личность, который способен трудиться и участвовать в производственном процессе.

Вещественные показатели – это средства производства, которые подразделяются на средства труда и предметы труда.

Средства труда включают в себя орудия, с помощью которых человек создает тот или иной предмет. К ним относятся здания, сооружения, станки и так далее. Они характеризуют трудовую деятельность каждого работника на предприятии. Общепринятым средством признана земля, а также дороги, каналы и так далее.

Предметы труда это природные ресурсы, на которые человек воздействует в трудовой деятельности с целью их приспособления.

Одной из разновидностей является **сырье**. Под ним следует понимать предмет труда, который уже претерпел воздействие человека, но нуждается в дальнейшей обработке.

Производственная функция Производственная функция описывает максимальное количество произведенной продукции при определенных ресурсах. Каждый научно-технический прогресс приводит к совершенствованию предприятия и создания новой производственной функции. **Коммерческой целью** фирмы является получение максимальной прибыли при минимальных затратах.

Исходя из этого условия, производственная функция помогает выбрать необходимый технологический процесс, который даст возможность усовершенствоваться и стать более конкурентоспособной на рынке.

В общем виде она может быть представлена следующей формулой:

$$Q = Q(P, L, K, T \dots),$$

где:

Q – производственная функция;

P – материалы;

L – труд;

K – капитал;

T – научно-технический уровень развития и так далее.

Она позволяет определить **максимально возможный объем продукции** при заданных ресурсах или, наоборот, **минимальное количество ресурсов** для достижения определенного уровня выпуска товаров.

Часто используется в макроэкономике для выражения зависимости между объемом продукции, выраженные в деньгах, и общих показателей, используемых в интегральных целях.

Рассмотрим, определенные основные виды факторов:

ЗЕМЛЯ рассматривается как природные блага, используемые в процессе производства для производства сельскохозяйственной продукции, строительства домов, городов, железных дорог и т.п.

И хотя земля неуничтожима, она представляет собой ограниченный ресурс, подверженный сильному разрушению вследствие безответственного использования, отравления или эрозии. За землю взимается плата, называемая **рентой**.

В группу входит земля и другие природные ресурсы, то есть блага, выделяемые природой. Существует мнение, что этот фактор выступает в роли **пассивного ресурса**, по сравнению с трудом или капиталом. **Природные запасы** используются в качестве **исходного сырья**, которые, впоследствии превращаются в основные средства производства.

Земля рассматривается как естественный фактор, который не является результатом человеческой деятельности. К этой группе факторов производства относят природные богатства: залежи ископаемых, пахотные земли, леса и т. д.

Говоря о земле, прежде всего, следует иметь в виду ее использование в сельском хозяйстве.

Но земля имеет более широкое определение, как фактор производства и может принимать различные формы, от сельскохозяйственных земель до коммерческой недвижимости и ресурсов, доступных на конкретном участке земли.

Природные ресурсы, такие как нефть и золото, могут быть добыты и переработаны для потребления людьми прямо из земли.

Выращивание сельскохозяйственных культур представителями аграрного бизнеса, увеличивает их ценность и полезность.

Земля является важным компонентом большинства предприятий, в тоже время, ее важность может уменьшаться или увеличиваться в зависимости от отрасли.

Так, технологическая компания может легко начать свою деятельность с нулевыми инвестициями в землю. С другой стороны, земля – это **самая значительная инвестиция** для предприятия в **сфере недвижимости**.

Показательно, при рассмотрении такого фактора производства, как земля продемонстрировать **особенности понятия недвижимое имущество**, на долю которого приходится, более 50% мировых богатств.

В терминологии США, существует следующее понятие: «недвижимостью является земля сама по себе, пространство над поверхностью земли и пространство под землей».

Согласно ст. 130 ГК РФ: «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено иное имущество.

К недвижимым вещам относятся жилые и нежилые помещения, а также предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений, если границы таких помещений, частей зданий или сооружений описаны в установленном законодательством о государственном кадастровом учете порядке.

Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Регистрация прав на движимые вещи не требуется, кроме случаев, указанных в законе».

Следует обратить внимание на такие характеризующие особенности, как **«прочно связано с землей»** и **«перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно»**.

Кроме того, целесообразно отметить, что любой объект недвижимости обладает **определенными особенностями, непосредственно связанными с землей**, а именно:

- Иммобильность, любой объект привязан к конкретному земельному участку.
- Уникальность, каждый объект уникален и неповторим.
- Относительная дефицитность, совокупное предложение ограничено.
- Длительность создания и сроков службы зданий и сооружений.
- Характеристика вечности земли, в отличие от зданий и сооружений.
- Специфика оборота, на рынке обращаются не объекты и земельные участки, а права на них.
- Потенциальный рост стоимости земли, при потенциале снижения стоимости зданий и сооружений.
- Специфика жизненного цикла, длительность сроков службы и сложность прохождения денежных потоков.
- Низкая эластичность предложения недвижимости.
- Раздельность (делимость) юридических прав на землю и объекты.
- Своеобразие условий налогообложения.
- Необходимость инвестиционного менеджмента, связанная со сложностями.
- Низкая ликвидность недвижимого имущества.

- Повышенная степень риска и неопределенность из-за низкой ликвидности и иммобилльности.
- Гибкость (многоканальность) условий финансирования.

К основным качествам недвижимости следует отнести следующие:

- Высокая степень зависимости от качества менеджмента, эффективности управления.
- Высокая степень устойчивости по отношению к инфляции.
- Большая стабильность потоков доходов.
- Отрицательная корреляция доходов от инвестиций в недвижимость, и инвестиций в традиционные финансовые активы (высокая инфляция и кризис – рост доходов от недвижимости).

Труд, рассматривается, как физические и умственные усилия, которые использует человек при производстве товаров и услуг. Человек соглашается реализовывать свою способность к труду за предоставляемую **заработную плату**.

Труд как фактор производства совершенствуется благодаря обучению работников и приобретению ими дополнительных компетенций и навыков, а также производственного опыта.

К трудовым ресурсам относят умственные и физические способности человека, которые используются для производства экономических благ.

Высококвалифицированные рабочие называются **человеческим капиталом**, и им платят более высокую заработную плату, потому что они приносят больше, чем их физические возможности.

Труд как фактор производства – это сознательная деятельность личности, которая направлена на удовлетворение потребностей индивидов. В ходе этого процесса человек использует орудия труда для достижения своих намеченных целей.

В производстве трудовой фактор выражается в виде занятых на нем работников. Соединение его вместе с другими факторами активизирует промышленный процесс. В этом случае труд воплощает в себе все формы человеческой деятельности. Все работники, задействованные на производстве, влияют на конечный результат предприятия и участвуют в создании продукта или услуги. Он проявляется не только в количестве сотрудников, но и в качестве и эффективности проделанной работы. Время, в течение которого человек трудится, называется **рабочим днем**. Продолжительность его – величина хотя и изменчивая, но имеет определенные границы.

Максимальная продолжительность рабочего дня определяется физическими, моральными и социальными факторами.

Труд относится к усилиям, затрачиваемым человеком на вывод продукта или услуги на рынок.

Страны, богатые человеческим капиталом, демонстрируют рост производительности и эффективности.

Различие в уровнях квалификации помогает компаниям и предпринимателям урегулировать соответствующие различия в шкале оплаты труда и в вопросах продолжительности рабочего дня. Это может привести к трансформации факторов производства для целых отраслей, в условиях активного внедрения **цифровых технологий** и дистанционной системы работы.

Разумеется, это требует, в свою очередь, соответствующих компетенций, а также знаний в области теории и практики управленаческого хозяйствования, их актуализации и дополнительных наработок компетенций в области управленаческого экономического мышления. Закостенелое экономическое мышление не находится в процессе обработки, то есть в постоянном формировании и развитии. В контексте такого экономического мышления следует говорить об экономической неэффективности, неконкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Показателен пример современной деятельности специалистов финансовых служб, которая особенно важна в повышении и управлении производительностью, позволяющей преодолевать неопределенность и оставаться конкурентоспособными.

В практике корпораций развитых стран используется система экономического управления корпорацией, основанная на механизме согласования, системе переговоров и изменений.

Условное название системы – «бизнес-партнерство». Анализ практики показывает, что существуют препятствия, которые мешают, в полной мере, реализовать потенциал финансовых служб.

Перечень основных препятствий можно представить следующим образом:

- Много времени отнимает необходимость решения ежедневных задач, которые не упорядочены с помощью технологий и не автоматизированы.
- Отсутствуют системы, которые обеспечивают деятельность необходимыми данными и информацией для принятия решений.
- Отсутствует желание инвестировать в новые технологии, например в облачные вычисления.
- Нерационально распределяется рабочее время при решении проблем управления эффективностью и производительностью.

Эксперты, производя оценку эффективности рабочего времени финансовых специалистов различных компаний, пришли к следующим результатам:

- 47% времени тратится на сбор информации, и уточнение данных.
- 30% времени идет на управление процессами улучшений.
- 23% времени тратятся на аналитическую работу.

При этом контроллинг, в большинстве компаний, продолжает заниматься сбором данных вместо того, чтобы заниматься анализом текущей деятельности, хотя целесообразно расширить функции и заниматься аналитикой с прицелом на будущее.

В тоже время, эксперты отмечают следующие негативные явления в работе специалистов финансовых служб:

- Большая занятость учетным циклом, которая мешает взять на себя более широкие функции по поддержке бизнеса.
- Неэффективность традиционных информационных систем, которая ограничивает потенциал поддержки бизнеса.
- Отсутствие поручений или полномочий от руководства.
- Отсутствие доступа к соответствующим клиентам, или оперативным данным.
- Отсутствие доверия в коммерческих вопросах среди менеджеров.
- Отсутствие готовности самих менеджеров, в условиях изменений, использовать пошаговый сценарий преобразований бизнеса («дорожная карта»).
- Отсутствие способности самих менеджеров воспринимать данные и информацию в контексте реальных процессов, а не механически.

Система **«бизнес - партнерства»** основана на доверии и понимании.

Кроме того, необходима заинтересованность специалистов в исследовании происходящих в бизнесе процессов. Только такой подход способствует пониманию факторов, влияющих на затраты, риски, стоимость.

Одновременно с развитием аналитических навыков для подготовки управленческой информации и умения оценивать возможности для улучшения бизнеса, необходимы социальные компетенции, чтобы работать с людьми и вести диалог.

Эксперты выделяют ряд дополнительных требований к умению работать и вести профессиональный диалог с людьми:

- Способность проникновения в суть бизнеса, необходимая для улучшения производительности, создается в сотрудничестве и беседах с коллегами по бизнесу.
- Зрелое партнерство в бизнесе начинается с обеспечения прозрачности и обоснования финансовых последствий действий и изменений.
- Для ведения деловых бесед необходимы расчеты, аналитика и профессиональная объективность.
- Следует учитывать интересы участвующих сторон в краткосрочный и долгосрочный период.
- Партнёры должны иметь мужество говорить о реальном положении дел в бизнесе.

- Необходимо обладать умением согласовывать мнения участников по различным вопросам и комментировать их с финансовых позиций.
- Для стимулирования конструктивного обсуждения, управления процессом ведения переговоров, важно правильно формулировать вопросы.
- Умение структурировать вопросы, последовательно излагать проблемы, способствует увязке вопросов, и обеспечивает разработку предложений по улучшению производительности.
- При построении бизнес модели, следует основываться на изложении процесса влияния бизнеса на генерирование стоимости. Изначально описываются ценовые предложения продуктов и услуг целевым клиентам.
- Определяются ресурсы, ключевые процессы, компетенции и нематериальные активы, позволяющие бизнесу быть конкурентоспособным при удовлетворении потребности клиентов.

Капитал, затрачивается в процессе производства, следовательно, он будет предоставляться в использование за плату, называемую **процентом на капитал**.

Капитал в широком смысле – это все то, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг.

Капитал в узком смысле – это вложенный в дело, работающий источник дохода в виде изготовленных трудом средств производства (физический капитал).

Капитал и его виды Капитал включает в себя все средства производства, которые используются в производственной деятельности.

Принято выделять две разновидности капитала:

- **Физический капитал** – все изделия, созданные человеком.
- **Денежный капитал** – ценные бумаги и валюта, которая используется для приобретения сырья и других необходимых материалов для предприятия.

В долгосрочной перспективе большую роль играют будущие капиталовложения и инвестиции. Во время промышленного процесса они превращаются в **основные средства производства**.

Существует также другая классификация капитала:

- **Основной капитал**, который характеризуется большой продолжительностью использования, а издержки покрываются постепенно и в долгосрочной перспективе. Материализованный в зданиях, сооружениях, станках, функционирует в производстве несколько лет и свою стоимость «переносит» на готовый продукт по частям в виде амортизационных отчислений.

- **Амортизация** характеризует процессы, связанные с физическим и моральным износом оборудования.
- **Физический износ** основного капитала выражается в постепенной утрате им своих потребительских свойств.
- **Моральный износ** вызывается техническим прогрессом и означает уменьшение стоимости используемых средств производства в зависимости от степени утраты их потребительских свойств.
- **Оборотный капитал**, который отличается маленьким сроком использования, как правило, в течение одного производственного цикла, а затраты возмещаются сразу. Сырец, материалы, энергетические ресурсы, расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции. Деньги, затраченные на оборотный капитал, возвращаются к предпринимателю после реализации продукции.

Капитал, как фактор производства, выступает в виде совокупности благ, используемых в производстве товаров и услуг.

Исследователи отождествляют капитал со средствами производства.

Исторически давались следующие трактовки:

А. Смит рассматривал капитал как накопленный и овеществленный труд.

Д. Рикардо считал, что капитал – это средства производства.

У. Баумоль под капиталом понимал землю.

К. Маркс давал сложное понятие капитала:

- внешне он выступает в средствах производства (постоянный капитал),
- в деньгах (денежный капитал),
- в людях (переменный капитал),
- в товарах (товарный капитал).

Маркс полагал, что материальные носители, перечисленные выше, являются капиталом не сами по себе, а представляют собой особое производственное отношение. В тоже время, подчеркивал, что капитал не вещь, а общественное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер.

С. Миллем различая капитал основной и оборотный, в основу различия закладывал характер перенесения стоимости вещественных факторов производства на готовый продукт или услугу.

Можно дополнить понятие капитала еще рядом определений, которые объединяет одна сущность, **капитал ассоциируется в них со способностью приносить доход**, но рассматривается как:

- знания, навыки человека, его энергия, используемые в производстве товаров и услуг;
- время, как самостоятельный фактор, создающий доход;

- самовозрастающая стоимость, создаваемая наемными рабочими;
- деньги, которые не являются фактором производства, но позволяют приобретать капитальные товары, землю, выплачивать зарплату;
- основной двигатель стоимости.

Предпринимательство, сводит воедино в производственном процессе землю, труд и капитал и получает за риск и усилия, вкладываемые в бизнес, плату, называемую прибылью.

Специфика предпринимательства заключается в том, что субъект предпринимательской деятельности способен особым образом соединять, комбинировать факторы производства на инновационной рисковой основе. Отсюда особое значение имеют личностные качества предпринимателя.

Деятельность предпринимателя рассматривается, как разновидность трудового процесса.

Предпринимательская способность – это особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг.

Производство возможно только при введении в производственный процесс всех факторов.

Понятия «предприниматель» и «предпринимательство» имеют многовековую историю.

В древнеримском праве предпринимательство рассматривалось как **занятие, деятельность**, особенно коммерческая, а под предпринимателем подразумевался арендатор, человек, занимающийся общественным строительством.

Древнеримский философ Платон, рассматривая взаимоотношения граждан и государства, трактовал государство как **максимально возможное воплощение идей мира в общественно-политической жизни**. Исследуя категорию справедливости, он наделял государство совещательными защитными началами, а справедливость видел в том, чтобы заниматься своим делом и не вмешиваться в чужие дела.

Впервые в экономической литературе термин «предприниматель», как лицо, **берущее на себя обязательства** по строительству объекта, появился во Всеобщем словаре коммерции (Париж, 1723).

Промышленная революция XVIII века дала мощный толчок развитию предпринимательства. Английский экономист Адам Смит в 1766 году создал главное произведение своей жизни – «Исследование о природе и причинах богатства народов», которое является полноценным трудом, излагающим теорию производства и распределения. Смит выдвинул док-

трину максимального удовлетворения потребностей, согласно которой при определенных общественных условиях частные интересы могут гармонически сочетаться с интересами общества.

А. Смит считал, что **истинным источником богатства является труд**, а для благополучия нации важно размещение капитала в своей стране, особенно при капитализации прибыли в отрасли материального производства.

Он определял **предпринимателя как собственника капитала, берущего на себя риск хозяйствования**. Согласно этому подходу, хозяйственная деятельность, хотя бы связанная с риском и выражаяющаяся в продаже труда и услуг, не может считаться предпринимательской, если она ведется без капитала.

По Смиту государство не должно вмешиваться в предпринимательскую деятельность, так как его политика всегда расточительна. В то же время государство должно устанавливать минимальную стоимость акций и размер процента.

Ричард Кантильон разработал одну из первых концепций предпринимательства и считал, что **предприниматель – это человек, покупающий средства производства, чтобы произвести определенную продукцию и продать ее в целях получения дохода**.

В книге «Опыт о природе торговли вообще» (1755 год) Кантильон считает источником богатства землю и труд, которые и определяют действительную стоимость экономических благ, а предпринимателя характеризовал как человека с неопределенными, непостоянными доходами, действующего в условиях риска.

Предприниматель покупает товар по известной цене, а продает по неизвестной, т.е. действует в условиях риска.

Жан-Батист Сэй известен своим «законом Сэя», в соответствии с которым всякое **производство создает спрос**. Эта идея означает, что товары производятся только лишь для того, чтобы на вырученные деньги получить какие-либо блага.

Сэй был первым, кто в ясной форме высказал мысль **о равноправном соучастии факторов производства** – труда, капитала и земли – в создании стоимости продукта. Соответственно трем самостоятельным источникам стоимости он различал три основных дохода: труд создает зарплату, капитал – процент, земля – земельную ренту.

В своей работе «Трактат политической экономики» (1803 год) Сэй определял **предпринимателя как лицо, берущееся произвести какой-либо продукт за свой счет и риск, в свою пользу**, в функции которого входят: соединение факторов производства (капитала и труда), сбор информации и накопление необходимого опыта, принятие решений и организация производственного процесса.

Он впервые обратил внимание на поведенческие функции предпринимателя, которые сопровождаются творческим, экспериментальным, рисковым характером, и разделил функции координатора факторов производства и управляющего.

Глава кембриджской школы английский экономист Альфред Маршалл в работе «Принципы экономической науки» (1890 год) выделил **последовательные функции предпринимателя: соединение необходимого для производства капитала и труда, составление плана производства, контроль над производством**. С его точки зрения, предпринимательство – это высококвалифицированный труд по текущему управлению предприятием. Предприниматель занимается поисками эффективных методов выполнения своих функций.

Не каждый может быть предпринимателем, по мнению Маршалла, так как для этого необходимы многочисленные способности.

Йозеф Шумпетер, автор таких работ, как «История экономического анализа» (1954 год), «Экономические циклы» (1939 год), «Капитализм, социализм и демократия» (1942 год), «Теория экономического развития» (1911 год), ставил в центр своей теоретической системы фигуру **предпринимателя, экономического субъекта, функции которого отличаются от роли как капиталиста, так и рабочего**.

Предприниматель осуществляет инновационную деятельность: реализует достижения технического прогресса, находит новые потребности, рынки сбыта, формы организации труда и т.д.

В результате за проявленную инициативу предприниматель вознаграждается прибылью, а народное хозяйство в целом получает толчок к развитию.

Концепция предпринимателя как ключевой фигуры капитализма лежит в основе предложенных Шумпетером трактовок понятий «капитал», «прибыль», «процент» и «деньги».

Ключевые положения (по мнению профессора П. Винарчика) теории предпринимательства Й. Шумпетера:

Предприниматель является центральным субъектом, внедряя нововведения в периоды спокойствия и равновесия, которые приводят к нарушению кругооборота, а значит, непрерывности.

Любые нововведения связаны с риском и требуют отказа от старого в пользу непривычного нового.

Предприниматель – это редкий вид, который борется, стремясь преодолеть инерцию и произвести коренное изменение путем создания новых возможностей.

Предприниматели осуществляют нововведения, иначе размещая средства производства.

Предприниматели должны повернуть ресурсную базу экономики от известного прошлого к неизвестному будущему.

В поисках источников финансирования предприниматели вынуждены полагаться на банковскую систему, ведь факторы производства должны быть перенаправлены от нынешнего (и прошлого) применения в пользу нового (комбинации) на основе веры в потенциально ожидаемую прибыль (в надежде, что нововведение будет превосходить существующие образцы).

Капиталистическая действительность – это процесс изменения под воздействием революционной деятельности предпринимателя, которая вызывала созидающее разрушение.

Предприниматель является творческой личностью, способной воздействовать на изменчивую реальность вокруг себя. Подобные индивиды сформированы своей институциональной средой и могут ее изменять; точно так же институты одновременно ограничивают возможности индивидуального поведения и способствуют ему.

Осуществление нововведений зависит и от того, насколько благоприятен или враждебен предпринимательству господствующий климат в стране, а также от того, способствует ли баланс сил подобным изменениям.

Представляют интерес взгляды на предпринимательство Фридриха Августа Хайека, автора таких работ, как «Дорога к рабству» (1944 год), «Дорога к свободе» (1985 год). По его мнению, высшей ценностью является свобода человека, исключающая его подчинение воле других людей, но сообразующаяся с законами гражданского общества. **Независимость позволяет человеку продуктивно распоряжаться своим экономическим потенциалом. Суть предпринимательства состоит в поиске и исследовании новых возможностей.**

Исследователь феномена предпринимательства П.Ф. Друкер, автор таких основных работ, как «Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы», «Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении», характеризуя **глобальный характер предпринимательства**, в то же время отмечает, что для экономистов предпринимательство есть некое «метаэкономическое» явление, безусловно, воздействующее на экономику, не будучи, по сути, ее частью.

П.Ф. Друкер считал, что в экономике наблюдается принципиально новое явление – систематический инновационный процесс, в рамках которого осуществляются поиск и изучение новых возможностей удовлетворения человеческих желаний и потребностей.

Приведем определения отечественных авторов.

В. Королев определяет предпринимательство как экономическую категорию, метод хозяйствования, тип экономического мышления.

А. Кокоткин и В. Фролов понимают под предпринимательством **«инициативную, самостоятельную деятельность хозяйствующего субъекта, присваивающего собственность как функцию и осуществляющего соединение факторов производства в целях извлечения прибыли, ведущего производство за свой счет и риск и под свою имуществоенную ответственность».**

А. Агеев и Л. Кузин характеризуют предпринимательство как **«умение начинать и вести свое дело, генерировать и использовать инициативу, решаться на риск, преодолевать сопротивление среды и т.д.».**

Г. Альтшуль считает, что предпринимательство – это **«инициативная хозяйственная деятельность, осуществляемая как за счет собственных, так и за счет заемных средств, на свой риск и под свою ответственность, целью которой является становление, и развитие собственного дела для получения прибыли и решения социальных проблем предпринимателем или соответствующими предпринимательскими структурами».**

А.Ф. Шишкин высказывает мнение, что **предпринимательство – это «поиск таких комбинаций имеющихся в распоряжении предпринимателя ресурсов (денег, материалов, труда), которые обеспечивают ему получение максимальной прибыли».**

С.В. Якунин рассматривает предпринимательство в качестве **четвертого экономического ресурса, наряду с землей, рабочей силой и капиталом.**

Л.П. Дашков разделяет точку зрения Якунина и трактует предпринимательство, как **«творческую экономическую деятельность, направленную на обеспечение максимальной прибыли на основе развития предпримчивости, поиска реализации новаторских идей, осуществления разнообразных нововведений и овладения перспективными факторами развития...»**

Утверждать, что в настоящее время выработан исчерпывающий термин **«предпринимательство»**, было бы преждевременно. Так, ряд авторов высказывают мнение о равнозначности понятий **«предпринимательство»** и **«бизнес»**. Вряд ли можно согласиться с однозначностью этих понятий.

Предпринимательство состоит в открытии нового: нового продукта, нового рынка и т.д. Бизнес же зачастую идет проторенной дорогой. Бизнесом занимаются многие, но немногие способны достичь уровня настоящего предпринимательского творчества.

Также, если раньше за предпринимательством признавалось только узокорыстное стремление к личной выгоде, то сегодня в большинстве стран мира ученые склоняются к существенному, в социальном плане, дополнению формулировки. Признается усиление социальной значимости

предпринимательской деятельности в создании новых рабочих мест, обеспечении общества новыми (инновационными) товарами и услугами.

Предприниматели составляют особую социальную группу в современном обществе.

Предприниматель должен быть свободен в принятии решений, не запрещенных законами. Он должен иметь право организовывать собственное производство, приобретать средства производства и нанимать рабочую силу, производить и продавать свою продукцию, исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

Предприниматель действует в условиях неопределенности, неустойчивости, так как постоянно меняются условия его деятельности, меняется поведение субъектов рынка, а это заставляет осуществлять быструю переориентацию производства, и сбыта продукции (услуг). Неопределенность и неустойчивость, постоянные изменения порождают риск, как неотъемлемую черту предпринимательской деятельности.

Настоящий предприниматель не ставит своей целью исключительно увеличение собственного потребления. Он вкладывает капитал в наиболее выгодные сферы и тем самым способствует определению будущей структуры экономики.

Л. Дашков разграничивает следующие аспекты понятия «предприниматель»:

Экономический аспект: предприниматель осуществляет организацию или реорганизацию хозяйственного механизма путем соединения факторов производства с целью получения максимальной выгоды в каждой конкретной ситуации.

Управленческий аспект: предприниматель осуществляет целенаправленное новаторское воздействие на производственный процесс, его координацию, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск.

Личностный аспект: предпринимателю для осуществления новых комбинаций в условиях риска необходим определенный набор личностных свойств.

В свою очередь, набор личностных свойств можно классифицировать следующим образом:

По природному признаку – предпринимательский талант, интуитивное предвидение, чутье, склонность к новаторству, изобретательству.

По образовательному признаку – наличие образования, высокая квалификация, компетентность.

По характерологическому признаку – инициативность, вера в свою правоту, способность принимать решения, смелость, готовность рисковать, способность к самопожертвованию, духовная свобода.

По мотивационному признаку – потребность в самоутверждении, стремление к успеху, воля к победе, потребность в господстве, власти, влиянии, радость от творческого процесса, самостоятельного ведения дела.

По мнению А.Ф. Шишким, сегодня предприниматели России включают четыре разнородных слоя:

Номенклатура, превратившаяся в акционеров и руководителей совместных предприятий, концернов, ассоциаций.

Специалисты по финансовому, производственному, торговому и научно-техническому менеджменту.

Фермеры, ремесленники, кооператоры, арендаторы.

Бывшие «щековики» и дельцы теневой экономики, скучающие приватизируемое имущество, в том числе магазины и мастерские, где они были практическими владельцами.

Шишким выделяет следующие **черты личности, необходимые для предпринимателя:**

- Целеустремленность (оптимизм, готовность к напряженному труду и ограничениям в жизни ради процветания своего дела).
- Глубина экономического мышления (способность объективно и оперативно оценивать события и взаимосвязи, отделять главное от второстепенного, прогнозировать тенденции развития).
- Инициативность (способность принимать собственные рискованные решения при неполной информации).
- Инновационная активность (готовность и умение обновлять продукцию, технологию, организацию производства и управления, преодолевая инертность мышления).
- Организаторские качества (способность привлекать к себе людей, находить компромисс с партнерами, быть пунктуальным и обязательным).
- Бережливость (умение мобилизовать, рационально распределять и экономно расходовать ресурсы).
- Ответственность перед обществом, партнерами, работниками (верность слову, честность в отношениях).
- Психологическая устойчивость (чувство собственного достоинства, самообладание).

Существует условная иерархия предпринимателей:

Первая ступень (низшая). Мотивацией деятельности предпринимателя является получение максимальной прибыли, выступающей средством улучшения условий жизни, прежде всего материальных. Сама деятельность строится на базе тривиальных решений и тривиальных способов их реализации. И лишь в «поворотные» моменты принимаются нетривиальные решения.

Вторая ступень. Мотивацией деятельности является обеспечение самовыражения, внутреннее удовлетворение своей деятельностью. Сама деятельность весьма инициативна, но в рамках традиционного мышления, риск ограничен.

Третья ступень. Мотивацией деятельности является получение удовлетворения от своей деятельности, жажда борьбы, победы над конкурентами, стремление к обладанию властью, благотворительность. Сама деятельность осуществляется путем принятия нетрадиционных решений и реализации их нетрадиционными способами и средствами.

Четвертая ступень (высшая). Мотивацией деятельности является постоянное самовыражение, познание нового, неизведанного, постоянные открытия. Сама предпринимательская деятельность есть выражение сущности предпринимателя, его нормальное состояние. Положение настолько стабильно, что задача максимизации прибыли не представляет особого труда.

На современном этапе развития человеческого общества, появилось мнение о существование таких самостоятельных факторов производства, как наука, информация и время.

Наука как фактор производства

Современный научно-технический прогресс характеризует уровень технологического и научно-технического развития домохозяйства, предприятия, отрасли, региона, страны.

Высокоразвитый показатель, который получил определение Глобального инновационного индекса, проявляется через различные факторы и приводит к повышению производительности труда и отдачи основных средств компаний.

Показательна актуальность рассмотрения инноваций (научных достижений) в их широком понимании:

- Технологические;
- Управленческие;
- Инфраструктурные;
- Инновационное мышление.

Поиск, проведение исследований и экспериментов в целях расширения имеющихся и получения новых знаний, установления закономерностей, проявляющихся в природе и обществе, с разработкой и внедрением в производство новой техники и технологии.

В качестве показательного примера выстраивания новой перспективной проекции взаимоотношений, достаточно привести малые предприятия, максимально использующие потенциал технологий цифровой экономики, благодаря чему, успешно опережающих в конкурентной борьбе крупные компании.

Достаточно вспомнить эволюцию развития, от малых форм хозяйствования к уровню транснациональных корпораций, бизнес структур Генри Форда, Стива Джобса, Джека Ма, Лаборатории Касперского и других.

Выступая в качестве самостоятельного критерия, осуществляется мощное воздействие на развитие научно-технологического прогресса, увеличение спроса на производимую продукцию и ее качество, ценовую политику.

Фактор новых знаний выступает в качестве ресурсной базы непосредственно для процесса производства. Внедряются новые разработки и технологии, формируются перспективные компетенции работников, складываются сетевые коммуникационные системы.

Одновременно, создается интеллектуальная платформа для разработки и принятия управленческих решений на всех уровнях. Внедряются креативные системные модели, перспективная аналитика рынка, решения (законодательные акты) в режиме онлайн.

Происходит поглощение фактора предпринимательства, так как сам данный фактор является специфической совокупностью знаний, компетенций, навыков в определенной сфере инновационного менеджмента.

Информация, как фактор производства

Обеспечение процесса управления, на всех уровнях, и во всех сферах бизнеса и жизни, актуальной, достоверной, исчерпывающе информацией, гарантия принятия обоснованных, верных решений.

В настоящее время информация представляет собой сведения, данные, которые хранятся, непрерывно обрабатываются и используются в процессе анализа и выработки экономических решений в режиме онлайн.

Не случайны тенденции, которые активно проявляются в современной действительности.

По мнению исследователей, свыше 50% текущей экономической активности, может быть автоматизировано. Индекс готовности стран к внедрению прорывных технологий включает, в первую очередь, следующие категории показателей: информационно-коммуникационная инфраструктура; навыки и компетенции населения; уровень НИОКР; развитие высокотехнологичной промышленности; доступ к финансам.

Самой автоматизированной страной считается Сингапур, где на 10000 работников-людей приходится 918 промышленных роботов.

Перспективные инновации концентрируются в территориально ограниченных научно-технологических кластерах. Из 100 крупнейших кластеров, 25 расположено в США, 17 в Китае и 10 в Германии.

Больше всего в мире тратят на информационно-коммуникационную инфраструктуру (23,5% от общего объема расходов), фармацевтику и биотехнологии (15,6%) и автоиндустрию (15,6%).

Индекс готовности России к внедрению прорывных технологий – 0,75, в то время, как США, Германия, Австралия от 0,9 до 1.

Наибольшее развитие и финансирование получают следующие технологии: искусственный интеллект, большие данные, блокчейн, интернет вещей.

Требования к обладанию способностью правильно использовать полученную информацию для принятия безошибочных решений, выступает первоочередным ресурсом. Он дает наибольшую отдачу в управлении бизнесом, поэтому специалисты все чаще называют его новым фактором.

Время, как фактор производства

Все события совершаются в пространстве и во времени, поэтому экономное использование времени является важнейшим источником улучшения социально-экономической жизни человека.

По мнению специалистов, вся экономия, в конечном счете, сводится к экономии времени, которое является ограниченным и невоспроизводимым ресурсом.

Человечеству еще предстоит осмыслить и осознать ведущую роль и значение данного фактора производства.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое основные факторы производства?
2. Чем характеризуется рынок факторов производства?
3. Имеет ли специфические особенности рынок факторов производства?
4. Назовите особенности спроса на факторы производства по сравнению со спросом на обычные потребительские товары.
5. Что такое рынок труда?
6. Чем обусловлен спрос на труд и чем обусловлено предложение труда?
7. Что вы понимаете под ценой труда?
8. Что понимается в экономической теории под капиталом?
10. Какие особенности имеет капитал как фактор производства?

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Ограниченнность, как характеристика качества ресурсов: выступает их ограниченность, которая проявляется в следующих позициях:

- природные ресурсы ограничены в силу их истощаемости;
- трудовые ресурсы ограничены в силу физических и умственных потенциальных возможностей человека;

- капитальные ресурсы ограничены, в силу установленного срока службы;
- предпринимательские ресурсы ограничены способностями людей.

2. Определенные особенности объекта недвижимости, непосредственно связанные с землей:

- иммобильность, любой объект привязан к конкретному земельному участку.
- уникальность, каждый объект уникален и неповторим.
- относительная дефицитность, совокупное предложение ограничено.
- длительность создания и сроков службы зданий и сооружений.
- характеристика вечности земли, в отличие от зданий и сооружений.
- специфика оборота, на рынке обращаются не объекты и земельные участки, а права на них.
- потенциальный рост стоимости земли, при потенциале снижения стоимости зданий и сооружений.

3. Капитал и его виды:

- капитал в широком смысле;
- капитал в узком смысле;
- физический капитал;
- денежный капитал

Содержание тестовых материалов

Задание №1

Как называются экономические ресурсы, которые необходимы для производства товаров и услуг:

- + даровыми благами
- + факторы производства
- + спросом и предложением
- + материальными потребностями

Задание №2

К факторам производства относят:

- + предпринимательские способности
- + обмен
- + потребление

Задание №3

Как называется плата за пользование капиталом:

- + прибыль
- + рента
- + процент

Задание №4

Как называется способность человека, приносит доход в денежном выражении:

- + человеческий капитал
- + денежный капитал
- + оборотный капитал

Задание №5

Как называется доход, который получает работник за свой труд:

- + рента
- + прибыль
- + заработка плата

Задание №6

Что не относится к факторам производства:

- + земля
- + информация
- + налоги

Задание №7

Что такое рынок труда:

- + сфера рыночных отношений между работником и работодателем
- + сфера индивидуальной трудовой деятельности
- + биржевая сфера

Задание №8

Что является ценой на рынке труда:

- + заработка плата
- + прибыль
- + процент

Задание №9

Что такое рента:

- + доход земельного собственника
- + доход, получаемый на акцию
- + плата за аренду

Задание №10

Что такое реальная заработка плата:

- + количество товаров и услуг, приобретенных на номинальную заработную плату
- + сумма расходов семьи в течение месяца
- + заработка плата после вычета налогов

Задание №11

Примером дохода от использования собственности, является:

- + налог на наследство
- + страховые взносы
- + дивиденды по ценным бумагам

Задание №12

Что из перечисленного относиться к факторам производства:

- + труд
- + кредит
- + субсидии

Задание №13

Что обозначает понятие факторы производства:

- + ресурсы, используемые в процессе создания благ
- + особенности продукции
- + показатели качества продукции

Задание №14

Капитал, используемый для найма рабочей силы, имеющий форму заработка платы:

- + переменный
- + постоянный
- + оборотный

Задание №15

К какому фактору производства относится промышленное оборудование:

- + капитал
- + информация
- + труд

Задание №16

Доход от вложений денежных средств в акции коммерческого банка:

- + дивиденд
- + рента
- + процент

Задание №17

Прибыль, получаемая от использования факторов производства:

- + факторная
- + чистая
- + коммерческая

Задание №18

Как называется совокупный спрос всех покупателей на конкретный товар:

- + равновесие
- + упадок
- + рыночный спрос

Задание №19

Доход, получаемый от фактора производства «предпринимательские способности»:

- + прибыль
- + рента
- + процент

Задание №20

Произведенный для реализации продукт труда называется:

- + товар
- + предложение
- + продукт

5. ФИРМА. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

Определимся с понятием «фирма». С.И. Ожегов в Словаре русского языка данное понятие определяет как «торговое или промышленное предприятие, производственное объединение».

А.М. Лопухов трактует понятие «фирма» следующим образом: «...экономический субъект народного хозяйства и микроэкономическая структура рыночных отношений; организационная структура современного бизнеса и предпринимательская единица, наделенная экономической и юридической самостоятельностью».

Большой экономический словарь (под редакцией А.Н. Азрилияна) формулирует это понятие следующим образом: «1) термин, используемый для обозначения любой компании. В некоторых странах обозначает товарищества; 2) синоним фирменного наименования компании, то есть определенное имя или наименование, под которым выступает коллективный или индивидуальный предприниматель».

Название «фирма» состоит в идентификации коммерсанта, индивидуализации его деятельности в национальном или международном хозяйственном обороте.

Фирма имеет определенные правовые принципы: истинность, исключительность, публичность, непередаваемость.

Фирма может включать имена и фамилии, быть наименованием, характеризующим предмет деятельности либо произвольным.

В ряде стран фирменное наименование должно включать полное или сокращенное указание на вид товарищества.

Право на фирму является исключительным имущественным правом коммерсанта и защищается в судебном или административном порядке.

Исследования А.Ф. Шишкина позволяют ему дать следующее определение фирмы: «Фирма – это организация, преобразующая исходные ограниченные ресурсы в конечный продукт, это юридически самостоятельная форма существования бизнеса, это зарегистрированная предпринимательская единица, обладающая коммерческой самостоятельностью». Фирма может включать одно или несколько предприятий, функционирующих в различных сферах хозяйства. В результате экономической деятельности фирм отражаются все проблемы микроэкономики. Фирма преобразует, исходные ограниченные ресурсы в конечный продукт и затем вступает в отношения обмена на рынке.

Шишкин выделяет ряд направлений деятельности фирмы в рыночном хозяйстве:

- обмен денег на труд наемных рабочих;
- обмен денег на товары и услуги поставщиков;
- обмен товаров и услуг на деньги потребителей;
- обмен денег, выплачиваемых позже, на деньги, полученные сейчас от инвесторов;
- обмен денег, выплачиваемых сейчас, на деньги, которые будут получены позже от должников;
- обмен денег на товары и услуги (на воду, электроэнергию, тепло, уборку территорий, охрану) и государственные акты правительства.

По его мнению, **фирма является основным организационно-экономическим звеном рыночной экономики**, что объясняется двумя обстоятельствами:

1. Фирма – самое динамичное звено в структуре рыночной экономики, в котором находят отражение все научно-технические достижения, средства производства и предметы труда, передовой опыт.

2. Фирма – фокус, где сходится все многообразие производственно-технических отношений в макро- и микроэкономике. На фирмах в конкретной форме проявляются законы общественного воспроизводства и рынка.

В учебнике «Экономическая теория» (под редакцией В.Д. Камаева) под фирмой понимается организационно-экономическая, общественная, предпринимательская форма производства. В составе фирмы могут быть одно или несколько предприятий.

Но «фирма» и «предприятие» – кардинально различные категории экономической науки.

Под предприятием понимается определенный производственно-технический комплекс, используемый для производства товаров или (и) услуг в любой отрасли национальной экономики.

Фирма, в отличие от предприятия, – это имущественный комплекс, используемый собственниками этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности.

В состав фирмы входят все виды имущества, предназначенные для ее деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения.

В состав входят оборудование, инвентарь, сырье, нереализованная продукция, права требований, долги. В состав могут входить права на обозначения, индивидуализирующие ее деятельность.

Фирма – основной агент рыночной системы любой современной страны.

Профессор Н. Розанова рассматривает различные теории фирм сквозь призму того, что они могут предложить для анализа процессов, происходящих в российской экономике.

Под фирмой, исследователь понимает первичную организационную единицу бизнеса, обладающую следующими характеристиками:

- юридическая самостоятельность: фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих государственных органах;
- производственная самостоятельность: фирма самостоятельно решает, что, где и каким образом производить и продавать;
- финансовая самостоятельность: фирма самостоятельно распределяет полученный доход;
- организационная самостоятельность: фирма самостоятельно выбирает тип внутренней организации.

Фирма как организационная структура, обладающая вышеперечисленными характеристиками, отличается как от предприятия, являющегося первичным технологическим образованием, так и от союза фирм, где имеет место только определенная координация активности при сохранении внутренней поведенческой самостоятельности входящих структур.

Думается, что понятие, предложенное Н. Розановой, наиболее типичное.

Оно сформулировано на основании изучения различных взглядов на природу фирмы, существующих в западной и российской экономической науке.

Исследователь объединяет существующие теории фирмы в три большие группы:

- **технологическая концепция фирмы**, являющаяся основой классической и неоклассической теории;
- **институциональная теория фирмы**;
- **теоретические исследования поведения фирмы на базе теории игр**.

Междуданными группами теорий основные пункты разногласий связаны со следующими критериями:

- метод исследования поведения фирмы;
- факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера;
- факторы, объясняющие уровень концентрации в экономике в целом и в отдельных отраслях;
- оценка цели деятельности фирмы;
- объяснение разнообразия организационных форм фирмы;
- выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы;
- общий механизм функционирования фирмы.

Технологические (классические и неоклассические) теории фирмы. Представители классической и неоклассической школы экономической мысли поставили задачу объяснить, почему в отраслях существуют фирмы определенного размера, почему фирмы производят именно такой, а не иной объем товаров, и почему цена, которую они назначают, не может быть ни больше, ни меньше того, что определяет рынок.

Согласно А. Смиту, наличие крупного и мелкого производства обусловливается разделением труда и специализацией, в соотношении с масштабами спроса. **Фирма рассматривается как определенный шаг на пути технического прогресса человечества, обеспечивший рост производительности труда.**

Причина возникновения фирмы связана с развитием торговли, которая стимулирует разделение труда и рост производства. Увеличение размеров рынка способствует росту фирмы.

Смит первым выдвигает идею **о типичном – среднем – размере фирмы как основе ее поведения и изучения.**

По Смиту, в экономике могут действовать фирмы двух типов. Большинство экономических агентов представляют **себой конкурентную фирму**. Но есть и другой тип фирмы – **монопольное производство**, существование которого обусловлено наличием либо особых условий производства, либо защитой государства. Развитие конкуренции, согласно Смиту, способно и предназначено устраниТЬ монополию.

А. Маршалл, развивая концепцию А. Смита о роли разделения труда и специализации как основе фирмы, приводит новые аргументы в пользу значимости машинного производства как стимула к бурному развитию **фирмы – организации, занимающейся крупномасштабным производством**. Маршалл показывает управлеческую структуру разных форм бизнеса и выделяет специфическую черту фирмы, а именно: предпринимательские способности как ресурс производства.

Динамика поведения фирмы у Маршалла определяется характером проблемы инвестирования, и распределения ресурсов во времени.

Развитие классической теории фирмы продолжено в работах Дж. Хикса.

Для него теория фирмы – это теория капитала, его формирования и распределения. Используется параллельный метод анализа фирмы как частный случай оптимизационного поведения индивида.

Целью индивида как потребителя является максимизация совокупной полезности при заданном бюджетном ограничении, целью фирмы – максимизация прибыли при ограничении на издержки производства. Фирма, таким образом, представляется не более чем индивидом.

Экономическая динамика в понимании Хикса носит случайный характер (люди не предусмотрели точные значения будущих цен) и для фирмы эквивалента накоплению капитала.

В работах Дж. Робинсон утверждается представление о том, что конкуренция может существовать и при наличии у фирм рыночной власти, что, собственно, и означает термин «несовершенная конкуренция».

Робинсон разрабатывает **параметры конкурентного поведения фирмы** на рынке, выдвигает другие варианты конкурентного поведения фирмы: регулирование транспортных расходов, уровня качества продукции, особенности обслуживания клиентов, сроки кредита, репутация фирмы, роль рекламы.

Поведение фирмы обретает многомерность, а рынок – многообразие исходов функционирования.

В исследованиях Э. Чемберлина, появляется понятие **монополистическая конкуренция**. В рамках нового типа рынка возникают новые особенности поведения фирм.

Чемберлин выделяет **две формы взаимодействия фирм на монополистическом рынке**. При небольшом числе фирм, действующих на рынке, каждый продавец осознает свою зависимость от поведения других продавцов, взаимное влияние своих действий на выбор цен и объемов конкурентами. Если же число продавцов на рынке достаточно велико, так что влияние отдельного продавца на цену становится все менее и менее значимым, и он перестает его учитывать, в действие вступают другие силы – в первую очередь дифференциация продукта.

Й. Шумпетер разрабатывает **концепцию «предпринимательской фирмы** – особого экономического агента, конкурирующего посредством внедрения новых товаров, новых технологий, новых источников сырья или новых типов организаций.

Предпринимательская фирма может быть как конкурентом, так и монополистом.

Важное отличие подобной фирмы от прочих – ее стратегическая ориентация на выбор места и объекта конкуренции. Целью предпринимательской фирмы является поиск стратегического преимущества на основе продуктовых, технологических или организационных инноваций.

Неоклассической теории удалось объяснить роль цены и механизм ценообразования в распределении ресурсов в децентрализованной экономике.

Фирма выступает как главный способ решения подобной задачи. Ее ведущие поведенческие характеристики – производственная технология и цены используемых ресурсов – оказываются инструментами оптимизации общественного благосостояния.

Если в экономике действует совершенная конкуренция, то механизм рынка, в том числе и через функционирование фирмы, автоматически ведет к максимальному благосостоянию и потребителей, и производителей.

Институциональные теории фирмы. Согласно институциональной концепции фирма противопоставляется рынку, как внутреннее производство – внешнему. В классическом и неоклассическом направлениях фирма трактовалась как неотъемлемая часть рынка, как элемент его структуры без противопоставления.

В институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов, в отличие от рынка – совокупности взаимосвязей, опосредованных относительно краткосрочными контрактами.

Р. Коуз считает, что **основная причина существования фирмы – наличие и величина транзакционных издержек**; соответственно, фирма предназначена для минимизации транзакционных издержек – издержек осуществления деловых операций.

Рыночные и внутрифирменные трансакции тесным образом связаны между собой. Их соотношения определяют оптимальный размер фирмы, иначе можно было бы рассматривать национальную экономику как одну гигантскую фирму.

Р. Коуз выделяет следующие существенные моменты:

- по мере того, как фирма становится крупнее, доходы от предпринимательской деятельности могут снижаться, т.е. издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы могут возрастать;
- должна быть достигнута некая точка, в которой издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы равняются издержкам, связанным с осуществлением трансакций на открытом рынке;
- если в результате роста числа организуемых трансакций предпринимателю не удается разместить факторы производства так, чтобы они создавали наибольшую стоимость (т.е. ему не удается извлечь максимальную пользу от факторов производства), значит, должна быть достигнута такая точка, в которой потери от неэффективного использования ресурсов равняются издержкам трансакций обмена на открытом рынке;
- цена реализации одного или более факторов производства может расти, так как «другие преимущества» мелкой фирмы выше, чем преимущества крупной фирмы;
- стремление к увеличению размеров будет тем сильнее, чем:
 - 1) ниже издержки организации и медленнее рост этих издержек по мере увеличения числа организуемых трансакций;

2) менее склонен предприниматель делать ошибки. Тогда рост их числа уменьшается по мере увеличения числа организуемых трансакций;

3) больше снижение (или чем меньше рост) цены поставок факторов производства более крупным фирмам.

Еще раз подчеркнем, что Р. Коуз транзакционными называет «издержки осуществления трансакций обмена на открытом рынке», а транзакционные издержки – это издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта (итак, рента относится к трансформационным издержкам, все остальные издержки – транзакционные).

В работах Ф. Найта, Р. Бокэ, О. Серве **экономическая среда функционирования фирмы рассматривается с позиции когнитивной неопределенности**, когда только доверие способствует минимизации транзакционных издержек взаимодействия фирм, а следовательно, и достижению равновесия на рынке в длительном периоде.

Пределы расширения фирмы институциональная теория видит в запретительном росте издержек управления и контроля. Когда фирма становится чрезмерно большой, ее транзакционные издержки практически равны нулю, зато резко возрастают внутрифирменные издержки.

Развивая **институциональную теорию фирмы**, О. Уильямсон уточнил представление о **транзакционных издержках как издержках, связанных с функционированием специфических активов**. К специфическим активам Уильямсон причисляет инвестиции, которые приспособлены к взаимоотношениям с определенным партнером и являются невозвратными.

В современной экономической теории фирмы, как отмечает Н. Розанова, наблюдается тенденция **синтеза двух главных концепций: технологической и институциональной** – по следующим основаниям:

- исследования фирмы в контексте глобализации экономики показывают, что эти концепции сами по себе не могут дать удовлетворительного объяснения данного явления;
- применительно к функционированию транснациональных компаний ставится даже вопрос об исчезновении фирмы как таковой;
- синтез двух направлений предполагает возможность анализа принципиально новых явлений в поведении фирм, связанных с особенностями развития современной экономики, в частности с таким явлением, как сетевые эффекты;
- производство и распределение товаров или услуг происходит в рамках сетей или стратегических альянсов фирм;

- фирма для увеличения своей эффективности (в традиционном понимании) весь спектр своих прав (кроме финансовой самостоятельности) передает новой организации – сети;
- интеграция традиционных фирм в сеть становится столь мощной, что ставится вопрос об исчезновении и фирм, и рынка (по мнению некоторых исследователей).

Теория игр в применении к анализу теории фирм. Альтернативой неоклассическим и институциональным концепциям фирмы выступила теория игр.

Теория игр принимает наличие фирм как некую данность и исходит из того, что в эпоху всеобщей зависимости фирмы ведут себя стратегически.

Аппарат теории игр позволяет исследовать большое число рыночных стратегий – от соглашения до ценовой дискриминации, грабительского ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных и монопольных процессов.

Опубликованные работы российских ученых отличаются комментированием работ зарубежных теоретиков, и в плане развития научных идей значительных шагов пока не сделано.

Профессор Розанова отмечает, что **в российской экономической науке исследования поведения фирм ведутся по трем направлениям:**

- эмпирический анализ деятельности российских предприятий;
- моделирование того или иного поведения российских предприятий, типичного для современного этапа развития экономики;
- исследование внутренней структуры и структуры собственности российских предприятий, а также контрактные отношения.

Фирма – элемент любой рыночной экономики, субъект предпринимательской деятельности, обладающий экономической и юридической самостоятельностью.

В соответствии со статьей 48 Гражданского кодекса Российской Федерации юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество. Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Поскольку **экономической основой фирмы всегда является определенная форма собственности, поскольку она – субъект экономических отношений.**

В развитой рыночной экономике фирмы многообразны. Они занимаются производством товаров, их реализацией. Фирмы оказывают услу-

ги: консультативные, информационные, научно-исследовательские, посреднические, финансовые.

В предпринимательских сферах они могут быть: промышленными, строительными, транспортными и другими.

Различаются следующие разновидности фирм:

- брокерская – посредническая фирма, преследующая коммерческие цели и действующая по поручению и за счет клиентов;
- венчурная – мелкая или средняя инвестиционная фирма, финансирующая научные исследования, инженерные разработки;
- дочерняя – самостоятельная фирма, отделившаяся от основной посредством передачи части имущества. Чаще выступает в роли филиала учредившей головной фирмы;
- инвестиционная – фирма, занятая инвестированием в форме капитальных вложений и операциями с ценными бумагами;
- инжиниринговая – фирма, специализирующаяся на предоставлении клиентам инженерно-консультационных услуг;
- инновационная – фирма, созданная для отработки новых технологий на базе результатов научно-исследовательских работ фирмой, которая становится ее совладельцем;
- консалтинговая – фирма, сфера деятельности которой – консультации в различных сферах;
- производственная – фирма, занятая изготовлением конкретной продукции;
- риэлтерская – фирма, занимающаяся торговыми операциями с недвижимостью;
- торговая – фирма, занимающаяся торговой и торгово-посреднической деятельностью.

Рассмотрим в качестве примера из приведенных разновидностей фирм торговую.

В.Н. Хапенков, считает, что сущностью такого рода исследования явилось рассмотрение комплекса взаимодействий между субъектами рынка, требующего общей координации и планирования их товарно-материалных потоков.

Исследователь в работе акцентирует внимание на проблемах **построения эффективных методик управления** деятельностью хозяйствующего субъекта (торговой фирмы) в условиях риска и неопределенности рынка.

В.Н. Хапенков определяет, что в классическом представлении рынок – это место встречи продавца и покупателя.

С позиции же фирмы рынок может быть рассмотрен как совокупность отношений между фирмой и прочими хозяйствующими субъектами (рис. 1).

В данном случае каждый субъект рынка или группа субъектов имеют четкие цели и задачи своей деятельности (табл. 1).

В рамках работы стратегическое планирование рассматривается, прежде всего, как алгоритм учета рыночных заказов на реализуемый товар и как алгоритм предвидения расходов, связанных с реализацией этого товара.

Фирма как самостоятельный элемент рынка должна понимать поведение своих суммарных затрат при тех или иных изменениях спросовых предпочтений рынка, вызывающих адекватное изменение объемов продаж.

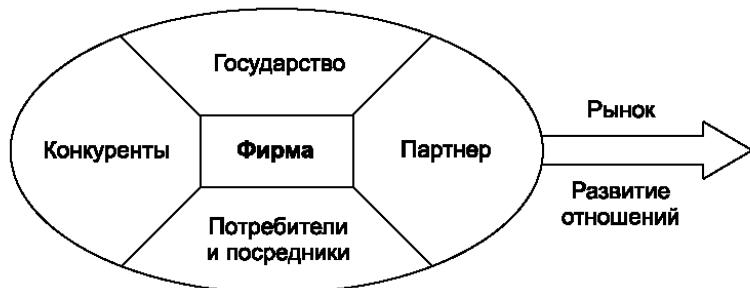


Рис. 1. Рынок как совокупность отношений (по В.Н. Хапенкову)

Таблица 1
Цели и задачи субъектов рынка (по В.Н. Хапенкову)

Фирма	Холдинг, группа...	Государство
Один вид деятельности	Несколько видов деятельности — отрасль	Все виды деятельности
Недостаточность ресурсов (товарных, финансовых, информационных)	Недостаточность координации	Недостаточность учета
Поиск партнеров	Поиск технологий	Поиск методов

Следовательно (делает вывод В.Н. Хапенков), управлять результативностью – значит установить взаимозависимость между затратами и рыночным заказом (рисунок).

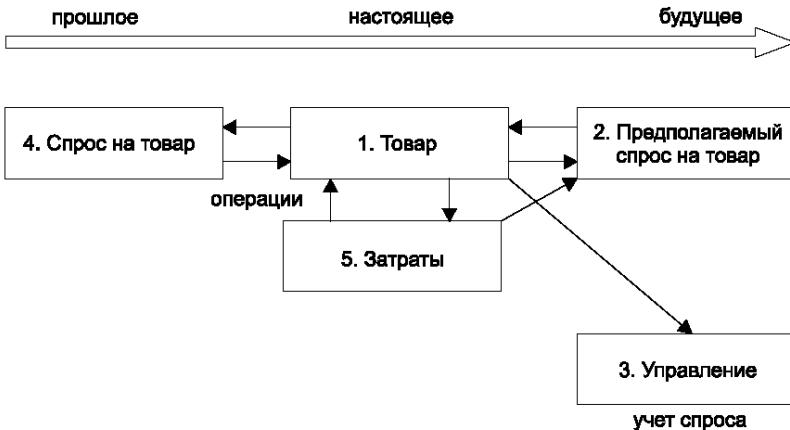


Рис. 2. Стратегическое планирование

Автором выявляется проблема доходности деятельности фирмы, поскольку актуализируются вопросы оценки потенциала рынка, на котором фирма функционирует.

Классическим клише максимизации прибыли будет являться достижение успешности по всему спектру операций фирмы. Для торговой фирмы (делает вывод В.Н. Хапенков) успешность операции – это реализация всего объема товаров по предлагаемой ранее цене без увеличения издержек (рис. 3).

Несомненными достоинствами данного исследования являются обилие фактического материала и моделирование поведения фирмы, типичное для современного этапа развития экономики. Сам же подход характеризуется одно направленностью, где **фирма понимается однозначно – только как организация, увеличивающая прибыль.**

Безусловно, всякая предпринимательская деятельность имеет своей основной целью получение прибыли, или, точнее, максимизацию прибыли; конкретная же цель деятельности фирмы может включать разнообразные аспекты. Многообразием возможных положений отдельных фирм на рынке определяется различная нацеленность их функционирования. Это может быть желание выжить при определенном конкретном условии, предполагающем получение минимума прибыли; увеличение доли участия на рынке или захват нового рынка; повышение качества продукции и т.п.

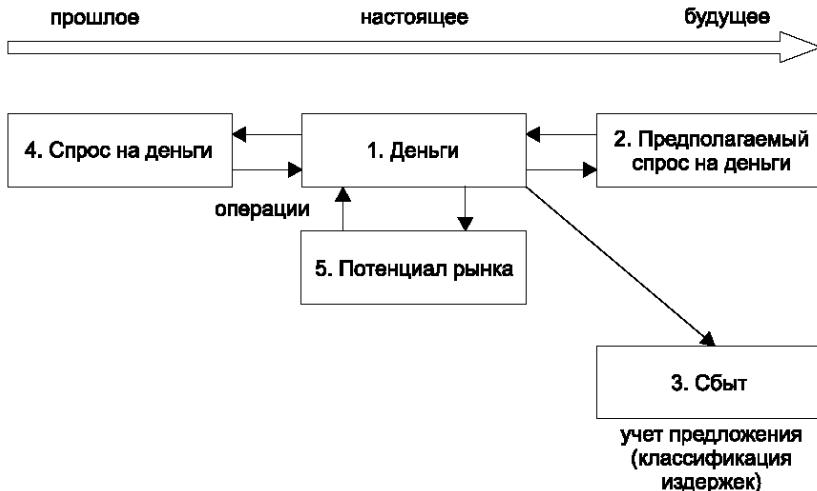


Рис. 3. Доходность

В общем плане цели деятельности фирмы (по мнению группы авторов учебника «Экономическая теория» под редакцией В.Д. Камаева) можно обобщить (таблица).

Создание фирмы связано с предпринимательской деятельностью, которая предполагает готовность владельца капитала или менеджера взять на себя риск.

Риск понимается как возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий; как вероятность понести убытки или упустить выгоду, неуверенность в получении соответствующего дохода или убытка.

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Понятие физического и юридического лица в предпринимательстве

Применительно к субъектам предпринимательства используются понятия «физическое» и «юридическое лицо».

Физическое лицо – это лицо, являющееся гражданином, обладающее правоспособностью и дееспособностью. Правоспособность – это способность иметь гражданские права и нести обязанности. Она состоит из возможности:

- иметь имущество на правах собственности;
- завещать и наследовать имущество;

Таблица 2

Цели деятельности фирмы

Общественная группа	Ожидаемые результаты деятельности
Общество в целом	Экономический рост Поступления от налогов Уравнивание власти Уравнивание доходов Сохранение окружающей среды Сохранение природных ресурсов
Местная община	Благосостояние общинны
Держатели акций	Рост доходов
Кредиторы	Рост стоимости акций
Потребители	Стабильность доходов Справедливые цены Обеспечение выбора
Управляющие	Удовлетворение потребностей
Работники наемного труда	Рост доходов Профессиональный интерес Занятость Уровень оплаты Досуг Условия труда Удовлетворение от работы

- заниматься предпринимательской деятельностью (с образованием юридического лица или без образования юридического лица);
- заниматься любой деятельностью, которая не противоречит законодательству;
- осуществлять любые сделки, создавать юридические лица;
- избирать место жительства.

Дееспособность – это способность своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя – граждан обязанности и исполнять их.

Юридическое лицо – организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и выполнять гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридическое лицо характеризуют:

- юридический адрес;
- организационно-правовая форма;
- расчетный счет в банке;
- наличие печати;
- фирменное наименование;
- самостоятельный баланс;
- наличие лицензии.

Юридические лица, за исключением хозяйственных товариществ, действуют на основании уставов, которые утверждаются их учредителями (участниками).

Хозяйственное товарищество действует на основании учредительного договора, который заключается его учредителями (участниками) и к которому применяются правила настоящего Кодекса об уставе юридического лица.

Существует много названий предприятий, среди которых наиболее широко применяются фирма, компания, предприятие.

Фирма – это общее название, которое используется по отношению к любому (или почти любому) хозяйственному предприятию. Оно указывает лишь на то, что предприятие обладает правами юридического лица (является самостоятельным и независимым).

Название фирмы, как и само понятие «фирма», не отражает организационно-правового статуса предприятия, хотя это важно при организации собственного предприятия, общении с партнером, когда вам необходимо выяснить, какими он обладает правами и обязанностями. То же самое относится и к компании – общему названию, которым обозначается любое (или почти любое) **предприятие** – торговое, промышленное, транспортное и другое объединение деловых людей, осуществляющих совместную деятельность.

Разница между этими понятиями заключается лишь в том, что индивидуальный (единоличный) собственник обычно свое предприятие именует как фирму. Компания же предполагает наличие компаньонов – двух или более совладельцев.

Наименование «**компания**» также не отражает юридического статуса предприятия, но может включаться в его название. Встречаются разные трактовки термина предприятие. В одних случаях этот термин используется как синоним общества, компании, фирмы, т.е. служит определением участника экономического процесса.

Так, российское право определяет предприятие как самостоятельный хозяйствующий субъект.

В других случаях под предприятием понимается определенный производственно-хозяйственный комплекс, состоящий из отдельных элементов единой структуры, прежде всего материальных и трудовых.

При этом термин «предприятие» выступает в качестве заместителя других определений – завод, фабрика, склад, торговая организация и т.д. На базе предприятия может осуществляться любая профессиональная предпринимательская деятельность.

Предприятия могут создаваться как юридическими, так и физическими лицами. В зависимости от формы собственности учредителей предприятия могут быть частными, государственными, муниципальными.

Учреждения – это организации, создающиеся собственниками для решения социально-культурных, управлеченческих или иных некоммерческих задач.

Учреждения частично или полностью финансируются собственниками. Собственник закрепляет за учреждениями имущество на праве оперативного управления. Примерами таких организаций являются учреждения образования и просвещения, социальной защиты, культуры и спорта, а также органы государственного и муниципального управления.

В экономическом смысле понятие «организация – юридическое лицо» в ряде случаев соответствует понятию «предприятие».

Базовые (организационно-правовые) формы предпринимательской деятельности

В мировой практике сложились следующие базовые формы предпринимательской деятельности: индивидуальное предпринимательство; партнерство и корпорация.

Организационно-правовая форма (ОПФ) предприятия есть форма юридической регистрации предприятия, которая создает этому предприятию определенный правовой статус.

Это способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской деятельности.

Федеральная служба государственной статистики, Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии вводят в действие **Общероссийские классификаторы организационно-правовых форм. (ОКОПФ)** входит в состав национальной системы стандартизации Российской Федерации и предназначен для классификации, систематизации, структурирования и идентификации организационно-правовых форм.

В состав каждого из разделов ОКОПФ включены соответствующие организационно-правовые формы.

В ОКОПФ использованы иерархический метод классификации и последовательный метод кодирования.

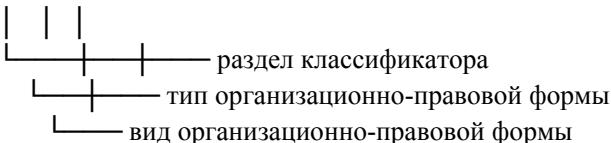
Каждая позиция в классификаторе содержит:

- пятиразрядный цифровой код;
- наименование организационно-правовой формы.

Структура кода имеет следующий вид:

X XX XX

AAA



С 01.01.2013 года была принята и действовала приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 16 октября 2012 г. № 505-ст новая версия Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-2012 взамен Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-99.

В соответствие с изменениями, внесенными в ГК Федеральным Законом от 05.05.2014 N 99-ФЗ "Изменения положений Гражданского Кодекса РФ о юридических лицах" все юридические лица (как коммерческие, так и некоммерческие) разделены на корпорации и унитарные юридические лица (ст. 65.1 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ).

Корпорациями являются организации, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с п. 1 ст. 65.3 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ. К данным организациям отнесены все коммерческие юридические лица (за исключением унитарных предприятий), а также ряд некоммерческих:

- потребительские кооперативы;
- общественные организации;
- ассоциации (союзы);
- товарищества собственников недвижимости;
- казачьи общества, внесенные в соответствующий государственный реестр;
- общины коренных малочисленных народов.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационно-правовой формы.

Ее выбор зависит частично от личных интересов и профессии предпринимателя, но в основном определяется объективными условиями:

- сферой деятельности,
- наличием денежных средств,
- достоинствами тех или иных форм предприятий,
- состоянием рынка.

Форма предпринимательства – это система норм, определяющая внутренние отношения между партнерами по предприятию, с одной стороны, и отношения этого предприятия с другими предприятиями и государственными органами-с другой. Существует следующие основные формы предпринимательства:

- индивидуальные,
- коллективные,
- корпоративные.

Указанные формы, в свою очередь, классифицируются на:

- малые,
- средние
- крупномасштабные.

Индивидуальные формы без образования юридического лица в виде предприятия относятся к инициативному индивидуальному предпринимательству. Капитал предпринимателя не выделяется из его личного имущества. Риск распространяется на все его состояние.

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (комерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в следующих организационно-правовых формах:

- хозяйственных товариществ и обществ;
- крестьянских (фермерских) хозяйств;
- хозяйственных партнерств;
- производственных кооперативов;
- государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах:

1) потребительских кооперативов, к которым относятся, в том числе жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы;

2) общественных организаций, к которым относятся, в том числе политические партии и созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы (профсоюзные организации), общественные движения, органы общественной самоактивности, территориальные общественные самоуправления;

3) ассоциаций (союзов), к которым относятся, в том числе некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации, объединения работодателей, объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций, торгово-промышленные, нотариальные и адвокатские палаты;

4) товариществ собственников недвижимости, к которым относятся, в том числе товарищества собственников жилья;

5) казачьих обществ, внесенных в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации;

6) общин коренных малочисленных народов Российской Федерации;

7) фондов, к которым относятся, в том числе общественные и благотворительные фонды;

8) учреждений, к которым относятся государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные учреждения и частные (в том числе общественные) учреждения;

9) автономных некоммерческих организаций;

10) религиозных организаций;

11) публично-правовых компаний.

Некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям.

Некоммерческая организация, уставом которой предусмотрено осуществление приносящей доход деятельности, за исключением казенного и частного учреждений, должна иметь достаточное для осуществления указанной деятельности имущество рыночной стоимостью не менее минимального размера уставного капитала, предусмотренного для обществ с ограниченной ответственностью.

Изменения, внесенные в Гражданский кодекс РФ Федеральным законом от 05.05.2014 № 99-ФЗ, отменяют организационно-правовые формы открытых и закрытых акционерных обществ. Вместо привычных ЗАО и ОАО **акционерные общества разделяются на публичные общества и не-публичные.**

Публичным является акционерное общество, акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных за-

конами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным (п. 1 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014).

Законодатель установил следующие основные признаки публичных АО:

- свободная продажа акций;
- указание в наименовании на признак публичности.

Публичные АО обязаны представлять для внесения в ЕГРЮЛ сведения о том, что такие общества являются публичными (п. 1 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014). Функции реестродержателя и счетной комиссии публичного АО может осуществлять только независимая организация, имеющая соответствующую лицензию (п. 4 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014). Состав коллегиального органа управления в публичном АО не может составлять менее пяти членов.

Акционерное общество, которое не отвечает перечисленным признакам, признается непубличным. Обязательное указание на то, что общество является непубличным, ГК РФ не предусмотрено.

Таким образом, в соответствии с изменениями, внесенными в законодательство, все общества делятся на публичные общества и непубличные.

Публичным является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.

Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает данным признакам, признаются непубличными.

По решению участников (учредителей) непубличного общества, принятому единогласно, в устав общества могут быть включены следующие положения:

1) о передаче на рассмотрение коллегиального органа управления общества или коллегиального исполнительного органа общества вопросов, отнесенных законом к компетенции общего собрания участников хозяйственного общества, за исключением вопросов:

- внесения изменений в устав хозяйственного общества, утверждения устава в новой редакции;
- реорганизации или ликвидации хозяйственного общества;
- определения количественного состава коллегиального органа управления общества и коллегиального исполнительного органа

- (если его формирование отнесено к компетенции общего собрания участников хозяйственного общества), избрания их членов и досрочного прекращения их полномочий;
- определения количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
 - увеличения уставного капитала общества с ограниченной ответственностью непропорционально долям его участников или за счет принятия третьего лица в состав участников такого общества;
 - утверждения не являющихся учредительными документами внутреннего регламента или иных внутренних документов - хозяйственного общества;
- 2) о закреплении функций коллегиального исполнительного органа общества за коллегиальным органом управления общества полностью или в части либо об отказе от создания коллегиального исполнительного органа, если его функции осуществляются указанным коллегиальным органом управления;
- 3) о передаче единоличному исполнительному органу общества функций коллегиального исполнительного органа общества;
- 4) об отсутствии в обществе ревизионной комиссии или о ее создании исключительно в случаях, предусмотренных уставом общества;
- 5) о порядке, отличном от установленного законами и иными правовыми актами порядка созыва, подготовки и проведения общих собраний участников хозяйственного общества, принятия ими решений, при условии, что такие изменения не лишают его участников права на участие в общем собрании непубличного общества и на получение информации о нем;
- 6) о требованиях, отличных от установленных законами и иными правовыми актами требований к количественному составу, порядку формирования и проведения заседаний коллегиального органа управления общества или коллегиального исполнительного органа общества;
- 7) о порядке осуществления преимущественного права покупки доли или части доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью или преимущественного права приобретения размещаемых акционерным обществом акций либо ценных бумаг, конвертируемых в его акции, а также о максимальной доле участия одного участника общества с ограниченной ответственностью в уставном капитале общества;
- 8) иные положения в случаях, предусмотренных законами о хозяйственных обществах.

Публичное акционерное общество – наиболее универсальная форма, которая имеет ряд существенных преимуществ. Главное из них – возможность выпуска акций и свободного их обращения на вторичном рынке ценных бумаг. Акционерное общество вправе привлекать сторонний ка-

питал путем вторичной эмиссии акций. ПАО вправе рассчитывать и на учредительский доход, связанный с ростом оценочной стоимости компании и котировок ее ценных бумаг. В соответствии с законодательством часть эмитированных акций может принадлежать самому ПАО.

Форма ПАО может быть рекомендована не только крупным, но и средним и малым предприятиям, рассчитывающим на привлечение внешнего инвестора (в том числе иностранного). Внешний инвестор будет заинтересован в том, чтобы его доля в компании была в максимальной степени ликвидной. В этом заключается один из общепризнанных принципов «рискового» (венчурного) предпринимательства.

ПАО имеет ряд налоговых льгот, связанных с формированием специализированных резервных фондов. При выборе организационно-правовой формы необходимо также учитывать, допускают ли учредители в будущем возможность видеть в своем составе иных участников (акционеров). В ПАО смена акционеров может произойти свободно. Для этого надо лишь продать акции другому лицу, причем согласия других акционеров не требуется.

Для непубличного акционерного общества установлены некоторые ограничения. Перед реализацией акций третьему лицу участник должен предложить купить их акционерам по цене предложения третьему лицу. Соответственно если акционеры воспользуются преимущественным правом покупки, то тем самым могут не допустить в число участников непубличного АО нежелательное лицо (устав непубличного АО может предусматривать право на преимущественную покупку акций самого общества, если акционеры от покупки откажутся). Однако цена, предложенная за акции третьим лицом, может быть чрезмерно высокой, вследствие чего реализовать преимущественное право выкупа будет сложно.

Правовое положение акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью регулируется Гражданским кодексом РФ и принятыми в соответствии с ним Федеральным законом от 26.12.95 N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" и Федеральным законом от 08.02.98 N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Непубличное акционерное общество отличается от публичного тем, что преимущественное право покупки акций при их продаже принадлежит другим акционерам (по цене предложения). Обычно говорят, что у них разная "концентрация контроля". В непубличном обществе контроль обычно принадлежит ограниченной группе юридических или физических лиц или даже одному владельцу.

Продажа акций третьим лицам ограничена. В открытом обществе акции находятся у неопределенного широкого круга лиц, и контроль над ними может перераспределяться с помощью рынка ценных бумаг.

Уставом такого акционерного общества может быть определено, что при отсутствии намерения купить акции со стороны акционеров купить их может само общество. Число акционеров АО не должно быть больше 50. В качестве материнских предприятий и дочерних фирм могут использоваться акционерные общества как публичные, так и непубличные.

Роль корпораций в развитии экономики

Юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями).

Корпорация (от лат. *socioratio* – объединение, сообщество) - это форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функции управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму. Корпорации могут быть государственными и частными.

К ним относятся:

- хозяйствственные товарищества и общества,
- крестьянские (фермерские) хозяйства,
- хозяйствственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы,
- общественные организации,
- ассоциации (союзы),
- товарищества собственников недвижимости,
- казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации,
- общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются унитарными юридическими лицами. К ним относятся:

- государственные и муниципальные унитарные предприятия,
- фонды,
- учреждения,
- автономные некоммерческие организации,
- религиозные организации,
- публично-правовые компании.

В связи с участием в корпоративной организации ее участники приобретают корпоративные (членские) права и обязанности в отношении созданного ими юридического лица.

Участники корпорации (участники, члены, акционеры и т.п.) вправе:

- участвовать в управлении делами корпорации, за исключением случая, предусмотренного пунктом 2 статьи 84 Гражданского Кодекса;

- в случаях и в порядке, которые предусмотрены законом и учредительным документом корпорации, получать информацию о деятельности корпорации и знакомиться с ее бухгалтерской и иной документацией;
- обжаловать решения органов корпорации, влекущие гражданско-правовые последствия, в случаях и в порядке, которые предусмотрены законом;
- требовать, действуя от имени корпорации, возмещения причиненных корпорации убытков;
- оспаривать, действуя от имени корпорации, совершенные ею сделки и требовать применения последствий их недействительности, а также применения последствий недействительности ничтожных сделок корпорации.

Участники корпорации могут иметь и другие права, предусмотренные законом или учредительным документом корпорации.

Участник корпорации или корпорация, требующие возмещения причиненных корпорации убытков либо признания сделки корпорации недействительной или применения последствий недействительности сделки, могут предпринять следующие меры.

Участник корпорации или корпорация, заблаговременно уведомляют других участников корпорации, и в соответствующих случаях корпорации, о намерении обратиться с такими требованиями в суд, а также представить им иную информацию, имеющую отношение к делу.

Порядок уведомления о намерении обратиться в суд с иском может быть предусмотрен законами о корпорациях и учредительным документом корпорации.

Участник корпорации обязан:

- участвовать в образовании имущества корпорации в необходимом размере в порядке, способом и в сроки, которые предусмотрены настоящим Кодексом, другим законом или учредительным документом корпорации;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности корпорации;
- не совершать действия, заведомо направленные на причинение вреда корпорации;
- не совершать действия (бездействие), которые существенно затрудняют или делают невозможным достижение целей, ради которых создана корпорация.

Классификация корпораций:

1) по географическому охвату:

- транснациональные;
- межгосударственная;
- национальная;
- отраслевая;
- региональная;

2) по составу участников:

- сырьевые;
- финансовые;
- финансово-промышленные;
- торгово-финансовые;
- финансово-медийные;
- промышленные;
- торговые;

3) по типу хозяйственного взаимодействия:

- материальные;
- финансовые;
- информационные;

4) по форме:

- картель;
- корнер;
- синдикат;
- трест;
- концерн;
- консорциум;
- ФПГ (финансово-промышленная группа);
- конгломерат;
- холдинг;
- союз;
- ассоциация;
- франчайза;

5) по цели создания:

- коммерческие;
- некоммерческие

Высшим органом корпорации является общее собрание ее участников.

В некоммерческих корпорациях и производственных кооперативах с числом участников более ста высшим органом может являться съезд, конференция или иной представительный (коллегиальный) орган, определяемый их уставами в соответствии с законом. Компетенция этого органа и порядок принятия им решений определяются в соответствии с Гражданским Кодексом законом и уставом корпорации.

В корпорации образуется единоличный исполнительный орган (директор, генеральный директор, председатель и т.п.). Уставом корпорации может быть предусмотрено предоставление полномочий единоличного исполнительного органа нескольким лицам, действующим совместно, или образование нескольких единоличных исполнительных органов, действующих независимо друг от друга.

В качестве единоличного исполнительного органа корпорации может выступать как физическое лицо, так и юридическое лицо.

В корпорации образуется коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция и т.п.). В корпорации может быть образован коллегиальный орган управления (наблюдательный или иной совет), контролирующий деятельность исполнительных органов корпорации и выполняющий иные функции, возложенные на него законом или уставом корпорации.

Лица, осуществляющие полномочия единоличных исполнительных органов корпораций, и члены их коллегиальных исполнительных органов не могут составлять более одной четверти состава коллегиальных органов управления корпораций и не могут являться их председателями.

Члены коллегиального органа управления корпорации имеют право получать информацию о деятельности корпорации и знакомиться с ее бухгалтерской и иной документацией, требовать возмещения причиненных корпорации убытков.

Деятельность фирмы (предпринимательская деятельность) может быть представлена в виде потока финансовых ресурсов кредиторов и инвесторов, превращающихся в физические факторы производства, которые трансформируются в готовую физическую продукцию, а товары и услуги – через готовые сделки – превращаются в выходные потоки финансовых ресурсов, распределяемых среди кредиторов и инвесторов и затем вновь вводимых в производство.

В рыночных условиях усилилась конкурентная борьба организаций и предприятий за выживаемость на рынке товаров и услуг. Эта борьба обостряется в связи с продолжающейся инфляцией, ростом цен на технику, энергоносители, транспортные услуги.

В условиях рыночных отношений могут выжить те хозяйствующие субъекты, которые имеют устойчивое финансовое состояние, не допускают убытков, умело используют финансовые резервы.

Цель финансового анализа – оценить финансовое состояние организации, на основе достоверной информации определить финансовый результат, финансовую устойчивость организации, ликвидность ее баланса, платежеспособность организации, оценить эффективность использования капитала.

В конечном итоге цель анализа и определяет выбор показателей эффективности работы фирмы.

Выделяются следующие цели:

- стратегические – необходимость сравнить результаты деятельности данной фирмы с результатами деятельности ее конкурентов или связанных с ней фирм. Для этого выбираются обобщающие показатели;

- тактические – контроль деятельности фирмы. Рассчитываются показатели эффективности функционирования отдельных подразделений или производства;
- задачи планирования – сопоставляется выгодность использования различных ресурсов для определения возможных изменений в будущем;
- прочие цели – заключение коллективного договора и т.п.

Обобщающие показатели эффективности деятельности фирмы в целом определяются сопоставлением объема всех средств фирмы и совокупного результата ее деятельности.

К этим показателям относятся:

- **рентабельность** всего капитала (активов) фирмы $PA = \Pi/A$, где Π – прибыль; A – капитал (активы) фирмы – совокупность всех средств;
- **оборачиваемость** всего капитала (активов) фирмы $RO = Q/A$, где Q – объем реализованной продукции;
- **издержки на единицу реализованной продукции** $S = U/Q$, где U – общие издержки;
- **рентабельность производства** $P = \Pi/\Phi$, где Φ – среднегодовая стоимость основных и оборотных фондов.

Наиболее обобщающим показателем в этой группе является рентабельность всего капитала, которая отражает прибыль фирмы на один рубль средств. Этот показатель называют также нормой прибыли, или показателем окупаемости средств.

Для более полного анализа деятельности фирмы требуются дальнейшая дифференциация показателей и установление взаимосвязей между обобщающими и частными показателями.

Остановимся на финансовом анализе, являющемся частью экономического анализа фирмы.

Предмет финансового анализа – финансовые ресурсы, их потоки и финансовые отношения. Основная целевая установка финансового анализа – оценка финансового состояния фирмы.

В теории выработаны и нашли применение на практике следующие методы анализа финансовой отчетности:

- **горизонтальный** (временный) анализ – сравнение каждой позиции отчетности за текущий период с предыдущим;
- **вертикальный** (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выяснением доли каждой позиции и ее влияния на результат в целом;
- **трендовый** анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть ос-

новной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний;

- **анализ относительных показателей** (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
- **сравнительный (пространственный)** анализ – внутрихозяйственный анализ свободных показателей отчетности по отдельным показателям организаций, подразделений, филиалов, а также сравнение показателей данной организации с показателями организаций-конкурентов и среднеотраслевыми показателями;
- **факторный анализ** – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

Кроме вышеперечисленных методов анализа финансовой отчетности применяются **построения систем аналитических таблиц, дисконтирования, группировок, программирования** и т.п.

Общими принципами финансового анализа являются: последовательность, комплексность, сравнение показателей, системность.

Финансовое положение фирмы наиболее полно отражается в балансовом отчете (далее – балансе) предприятия. С помощью баланса устанавливается, какими, средствами располагает предприятие и какая у него задолженность.

Балансовый отчет (рисунок) содержит три части:

1. **Активы** – это вся собственность предприятия. Понятие активы включает в себя, товары, землю, здания, оборудование. Оно объединяет наличные деньги, ценности, ценные бумаги. Кроме того, деньги – выплаты предприятия по кредитам и задолженностям, завершенное и незавершенное производство.

2. **Пассивы** – долги и денежные обязательства предприятия, в том числе банковские ссуды и неоплаченные счета поставщикам, претензии, штрафы и т.п.

3. **Собственный капитал предприятия** – это сумма долей его вкладчиков, включающая начальные капиталовложения (уставной капитал) плюс (или минус) накопленные предприятием доходы с момента его создания.

Активы помещаются в левой части баланса. В правой части находятся пассивы и собственный капитал.

Итог, подводимый в левой части баланса, должен быть равен итогу в правой части баланса.

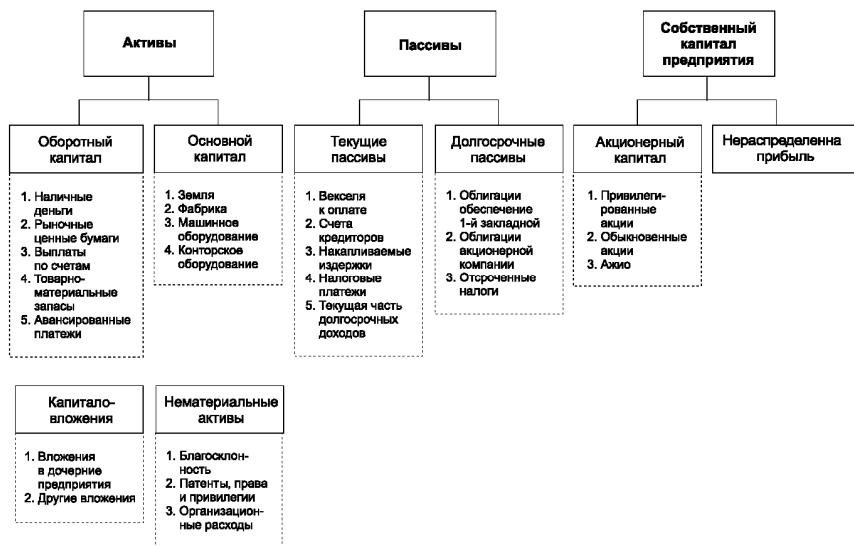


Рис. 4. Балансовый отчет фирмы

Вопросы для самоконтроля

- Почему предприятие является основным звеном национальной экономики?
- Как соотносятся между собой понятия «предприятие», «организация», «фирма»?
- Каковы основные признаки юридического лица по Гражданскому кодексу Российской Федерации?
- Проведите сравнительную характеристику организационно-правовых форм предприятий.
- Какими законодательными нормами регулируются организационно-правовые формы предприятий в России?
- Что понимается под производственной структурой предприятия?
- Государственная поддержка малого предпринимательства
- Коммерческие и некоммерческие организации
- Понятие юридического и физического лица
- В чем заключается производственная деятельность предприятия

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Цели деятельности фирмы:

- влияние на инновационное развитие экономики;
- решение социальных вопросов;
- цифровая экономика в деятельности фирм.

2. Направления деятельности фирмы в рыночном хозяйстве:

- обмен денег на труд наемных рабочих
- обмен денег на товары и услуги поставщиков
- обмен товаров и услуг на деньги потребителей
- обмен денег, выплачиваемых позже, на деньги, полученные сейчас от инвесторов;
- обмен денег, выплачиваемых сейчас, на деньги, которые будут получены позже от должников
- обмен денег на товары и услуги

3. Фирма, как первичная организационная единица бизнеса:

- юридическая самостоятельность
- производственная самостоятельность
- финансовая самостоятельность
- организационная самостоятельность

Содержание тестовых материалов

Задание №1

Понятие фирма трактуется следующим образом:

- + имущественный комплекс, используемый собственником этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности
- + производственно-технический комплекс, используемый для производства товара или (и) услуг
- + союз предприятий, где имеет место координация активности

Задание №2

Фирма, как единица бизнеса, обладает следующими характеристиками:

- + юридическая самостоятельность
- + производственная самостоятельность
- + финансовая самостоятельность
- + независимость от существующих законов
- + организационная самостоятельность

Задание №3

Право на фирму является:

- + исключительно имущественным правом коммерсанта
- + гибридом бюрократического и экономического рынка
- + правом пользования государственной собственностью благодаря монополии властных структур

Задание №4

Фирма имеет определенные правовые принципы:

- + истинность
- + исключительность
- + публичность
- + укрепления имущественного положения лиц, стоящих у власти
- + непередаваемость

Задание №5

Фирма является основным организационно-экономическим звеном рыночной экономики по следующим обстоятельствам:

- + самое динамичное звено
- + фокус, где сходится все многообразие производственно-экономических отношений
- + звено, где имеет место купля-продажа запрещенных законом товаров и услуг по обоюдному согласию

Задание №6

Право организации на фирменное наименование возникает:

- + в результате эффективного использования капитала
- + в результате государственной регистрации
- + при функционировании устойчивого сообщества

Задание №7

Различаются следующие разновидности фирм:

- + брокерская
- + венчурная
- + инвестиционная
- + коррупционная

Задание №8

В соответствии ст.52 Гражданского кодекса РФ юридическое лицо (коммерческая организация) действует на основании:

- + устава
- + учредительного договора
- + устава и учредительного договора
- + монопольногоговора

Задание №9

Процедура регистрации организации завершается:

- + выдачей свидетельства о государственной регистрации
- + разрешением на повторную подачу заявления после устранения замечаний
- + опротестованием отказа в регистрации в судебном порядке

Задание №10

Спецификой общества с ограниченной ответственностью является:

- + наличие двух учредительных документов – учредительного договора и устава
- + наличие общего положения об организациях данного вида

Задание №11

Главным критерием отнесения предприятия к категории малых является:

- + объем оборота
- + уровень доходности
- + численность наемных работников

Задание №12

Достоинствами малого предприятия являются:

- + высокое использование возможностей человеческого потенциала
- + стремление к постоянному совершенству
- + единство в команде сотрудников
- + совмещение функций управления и труда
- + профессиональная подготовка сотрудников
- + гибкость в профессиональной деятельности

Задание №13

Недостатками малого предприятия являются:

- + ограниченность финансовых средств
- + руководитель должен быть специалистом во всех вопросах
- + партнеры малых предприятий постоянно испытывают риск
- + сложность оценки вклада партнеров в полученные результаты

Задание №14

Проблемами в развитии малого предпринимательства в Калужской области являются:

- + недостаток собственных финансовых средств
- + сложность получения кредитов в банках
- + неразвитость системы лизингового кредитования
- + недостаточность средств, выделяемых в рамках государственной и муниципальной поддержки
- + неразвитость инфраструктуры

Задание №15

Наибольшее число зарегистрированных малых предприятий приходится на сферу:

- + торговли и общественного питания
- + сельского хозяйства
- + промышленности
- + строительства

Задание №16

Субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления:

- + вправе ставить дополнительные условия для регистрации субъектов предпринимательства
- + не вправе ставить дополнительные условия для регистрации субъектов предпринимательства
- + могут применять дополнительные меры поддержки предпринимательства

Задание №17

Согласно Федеральному закону «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»:

- + регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту жительства
- + сведения, содержащиеся в Государственном реестре индивидуальных предпринимателей, являются открытыми и общедоступными
- + любое физическое лицо может получить сведения о месте жительства индивидуального предпринимателя

Задание №18

Законодатель установил следующие основные признаки публичных акционерных обществ:

- + свободная продажа акций
- + указание в наименовании на признак публичности

Задание №19

Рынок, на котором действует несколько крупных продавцов:

- + олигополия
- + монополия
- + монопсония
- + монополистическая конкуренция

Задание №20

Картель, синдикат, трест, это форма:

- + искусственной монополии
- + естественной монополии
- + легальной монополии

6. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

Сущность и экономическая роль основных фондов предприятия.

Основные фонды (в стоимостной оценке – основные средства, основной капитал) - часть имущества предприятия, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнения работ или оказания услуг либо для управленческих нужд в течение периода, превышающего 12 месяцев.

Не относятся к основным средствам и учитываются фирмой в составе средств в обороте предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев независимо от их стоимости, предметы стоимостью на дату приобретения не более стократного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования.

Роль основных средств определяется, в процессе труда, тем, что в своей совокупности они образуют материально-техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

На протяжении длительного периода основные средства находятся в непрерывном движении: они поступают на предприятие, изнашиваются в результате эксплуатации, подвергаются ремонту, перемещаются внутри предприятия, выбывают с предприятия вследствие ветхости или нецелесообразности дальнейшего использования.

Существенными чертами основных фондов, с одной стороны, являются их высокая стоимость и большая продолжительность их эксплуатации, а с другой стороны, имеет место относительно динамичное изменение их технического уровня в результате развития НТП.

Основные фонды группируются по следующим признакам.

По отраслевому признаку (торговля, промышленность, сельское хозяйство и т. п.). Такая группировка позволяет получить информацию об их стоимости в каждой отрасли, изучить особенности структуры и т. п.

В зависимости от назначения в производственно-хозяйственной деятельности основные средства подразделяются на: основные фонды предприятия – промышленно-производственные и непромышленные, а также фонды непроизводственного назначения. Производственную мощность предприятия определяют промышленно-производственные фонды.

В зависимости от специфических особенностей участия в процессе производства основные фонды подразделяются на: активные (машины, оборудование, транспортные средства) и пассивные, т. е. создающие условия для процесса производства.

По видам основные средства подразделяются следующим образом:

- здания (производственно-технические, служебные и т. п.),
- сооружения (инженерно-строительные объекты, обслуживающие, гидротехнические и др.),
- передаточные устройства (электросети, теплосети, трубопроводы и т. п.),
- машины и оборудование (средства труда, изменяющие свойства, форму или состояние материала),
- транспортные средства, инструмент,
- производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь,
- рабочий и продуктивный скот,
- многолетние насаждения,
- капитальные затраты по улучшению земель,
- прочие основные фонды, капитальные вложения в арендованные объекты, относящиеся к основным средствам.

По перечисленным видам ведется учет основных средств и составляется отчетность об их наличии и движении.

По принадлежности основные средства подразделяются на следующие категории: собственные и арендованные.

По признаку использования основные средства подразделяются на следующие категории:

- действующие,
- на реконструкции,
- на консервации.

Оценка состояния основных фондов предприятия.

В деле эффективного управления основными средствами большое значение имеет их обоснованная оценка.

Для оценки основных фондов могут использоваться **натуральные и стоимостные единицы измерения**.

Натуральное измерение применяется с целью определения технического состава оборудования, производственной мощности, составления баланса оборудования. Например, для зданий натуральными показателями являются: их число, общая и полезная площадь в м²; для рабочих машин - число единиц, вид и возраст и т.п.

Стоимостная оценка используется для изучения структуры и динамики основных фондов в целом, для начисления их износа, определения себестоимости и рентабельности производства. Различают балансовую, первоначальную, восстановительную, остаточную, а также ликвидационную стоимость основных фондов.

Оценка основных фондов по балансовой стоимости учитывает их в момент постановки на учет в бухгалтерском балансе. Балансовая стоимость представляет собой, таким образом, смешанную оценку основных фондов, так как часть инвентарных объектов числится на балансах по восстановительной стоимости на момент последней переоценки, а основные фонды, введенные в последующий период, **учитываются по первоначальной стоимости (стоимость приобретения)**.

При оценке по первоначальной стоимости учитываются фактические затраты на момент создания или приобретения основных фондов в ценах на момент приобретения. Этот учет осуществляется при составлении бухгалтерских балансов. Она рассчитывается по формуле:

$$Фп = Зо + Зт + Зм$$

где:

$Зо$ – стоимость приобретенного оборудования, $Зт$ – затраты на транспортировку оборудования, $Зм$ – стоимость монтажа или строительных работ.

Оценка основных фондов по первоначальной стоимости необходима для знания суммы затраченных средств предприятием.

В процессе расширенного воспроизводства основные фонды обновляются и совершенствуются, происходит изменение цен, тарифов. Все это обуславливает необходимость **переоценки основных фондов и их оценки по восстановительной стоимости**.

Восстановительная стоимость основных фондов - представляет собой стоимость воспроизведения основных средств в современных условиях (при современных ценах техники и т. п.).

Ликвидационная стоимость представляет собой ожидаемую выручку от реализации какого-либо объекта основных фондов по истечении срока эксплуатации.

Для оценки процессов движения основных фондов и характера их изменений рассчитывают ряд показателей:

Коэффициент обновления основных фондов за определенный период:

Этот показатель отражает соотношение вновь поступивших на баланс организации основных фондов за тот или иной временной период к стоимости активов, уже находящихся на балансе к концу этого периода. Чтобы его вычислить, нужно разделить стоимость введенных за определенное время фондов на полную их стоимость к концу этого периода. Приводим формулу для вычисления годового обновления материальных активов.

$$К \text{ обновл.} = СТ_{введ.} / СТ_{Гкон.}$$

где:

Кобновл. – коэффициент введения (обновления) основных имущественных средств за год;

Ствшед. – стоимость средств, введенных на баланс до конца отчетного года;
СТГкон. – стоимость активов к концу исследуемого года.

Для вычисления обновления фондов в процентном соотношении найденный коэффициент умножается на 100%.

Коэффициент поступления и коэффициент обновления не тождественные понятия, хотя во многих источниках их объединяют в один показатель. Разница между ними в том, что при учете коэффициента поступления во внимание берутся не только приобретенные средства, но и активы, поступившие на баланс из других источников (в лизинг, в дар, в качестве уставного капитала и др.).

Для экономического и технического анализа иногда бывает важно установить срок обновления производственных активов (Тобновл.).

Это помогает видеть потенциал производственной базы предприятия и планировать обновление фондов.

Для вычисления нужно разделить стоимость фондов на начало исследуемого периода на их стоимость активов, поступивших на баланс за этот же период.

Тобновл. = СТГнач. / СТвшед.

Если в течение нескольких лет этот срок постепенно снижается. Это можно счесть положительным производственным фактором.

Коэффициент выбытия основных фондов за определенный период:

Благодаря этому показателю можно уточнить, как соотносятся значения выбывших с предприятия основных активов к их стоимости в начале учетного периода. Таким образом, выясняется, какое именно количество фондов (в их стоимостной характеристики) предприятие утратило вследствие их износа за определенное время. Чаще всего вычисляется годовое выбытие.

Квыб. = СТвыб. / СТГнач.

где:

Квыб. – коэффициент выбытия основных средств;

СТвыб. – стоимость активов, списанных в течение отчетного периода (года);

СТГнач. – полная стоимость всех ОС, актуальных на начало годового периода.

Процентное соотношение можно выяснить, умножив полученный результат на 100.

Разновидностью данного показателя является **коэффициент ликвидации** – показывает отношение ликвидированных за год ОС к стоимости средств на начало года:

Кликв. = СТликв. / СТГнач.

Коэффициент прироста основных средств предприятия

Этот коэффициент показывает, как обновляются имущественные активы. При этом в учет идут не только вновь полученные основные средства, но и выбывшие за отчетный год. Для этого нужно найти разность стоимости введенных и выбывших активов, а затем определить соотношение полученной разности и конечной годовой стоимости ОС.

$$K_{\text{прир.}} = СT_{\text{введ.}} - СT_{\text{выб.}} / СT_{\text{Гкон.}}$$

где:

K_{прир.} – коэффициент прироста ОС.

Умножение на 100 даст результат в процентах.

Коэффициент замены имущественных производственных активов

Показывает, какое количество основных средств, выбывших из-за ветхости и износа, было заменено вновь введенными в эксплуатацию. Чтобы его вычислить, необходимо разделить стоимость основных фондов, списанных вследствие полного износа (ликвидированных), на стоимость фондов, принятых на баланс в этом же периоде.

$$K_{\text{зам.}} = СT_{\text{ликв.}} / СT_{\text{введ.}}$$

где:

K_{зам.} – коэффициент замены основных фондов;

СT_{ликв.} – стоимость ликвидированных (полностью негодных к эксплуатации) фондов;

СT_{введ.} – стоимость вновь поступивших основных активов.

Процентное соотношение получится при умножении найденного коэффициента на 100.

Роль коэффициентов в техническом анализе ОС

Если сопоставить найденные показатели между собой, можно проанализировать техническое состояние основных активов.

Сравнение значений коэффициента обновления активов с коэффициентом выбытия за аналогичный период даст полную картину относительно того, на что именно направлена динамика фондов: на замену (соотношение коэффициентов меньше 1) или на пополнение, прирост активов (соотношение больше единицы).

По данным анализа может быть принято определенное решение в рамках производственной политики организации:

- внедрение новой технической базы;
- ввод в производство новых объектов;
- модернизация существующего оборудования;
- увеличение эффективности технологического процесса (новые более прогрессивные технологии, автоматизация и пр.).

Износ и амортизация основных фондов.

В процессе эксплуатации основные фонды изнашиваются или амортизируются.

Амортизация основных средств представляет собой экономический механизм постепенного перенесения стоимости изношенной части основных фондов на производимую продукцию в целях возмещения и накопления денежных средств для последующего их воспроизводства.

Амортизационные отчисления - это часть стоимости основных средств, которая в каждый отчетный период списывается как расходы на протяжении всего срока эксплуатации объекта.

Стоимость основных средств предприятий погашается путем начисления износа (амортизированной стоимости) и списания на издержки производства (обращения) в течение нормативного срока их полезного использования по нормам, утвержденным в установленном законодательством порядке.

В целях создания условий для ускорения внедрения в производство научно-технических достижений и повышения заинтересованности предприятий в ускорении обновления и техническом развитии активной части основных фондов предприятия имеют право применять метод **ускоренной амортизации активной части основных фондов**.

Нормы амортизационных отчислений выражены в процентах к балансовой стоимости классификационных групп основных средств.

В теории и на практике выделяют два вида износа:

Физический износ - когда машины, приборы в процессе их эксплуатации физически изнашиваются, т. е. приходят в негодность. Износ происходит как от интенсивного их использования (первая форма износа), так и под воздействием сил природы, природных условий, независимо от того, используются они или нет (вторая форма износа).

Под влиянием природных физико-химических и биологических процессов металлические части зданий, машин подвергаются окислению, деревянные – гниению. Резиновые изделия теряют эластичность и разрушаются.

Моральный износ – обесценивание основных фондов до наступления срока их полного физического износа по следующим причинам:

- увеличения роста производительности труда в отраслях, производящих эти фонды (происходит удешевление аналогичного оборудования, установок);
- влияния технического прогресса (появляются новые, более совершенные, производительные и экономные машины, оборудование и т. п.).

Амортизация объектов основных средств производится одним из следующих способов начисления амортизационных начислений:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

При линейном способе начисление амортизации производится равномерно, и годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, устанавливаемого в соответствии с законодательством РФ.

Суть применяемого метода состоит в том, что доля амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции, будет уменьшаться с каждым последующим годом эксплуатации объекта основных средств, для которого амортизация начисляется способом уменьшаемого остатка.

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числитеle - число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе указывается сумма чисел лет, которые служит объект.

Данный способ начисления амортизации позволяет уже в начале эксплуатации списать большую часть стоимости основных средств, далее темп списания замедляется, что обеспечивает снижение себестоимости продукции.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Источники формирования и воспроизводства основных средств

Финансирование процесса формирования основных средств может осуществляться за счет следующих основных источников:

- средств учредителей, передаваемых в момент создания фирмы или уже в процессе ее функционирования;
- собственных ресурсов предприятия, созданных в процессе его уставной деятельности;
- средств, полученных предприятием на заемной основе в форме целевых банковских ссуд;
- ассигнований из бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов.

Кроме указанных, в современных условиях, широко применяется такой метод формирования основных средств фирмы, как аренда. Аренда используется, в основном, для получения производственных и иных площадей. Разновидностью аренды выступает лизинг. Он способен удовлетворять потребности, прежде всего, в технологическом оборудовании и дорогостоящих транспортных средствах.

Источники финансирования воспроизведения основных средств подразделяются на собственные и привлеченные средства.

Собственные источники основных средств фирмы:

- амортизация;
- износ нематериальных активов;
- прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы.

Привлеченные источники основных средств:

- кредиты банков;
- заемные средства других предприятий и организаций;
- денежные средства, получаемые от эмиссии ценных бумаг;
- денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов концернов и других объединений;
- ассигнования из бюджетов различных уровней, предоставляемые на возвратной и безвозвратной основе;
- средства иностранных инвесторов.

Достаточность источников средств для воспроизведения основных средств имеет решающее значение для финансового состояния фирмы.

Показатели эффективности использования основных фондов предприятия.

Показатели эффективности основных фондов включают:

- **фондоотдачу** в виде объема реализованной продукции на 1 рубль среднегодовой стоимости основных фондов,
- **фонд вооруженность**, которая исчисляется как средняя величина основных фондов в расчете на одного среднесписочного работника.

При изучении показателей этой группы нужно учитывать степень использования передовой технологии, структуру основных фондов и роль в их общей величине доли активной части, уровень использования мощности станков и оборудования, а в торговле обеспеченность населения торговой площадью в кв. м на 1000 жителей и т.д.

Большое значение имеют и показатели эффективности использования ресурсов, исчисленные на основе прибыли. Речь идет о показателях рентабельности, определяемых как соотношение прибыли со всеми или отдельными видами основных фондов.

Пути улучшения использования основных фондов на предприятии.

В целях разработки мер по улучшению использования основных фондов следует изучать возрастной состав разных видов, оборудования и определять годное оборудование, требующее капитального ремонта, негодное и подлежащее списанию.

Резервы улучшения использования производственных основных фондов

Резервы улучшения использования оборудования.

А. Неустановленное оборудование:

- ускорение ввода в действие;
- ликвидация излишнего оборудования.

Б. Установленное оборудование:

Б1. Резервы экстенсивного использования оборудования:

повышение удельного веса действующего оборудования, в т.ч. за счет сокращения сроков ремонта и удлинение межремонтного периода.

увеличение времени работы оборудования, в том числе за счет:

- устранения внеплановых простоев;
- увеличения сменности оборудования;
- уменьшение непроизводительной работы.

Б2. Резервы интенсивного использования оборудования:

- повышение квалификации работников и освоение современных методов труда;
- применение передовых технологий;
- модернизация оборудования;
- и др.

2. Резервы улучшения использования производственных площадей:

- освобождение производственных помещений от излишних запасов деталей и инструментов;
- рациональное размещение оборудования;
- сокращение площадей, занятых вспомогательным оборудованием.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое основной капитал? Каковы его виды?
2. Какие средства труда не входят в состав основного капитала?
3. Что такая структура основного капитала?
4. Какие средства производства относятся к активной части, а какие к пассивной части основного капитала?
5. Что относится к нематериальным активам?
6. Что такое амортизация?
7. Какие методы начисления амортизации существуют? В чем состоят их достоинства и недостатки?
8. Какие виды стоимостной оценки основного капитала вы знаете?
9. Что является общим показателем эффективности использования основного капитала? Какие методы его расчета существуют?

Задачи по практической теме

Задача 1.

Вычисление коэффициентов обновления и выбытия основных средств

У общества с ограниченной ответственностью «Металл инвестор», занимающегося металлообработкой, стоимость основных средств на начало года по балансовым документам составляет 80 000 руб.

Из них в начале года изношенными оказались активы на сумму 15 000 руб. В данном году предприятие закупило новое оборудование на сумму 12 500 руб. Вышли из строя по окончании срока эксплуатации и были списаны станки и другие активы стоимостью 9 200 руб.

Рассчитать коэффициенты ввода и поступления основных фондов.

Решение:

Сначала нужно определить стоимость активов в конце отчетного периода (года). Для чего, к полной стоимости основных средств на начало года, нужно добавить сумму поступлений.

Затем, уменьшить полученный результат на сумму выбывших фондов. $80\,000 + 12\,500 - 9\,200 = 83\,300$ руб.

Теперь можно определить интенсивность динамики имущественных фондов.

Коэффициент введения – сумму введенных основных средств делим на конечный годовой показатель: $12\,500 / 83\,300 = 0,15 \times 100\% = 15\%$.

Коэффициент выбытия – стоимость выбывших основных фондов делим на показатель начала года: $9\,200 / 80\,000 = 0,115 \times 100\% = 11,5\%$.

Сопоставляя найденные показатели между собой, делаем вывод о техническом состоянии основных средств (основных активов): наблюдается прирост.

Задача 2.

Расчет фондоотдачи

Фондоотдача показывает, какое количество продукции приходится на 1 руб. фондов, то есть какой доход приносит 1 руб. основных активов.

Если говорить о предприятии, то для расчета этого показателя нужно взять общий выпуск за рассматриваемый период и найти его отношение к среднестатистической стоимости основных средств. Формула выглядит следующим образом:

$$\text{ФО} = \text{ВП} / \text{ОФ ср},$$

где:

ФО – фондоотдача;

ВП – выпущенная продукция за рассматриваемый период (в рублях);

ОФ ср – средняя стоимость фондов за тот же период.

Чем больше результат, тем лучше фондоотдача. При этом для общеотраслевого уровня вместо ВП следует применять валовую добавленную стоимость, а для всей экономики страны в целом – валовой национальный продукт.

Фирма занимается грузоперевозками. Автомобильный парк фирмы на начало года оценивался в 13 млн. руб. На конец отчетного периода стоимость автопарка фирмы снизилась до 12,5 млн. руб.

За рассматриваемый срок организация получила доход, равный 10 млн. руб. Рассчитать фондоотдачу фирмы.

Решение:

Получается, что средний показатель ОФ ср составил: $(13 \text{ млн.} + 12,5 \text{ млн.}) / 2 = 12,75 \text{ млн. руб.}$

Теперь можно рассчитать фондоотдачу: $10 \text{ млн.} / 12,75 \text{ млн.} = 0,78$.

Рассчитанная фондоотдача оказалась меньше 1, а фондоотдача считается приемлемой, если равна 1 и больше.

Вывод:

Основные фонды используются недостаточно эффективно. Так как на каждый вложенный в них рубль собственник получает доход только в 78 копеек. Требуется повысить коэффициент, заставить средства работать более результивно.

Задача 3.

Расчет фонд вооружённости труда

Этот коэффициент показывает, насколько производство оснащено оборудованием.

Он дает возможность проанализировать, сколько фондов приходится на каждого работника, занятого в создании продукции. Расчет проводится по формуле:

$$\Phi B = O\Phi \text{ср} / ЧС,$$

где:

ΦB – фонд вооруженность;

$O\Phi \text{ср}$ – средняя стоимость фондов за рассматриваемый период;

$ЧС$ – среднесписочное количество работников.

Этот показатель необходимо анализировать в динамике. Если имеется тенденция роста, то производительность труда растет.

В первом отчетном периоде в фирме занимающейся грузоперевозками работало 10 водителей и грузчиков. При среднестатистической стоимости активов 12,75 млн. руб. фонд вооруженность равнялась: $12,75 / 10 = 1,275$.

В следующем периоде стоимость фондов фирмы сохранилась на том же уровне, а число сотрудников выросло до 14 человек.

Рассчитать коэффициент.

Решение:

Рассматриваемый коэффициент равен: $12,75 / 14 = 0,911$.

Вывод:

Получается, что производительность фирмы упала. Что позволяет сделать вывод о том, что штат компании излишне увеличен, или на плохом уровне находится автоматизация производства.

Задача 4.

Расчет фондоёмкости

Коэффициент, обратный рассмотренному выше показателю. Он определяет, какая доля основных средств была израсходована для выпуска продукции на 1 руб. При рациональной эксплуатации фондов показатель уменьшается. Формула для вычисления фонд ёмкости выглядит так:

$$Фемк = O\Phi \text{ср} / ВП,$$

где

$Фемк$ – коэффициент фонд ёмкости;

$O\Phi \text{ср}$ – средняя стоимость фондов за рассматриваемый период;

$ВП$ – выпущенная продукция за тот же период.

В представленной уже фирме, которая занимается грузоперевозками, средняя стоимость основных активов и выручка уже были рассчитаны, 12,75 и 10 млн. руб., соответственно.

Требуется определить коэффициент фонд ёмкости

Решение:

Коэффициент фонд ёмкости равен: $12,75 / 10 = 1,275$.

Вывод:

Это обозначает, что для производства продукции стоимостью 1 руб. необходимо вложить в оборудование 1,275 руб., а это не очень разумно, так как желательно, чтобы полученный показатель был равен 1.

Задача 5.

Начисление амортизации линейным способом

Организация общество с ограниченной ответственностью "Парус" приобрела автомобиль "Москвич", первоначальная стоимость которого 620000 руб., срок полезного использования составил 6 лет. Начислить годовую и ежемесячную сумму амортизации автомобиля.

Решение:

$$НА = 100\% / СПИ = 100\% / 6 = 17\%$$

$$\text{Годовая сумма амортизации} = ПС * НА = 620000 * 17\% = 105400 \text{ руб.}$$

Ежемесячная сумма амортизационных отчислений = годовая сумма амортизации / 12 месяцев = $105400 / 12 = 8783 \text{ руб.}$

Задача 6.

Определение первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости основных производственных фондов.

Определить первоначальную, восстановительную и остаточную стоимость основных производственных фондов.

Цена приобретения единицы оборудования составляет 1,7 млн. руб.; транспортно-монтажные затраты – 50 тыс. руб.; коэффициент пересчета от первоначальной к восстановительной стоимости 2,5; норма амортизации – 12%; период эксплуатации – 8 лет.

Решение:

Первоначальная стоимость – это стоимость приобретения единицы оборудования (Цоб) плюс транспортно-монтажные затраты (Зтм).

Определим первоначальную стоимость основных производственных фондов:

$$\text{ОПФп} = \text{Соб} + \text{Ст} + \text{См} = 1,7 + 0,05 = 1,75 \text{ млн руб.}$$

2. Восстановительная стоимость – это стоимость техники на год переоценки:

$$\text{ОПФ в} = \text{ОПФп} * \text{Кп} = 1,7 * 2,5 = 4,375 \text{ млн. руб.}$$

3. Остаточная стоимость – это первоначальная стоимость, уменьшенная на величину износа:

$$\text{ОПФ о} = 1,75 - 1,75 * (0,12 * 8) = 1,75 - 1,68 = 0,07 \text{ млн. руб.}$$

7. ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ

Экономическое содержание и основы организации оборотного капитала

Оборотный капитал (средства) относится к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение производственного процесса.

По экономическому содержанию (сферам оборота) оборотные средства делятся на **оборотные производственные фонды и фонды обращения**.

К оборотным производственным фондам относятся предметы труда, которые целиком потребляются в течение одного производственно-го цикла и полностью переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции. Это производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, топливо, энергия, тара, запасные части, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Основными факторами, определяющими величину оборотных средств, занятых в производстве (оборотные производственные фонды), являются длительность производственного цикла изготовления продукции, уровень организации труда и развития техники и совершенство технологии.

Помимо оборотных производственных фондов каждое предприятие должно иметь **фонды обращения**: готовая продукция на складе предприятия и отгруженная потребителям, денежные средства в кассе, на счетах в банках и в расчетах. В совокупности они образуют денежные оборотные средства предприятия.

По своей сущности оборотные средства представляют собой денежное обеспечение, необходимое для приобретения предметов труда, оплаты топлива, электроэнергии и других компонентов, требуемых для производства товаров, оказания услуг и их реализации.

Из этого следует, что они не потребляются в производстве и обращении, а лишь авансируются, т. е. **они представляют собой денежное обеспечение непрерывности процесса производства и реализации продукции**.

Функция оборотных средств состоит в платежно-расчетном обслуживании кругооборота материальных ценностей на стадиях приобретения, производства и реализации.

В этом случае движение оборотных производственных фондов в каждый момент времени отражает оборот материальных факторов воспроизводства, а движение оборотных средств – оборот денег, платежей.

Оборотные средства подразделяются по методу планирования на **нормируемые и ненормируемые** и по источникам формирования – **на собственные и заемные**.

Собственные оборотные средства постоянно находятся в распоряжении предприятия и формируются за счет собственных ресурсов (прибыль и др.) или приравненных к ним устойчивых пассивов в виде средств, авансированных на оплату труда, но временно свободных и т. п.

Заемные средства представлены кредитами банков, кредиторской задолженностью и прочими пассивами.

Оборотные средства находятся в постоянном движении. На протяжении одного производственного цикла они **совершают кругооборот, состоящий из трех стадий (меняя свою форму):**

На первой стадии предприятия затрачивают денежные средства на оплату счетов за поставляемые предметы труда (оборотные фонды).

На этой стадии оборотные средства из **денежной формы** **переходят в товарную форму**. Соответственно, **денежные средства** **переходят из сферы обращения в сферу производства.**

На второй стадии, приобретенные оборотные фонды **переходят непосредственно в процесс производства и превращаются** вначале в **производственные запасы и полуфабрикаты**, а после завершения производственного процесса - **в готовую продукцию (товарная форма).**

На третьей стадии готовая продукция реализуется, в результате чего **оборотные фонды из сферы производства приходят в сферу обращения и принимают снова денежную форму**. Эти средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый круговорот (Д-Т-П-Т-Д-Т-П-Т-Д) и т. д.

Кругооборот не единичный процесс. Это процесс, совершающийся постоянно и представляющий собой **оборот капитала.**

Завершив один кругооборот, оборотный капитал вступает в новый, т. е. кругооборот совершается непрерывно и происходит постоянная смена форм авансированной стоимости.

Вместе с тем на каждый данный момент кругооборота оборотный капитал функционирует одновременно во всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства.

Авансированная стоимость различными частями одновременно находится во многих функциональных формах – денежной, производительной, товарной.

Поскольку оборотные средства включают как материальные, так и денежные ресурсы, от их организации, эффективного использования **зависят процесс материального производства и финансовая устойчивость предприятия.**

Именно поэтому из множества направлений повышения эффективности важную роль играет организация оборотных средств, включающая:

- определение состава и структуры оборотных средств;
- установление потребности в оборотных средствах;

- выявление источников формирования оборотных средств;
- распоряжение оборотными средствами и их эффективное использование.

Состав оборотных средств предприятия показывает, из каких частей и отдельных элементов они состоят.

Структура оборотных средств отражает соотношения (в виде долей, процентов), которые складываются между составными частями оборотных средств или отдельными их элементами.

Наиболее крупным является подразделение оборотных средств предприятия в зависимости от их размещения в воспроизводственном процессе (т.е. в процессе кругооборота) или по функциональному признаку.

Оно показывает часть оборотных средств в виде оборотных производственных фондов, занятую в процессе производства и в процессе обращения или реализации.

Исходя из участия в производстве, оборотные производственные фонды подразделяются **на средства в производственных запасах и средства в производственном процессе (или в производстве)**, а исходя, из реализации они **включают готовую продукцию на складе, отгруженные товары, денежные средства и дебиторскую задолженность**.

Оборотные средства в производственных запасах составляют подавляющую часть оборотных производственных фондов. Они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве **предметов труда, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов**.

В состав предметов труда входят:

- сырье и основные материалы, из которых изготавливается продукт. Они образуют материальную (вещественную) основу продукта. Сырьем называется продукция сельского хозяйства, добывающей промышленности, а материалами – продукция обрабатывающих отраслей промышленности;

- вспомогательные материалы – топливо, тара и тарные материалы для упаковки, запасные части. Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчения процесса производства или же для воздействия на основные материалы, сырье в целях придания продукту определенных потребительских свойств;

- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Полуфабрикаты не являются готовой продукцией.

Наряду с производственными запасами в оборотные производственные фонды входят средства в производстве, включающие незаконченную продукцию.

Незаконченная продукция, или продукция частичной готовности, – это предметы труда, уже вступившие в производственный процесс,

но не прошедшие всех операций обработки, предусмотренных технологическим процессом. Они представлены незавершенным производством и полуфабрикатами собственного изготовления.

Процесс производства завершается переходом готовой продукции на склад предприятия Она подразделяется на **готовую продукцию на складе предприятия и товары отгруженные**. Это вещественные элементы оборотных фондов.

Единственным невещественным элементом оборотных производственных фондов являются расходы будущих периодов. Они включают затраты на подготовку и освоение новой продукции, новой технологии, которые производятся в данном году, но относятся на продукцию будущего года.

Фонды обращения, т. е. оборотные средства, обслуживающие процесс обращения, формируются под влиянием характера деятельности предприятия, условий реализации продукции, уровня организации системы сбыта готовой продукции, применяемых форм расчетов и их состояния и других факторов.

К фондам обращения относятся денежные средства и дебиторская задолженность.

Денежные средства могут быть, **во-первых, в финансовых инструментах** – на счетах в кредитно-банковских учреждениях, в ценных бумагах, выставленных аккредитивах, и, **во-вторых, в кассе предприятия и в расчетах (почтовых переводах и др.).**

Грамотное управление денежными средствами, ведущее к росту платежеспособности предприятия, получению дополнительного дохода – важнейшая задача финансовой работы.

Управление денежными средствами включает определение времени обращения денежных средств и их оптимального уровня, анализ денежных потоков и их прогнозирование.

Дебиторская задолженность включает задолженность покупателей и заказчиков продукции (товаров, услуг, работ), подотчетных лиц, налоговых органов при переплате налогов и других обязательных платежей, вносимых в виде аванса.

Она включает также дебиторов по претензиям и спорным долгам. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, означает их неэффективное использование и ведет к напряженному финансовому состоянию предприятия.

Уровень дебиторской задолженности связан с принятой на предприятии системой расчетов, видом выпускаемой продукции и степенью насыщения ею рынка.

В составе оборотных средств можно выделить по степени их ликвидности **быстрореализуемые и медленно реализуемые средства** или активы.

Первоклассными ликвидными средствами, т.е. находящимися в немедленной готовности для расчетов, **являются деньги** в кассе или на счетах в банках.

К быстрореализуемым активам относят краткосрочные финансовые вложения – депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, приобретенные с целью перепродажи; реальную дебиторскую задолженность.

Медленно реализуемыми оборотными средствами являются полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. По степени финансового риска эта группа наименее привлекательна с позиции вложения капитала в оборотные средства предприятия.

На каждом конкретном предприятии **величина оборотных средств**, их состав и структура зависят от **множества факторов** производственного, организационного и экономического характера, таких как:

- отраслевые особенности производства и характер деятельности;
- сложность производственного цикла и его длительность;
- стоимость запасов и их роль в производственном процессе;
- условия поставки и ее ритмичность;
- порядок расчетов и расчетно-платежная дисциплина;
- выполнение взаимных договорных обязательств.

Учет перечисленных факторов для определения и поддержания на оптимальном уровне объема и структуры оборотных средств является важнейшей целью управления оборотным капиталом.

Источники формирования оборотного капитала

Важную роль в организации кругооборота фондов предприятия играют собственные оборотные средства. Они обеспечивают имущественную и оперативную самостоятельность, определяют финансовую устойчивость предприятия.

Первоначально формирование собственного капитала осуществляется в момент создания предприятия путем создания уставного (складочного, паевого) капитала.

В дальнейшем пополнение оборотных средств может осуществляться за счет собственных источников, полученных предприятием в процессе его деятельности, и главным образом за счет полученной прибыли.

Кроме прибыли, как собственного источника пополнения оборотных средств, на каждом предприятии имеются **средства, приравненные к собственным средствам**.

Это устойчивые пассивы, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в обороте и используются на законных основаниях. К устойчивым пассивам относятся:

- минимальная переходящая задолженность по оплате труда, отчислениям во внебюджетные фонды, которая обусловлена естественным расхождением между сроком начисления и датой выплаты заработной платы, перечисления обязательных платежей;
- минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;
- задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате (предоплате) продукции;
- задолженность бюджету по некоторым видам налогов, начисление которых происходит раньше срока платежа.

Другим источником оборотных средств могут быть **прочие собственные средства**, а именно **временно неиспользуемые средства фондов** специального назначения - ремонтного фонда, фонда по отпускам, рекламациям, резервам предстоящих платежей и пр.

Средства этих фондов, имеющих целевое назначение, вовлекаются в текущий оборот по приобретению производственных запасов, покрытию затрат, связанных с сезонным характером производства, особенностями отгрузки готовой продукции, спецификой осуществления расчетов и т. п.

Нарушением принципа целевого использования является также привлечение к формированию оборотных **средств амортизационного фонда** предприятия, назначение которого – **обновление основных фондов** предприятия, финансирование долгосрочных реальных инвестиций.

Вместе с тем в условиях высоких темпов инфляции, нестабильной экономической ситуации такой путь позволяет расширить финансовые вложения в оборотный капитал и одновременно решить задачи по стабилизации объема собственного капитала, вложенного в текущий оборот.

Этот путь в известной мере уменьшает зависимость предприятия от заемных средств, а в конечном итоге ведет к повышению платежеспособности предприятия и уровня его ликвидности.

Специфическим источником собственных оборотных средств являются **выгодные финансовые вложения временно свободных финансовых ресурсов**, а в некоторых организационно-правовых формах предприятий, в частности, в акционерных обществах – **дополнительный выпуск акций** и их размещение, что ведет к увеличению уставного капитала, т. е. собственных средств предприятия.

В обороте предприятия, кроме собственных финансовых ресурсов, находятся заемные средства, основу которых составляют краткосрочные кредиты банков, других кредиторов и кредиторская задолженность.

Определение потребности в оборотном капитале

На каждом предприятии следует определять общую величину оборотного капитала и его структуру по составляющим (доля отдельных видов оборотных средств в их совокупной величине на квартальные даты, в среднем за год).

В настоящее время потребность в оборотных средствах определяется исходя из сложившейся величины за прошлый период.

Такой подход осложняет процесс управления этим важным видом ресурсов. В основу их плановой величины необходимо положить нормативы (частные по видам оборотных средств и показатель, обобщающий по их совокупности). В условиях рынка каждое предприятие может установить такие нормативы.

Потребность в материальных ресурсах определяется в разрезе их видов по основной и неосновной деятельности предприятия и их запасов, необходимых для нормального функционирования на конец периода (месяца, квартала, года).

Общую потребность можно рассчитать по следующей формуле:

$$По = \Sigma M \times Пij + Зi,$$

где

По – общая потребность;

M × Пij – потребность i-го вида материалов на выпуск j-го вида продукции (исходя из производственной программы и прироста незавершенного производства);

Зi – необходимые для нормального функционирования предприятия запасы i-го вида материальных ресурсов на конец периода.

В основу расчета всей потребности должны быть положены нормативы и нормы расхода ресурсов на единицу продукции и складских запасов.

Величина плановой потребности в соответствующем виде материальных ресурсов на выполнение основной производственной программы, как это видно из формулы и логики, определяется путем умножения нормы расхода на количество выпускаемой продукции (объем выполненных работ).

Продолжительность нахождения средств в незавершенном производстве зависит от длительности производственного цикла, коэффициента нарастания затрат на незавершенное производство и числа дней в предстоящем периоде.

Отдельно рассчитывается потребность в ресурсах на опытные и экспериментальные работы, на ремонтно-эксплуатационные нужды и т. п.

Общая потребность в оборотных средствах определяется путем суммирования потребностей по отдельным видам. Этот расчет можно производить и по такой схеме: среднегодовую величину оборотных средств за отчетный период умножить на коэффициент соотношения темпов роста объемов хозяйственной деятельности (торговой, производственной и т. д.) и темпы роста среднегодовой стоимости основных фондов по данным за последние 2-3 года.

Большое значение имеет для каждого предприятия полная обеспеченность потребности в ресурсах источниками покрытия.

Показатели эффективности использования оборотного капитала

Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом предопределяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на рынке.

Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, повышении рентабельности хозяйственной деятельности и зависит от множества факторов.

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является **его рентабельность (Р ок)** рассчитываемая как соотношение прибыли от продаж продукции (Ппр) к величине оборотного капитала (Сок):

$$P_{ок} = \frac{П_{np} \times 100}{C_{ок}}$$

Этот показатель характеризует **величину прибыли, получаемой на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность** работы предприятия, так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов на предприятии.

Оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется также через показатели его оборачиваемости.

Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами является фактор времени, используются показатели, отражающие, **во-первых, общее время оборота**, или длительность одного оборота в днях, и, **во-вторых, скорость оборота**.

Продолжительность одного оборота складывается из времени пребывания оборотного капитала в сфере производства и сфере обращения, начиная с момента приобретения производственных запасов и кончая поступлением выручки от реализации продукции, выпущенной предприятием.

Иными словами, длительность одного оборота в днях охватывает продолжительность производственного цикла, и количество времени, затраченного на продажу готовой продукции, и представляет период, в тече-

чение которого оборотные средства проходят все стадии кругооборота на данном предприятии.

Скорость оборачиваемости капитала характеризуется следующими показателями:

- коэффициентом оборачиваемости (Коб);
- продолжительностью одного оборота (Поб).

Коэффициент оборачиваемости капитала рассчитывается по формуле:

$$Коб = \frac{ЧВ}{ОС},$$

где

ЧВ – чистая выручка от продаж;

ОС – среднегодовая стоимость оборотного капитала.

Продолжительность оборота капитала:

$$Поб = \frac{Дн}{Коб} \quad Поб = \frac{ОС \times Дн}{ЧВ}$$

или

где

Д – количество календарных дней в анализируемом периоде.

Величина оборачиваемости в днях является одним из показателей ликвидности, так как он выражает скорость, с которой запасы могут быть обращены в наличность.

Основными направлениями ускорения оборачиваемости оборотного капитала являются:

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации, автоматизации производственных процессов, повышений уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.);
- улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;
- ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;
- сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;
- повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю.

Вопросы для самоконтроля

1. Какой признак положен в основу деления производственных фондов на основные и оборотные?
2. Охарактеризуйте состав оборотного капитала.
3. Что понимают под удельным расходом материала?
4. В чем различие оборотных фондов и фондов обращения?
5. Назовите виды запасов.
6. Какие элементы оборотных средств включают в себя нормируемые оборотные средства?
7. Чем различаются между собой коэффициент оборачиваемости и коэффициент закрепления?
8. Перечислите показатели, характеризующие применение оборотного капитала.
9. На какие группы делятся оборотные средства по источникам формирования и пополнения?
10. Назовите направления ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Задачи по практической теме

Задача № 1.

Расчет чистой прибыли

ИП Петров А.В. изготавливает на заказ бытовые деревянные изделия и работает по упрощенной системе налогообложения (15%). Сотрудников в штате нет. По итогам 2021 года ИП отработал со следующими результатами:

выручка – 1,2 млн. руб.;

расходы на закупку сырья и комплектующих изделий – 500 тыс. руб.;

расходы на реализацию и доставку – 70 тыс. руб.

Упрощенная система налогообложения предполагает такие взносы:

ПФР – 20,7 тыс. р.;

ФСС – 20 тыс. р.

Решение:

Рассчитаем, какую сумму ИП платит в фонды РФ:

$$20\ 700 + 20\ 000 = 40\ 700 \text{ руб.}$$

Так, предприниматель получит чистую прибыль за год в размере:

$$\text{ЧП} = 1\ 200\ 000 - 500\ 000 - 70\ 000 - 40\ 700 = 589\ 300 \text{ руб.}$$

Задача № 2.

Расчет чистой прибыли

В последнем отчетном периоде валовая выручка предприятия «Мастерская художественного творчества» составила 300 000 руб.

За это время представители мастерской провела три выездных мастер-класса, за которые получили дополнительно 60 000 руб. Все расходы (зарплаты сотрудникам, коммунальные платежи, аренда помещения, закупка красок и полотен, транспорт) составили 180 000 руб.

Решение:

Рассчитаем суммарную выручку за отчетный период:

$$300\,000 + 60\,000 = 360\,000 \text{ руб.}$$

Ответ:

Чистая прибыль составит:

$$\text{ЧП} = 360\,000 - 180\,000 = 180\,000 \text{ руб.}$$

Задача № 3.

Определение показателей использования оборотных средств

Определить показатели использования оборотных средств за квартал, при условии, что средние остатки оборотных средств составляют:
на 1.04 – 1200 тыс. руб.
на 1.05 – 1050 тыс. руб.
на 1.06 – 1250 тыс. руб.
на 1.07 – 1100 тыс. руб.
объем реализованной продукции 20000 тыс. руб.

Решение:

Находим сумму средних остатков оборотных средств за квартал, как среднеарифметическую величину:

$$C = (1200 * 0,5 + 1050 + 1250 + 1100 * 0,5) / 3 = 1150 \text{ тыс. руб.}$$

Количество оборотов за отчетный период будет равно:

$$O = 20000 / 1150 = 17 \text{ оборотов}$$

Ответ:

Длительность оборота составит: $\Delta = 90 / 17 = 5$ дней.

Задача №4.

Определение показателей использования оборотных средств

Определить показатели использования оборотных средств за год при условии: среднегодовая стоимость оборотных средств составляет – 2000 тыс. руб., объем реализованной продукции за год составляет 10000 тыс. руб.

Сколько высвободится у предприятия оборотных средств, если продолжительность одного оборота сократится на 10 дней.

Решение:

Определим потребное количество оборотов за год при исходных условиях: $O = B / C = 10000 / 2000 = 5$ оборотов

Продолжительность одного оборота составит:

$$Д = П / O = 360 / 5 = 72 \text{ дня}$$

При сокращении длительности оборота на 10 дней, количество оборотов в году увеличится, и будет составлять:

$$O = 360 / 62 = 6 \text{ оборотов}$$

Потребность в оборотных средствах в изменившихся условиях будет равна: $C = 10000 / 6 = 1667$ тыс. руб.

Сумма высвободившихся оборотных средств будет равна:

$$\Delta C = 2000 - 1667 = 333 \text{ тыс. руб.}$$

Ответ:

$$\Delta C = 333 \text{ тыс. руб.}$$

Задача №5.

Определение остатка оборотных средств

Средние остатки оборотных средств в 2021 г. составляли 15 885 тыс. руб., а объем реализованной продукции за тот же год – 68 956 тыс. руб. В 2022 г. длительность оборота планируется сократить на 2 дня.

Найдите сумму оборотных средств, которая необходима предприятию при условии, что объем реализованной продукции останется прежним.

Решение

Вначале рассчитаем длительность оборота за 2021 г.:

$$ДО = 360 \cdot 15 885 / 68 956 = 82 \text{ дня}$$

Затем определим длительность оборота за 2022 г.:

$$ДО = 82 - 2 = 80 \text{ дней}$$

Ответ:

С учетом новой длительности рассчитаем потребность в оборотных средствах:

$$80 \text{ дн.} = 360 \cdot ОБС / 68 956,$$

$$ОБС = 15 323 \text{ тыс. руб.}$$

Задача № 6.

Расчет показателей оборотного капитала предприятия

Методика:

Эффективность использования оборотного капитала предприятия характеризуется их оборачиваемостью, которую определяют при помощи коэффициента оборачиваемости оборотного капитала и длительностью (продолжительностью) одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) оборотного капитала предприятия определяется по формуле:

$$Коб = Q / Соб$$

где:

Q – объем реализованной (произведенной) продукции, руб.

Соб – стоимость оборотного капитала предприятия, руб.

Длительность (продолжительность) одного оборота в днях определяется по формуле:

$$T1об = Tпл / Коб$$

$$T1об = (Соб * Тпл) / Q$$

где:

Tпл – количество дней в плановом периоде (год – 360 дней; квартал – 90 дней; месяц - 30 дней)

Средняя сумма оборотного капитала определяется по формуле:

$$Соб = (Собначало периода + Собконец периода) / 2$$

$$Соб = [(Соб1/2) + Соб2 + Соб3 + ... + Собm-1 + (Собm)/2] / (m-1)$$

где:

Соб1; Соб2; Соб3; Собm – сумма оборотного капитала на первое число соответствующего месяца, руб. *m* – количество месяцев.

Параметры задачи:

Сумма остатков оборотного капитала составила:

- на 1 января – 93 738 руб.;
- на 1 февраля – 94 525 руб.;
- на 1 марта – 94 900 руб.;
- на 1 апреля – 94 301 руб.

Определить среднемесячные и среднеквартальные остатки оборотного капитала предприятия.

Решение:

1. Определяем среднемесячные остатки оборотного капитала предприятия:
 - январь = $(93738 + 94525)/2 = 94131,5$ руб.
 - февраль = $(94525 + 94900)/2 = 94712,5$ руб.
 - март = $(94900 + 94301)/2 = 94600,5$ руб.
2. Определяем средний остаток оборотного капитала за год:
$$\text{Соб} = [(Соб1/2) + Соб2 + Соб3 + \dots + Собm-1 + (Собm/2)]/(m-1) = [(93738/2) + 94525 + 94900 + (94301/2)] / (4-1) = (46869 + 94525 + 94900 + 97150)/3 = 94481,5$$
 руб.

Проверка:

$$(94131,5 + 94712,5 + 94600,5) / 3 = 94481,5 \text{ руб.}$$

8. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТА В ОРГАНИЗАЦИИ

В исследованиях ученых-экономистов, **понятие «трудовые ресурсы»** выступает в качестве важного элемента обеспечения процесса управления предприятием.

Отмечается, что эффективная деятельность предприятия невозможна без четкого определения целей формирования и использования трудовых ресурсов. Именно **трудовые ресурсы позволяют удовлетворять потребности производственной системы предприятия и решают стоящие перед предприятием задачи.**

Целесообразно рассмотреть существующие определения экономической категории «трудовые ресурсы предприятия».

Шлендер П.Э., и Кокин Ю.П., полагают, что трудовые ресурсы представляют собой категорию, занимающую **промежуточное положение между экономическими категориями «трудовой потенциал» и «совокупная рабочая сила».**

По мнению ученых, трудовые ресурсы, это трудоспособная часть населения, которая, обладая физическими или интеллектуальными возможностями, способна производить материальные блага и оказывать услуги. (Шлендер, 2002).

Кулагина Г.Д. отмечает, что при **определении «носителей трудового потенциала»,** понятия трудовые ресурсы, или экономическое население, является дискуссионными. (Кулагина, 1999)

Богатыренко З.С. трактует понятие **«трудовые ресурсы, как часть населения страны, способную участвовать в народном хозяйстве при данном уровне развития производительных сил и в рамках данных производственных отношений»** (Богатыренко, 1975)

Соловьев А.П. определяет **«трудовые ресурсы, как совокупность носителей функционирующей и потенциальной общественной и индивидуальной рабочей силы и тех отношений, которые возникают в процессе ее воспроизводства (формирование, распределение, использование). (Соловьев, 1976).**

Струмилин С.Г. предлагал определять трудовые ресурсы как основной фонд, питающий собой всякое народное хозяйство - это **живая рабочая сила данной страны или народа.** Всякое сокращение или расширение этого фонда оказывает громадное влияние на общий тип хозяйственного развития. (Струмилин, 1957).

Котляр А. и Сонин М.Я. отождествляли понятия трудовые ресурсы и рабочая сила. Котляр отмечал, что «**совокупность рабочей силы есть не что иное, как трудоспособное население или трудовые ресурсы**» (Котляр, 1972)

Сонин М.Д. писал, что «**рабочая сила в узком смысле – способность человека к труду, а в широком - трудоспособное население** или трудовые ресурсы, которые выступают в роли конкретного выражения человеческого фактора общественного воспроизводства» (Сонин, 1976).

Косяков П.О., утверждал, что трудовые ресурсы более широкое понятие, чем рабочая сила. Они **включают и ту часть трудоспособных кадров, которые не участвуют в труде.** (Косяков, 1970).

Литвяков П.П., ссылаясь на определение, данное К. Марксом рабочей силы, как способности к труду, делает вывод о том, что «это позволяет правильно подойти к пониманию трудовых ресурсов **как органического единства рабочей силы и совокупности ее владельцев**, выступающих носителями рабочей силы. (Литвяков, 1969).

Касимовский Е.В. этот термин определял, **как часть трудоспособного населения**, как занятого, так и находящегося в резерве, количественные и демографические рамки которого зависят от общественной формы производства и уровня развития производительных сил. (Касимовский, 1975).

Генкин Б.М., считает, что понятие «человеческие ресурсы» должно исходить из представления **о конкретном множестве работающих на предприятии людей**, являющихся объектом управления. В этом смысле понятие «человеческие ресурсы» тождественно понятию «рабочая сила». Различие состоит в том, что понятие «рабочая сила» выражает «способность человека к труду, то есть совокупность его физических и интеллектуальных данных, которые могут быть применены в производстве. (Генкина, 1998).

Шаталова Н.И. трактует понятие «трудовой потенциал работника», как **«мера наличных ресурсов и возможностей**, непрерывно формируемых в процессе всей социализации, реализуемых в трудовом поведении и определяющих его реальную плодотворность». Суть определения Шаталовой состоит в том, что трудовой потенциал интересует экономиста «с точки зрения различий создаваемой им стоимости, интенсивности и оплаты труда различного качества. Цель всего этого – рационализация рабочих мест и оценка трудовых затрат. Социологический же подход заключается в «определении типов поведения работника и системы взаимодействий, детерминированных социальными стереотипами». (Шаталова, 1998).

Никитина И.А., выделяя в качестве объекта управления «человеческий капитал» предприятия, определяет его как **«реализованный в про-**

цессе труда «трудовой потенциал человека». В отличие от рассмотренного выше социологического подхода, она отмечает, что «трудовой потенциал» человека и предприятия, выражаясь через понятие «человеческий капитал», находит стоимостную оценку, и что в основе оценки «человеческого капитала» лежит учет затрат, понесенных самим человеком и (или) предприятием на формирование трудового потенциала. (Никитина, 1998).

В работах зарубежных экономистов, таких, как Макконел К.Р., Брю С.Л., понятие «человеческие ресурсы» рассматривается через **экономическую категорию, определение которой исходит из представления о том, что работник является таким же производственным ресурсом**, как и другие ресурсы. (Макконел, 1992).

Савенков И.Е. формулирует следующее понятие – трудовые ресурсы предприятия это численный состав работников, обладающий такими **количественными и качественными характеристиками, использование которых позволяет обеспечить реализацию текущих задач и стратегии развития предприятия**. Такое определение в наибольшей степени отражает экономическую сущность категории «трудовые ресурсы» предприятия как основного ресурса не только производства, но и разработки, а также реализации мероприятий по развитию предприятия. (Савенков, 2012).

Из определений, встречающихся в экономической литературе, можно сделать вывод, что **содержание трудовых ресурсов отражает количественные и качественные их элементы**, значения и характеристики которых под воздействием различных факторов со временем меняются.

С развитием рыночной экономики качественная характеристика трудовых ресурсов определяется уровнем занятости, профессионального образования, соответствия профессионально-квалификационных характеристик трудовых ресурсов потребностям их использования.

Уровень развития и использования трудовых ресурсов определяется его воспроизводством и качеством формирования.

В зависимости от целей применения данная категория служит и количественным и качественным параметром, как и другие категории, она употребляется в широком и узком смысле этого понятия. Вызвано это тем, что как объект экономических исследований трудовые ресурсы действительно представляют собой достаточно многомерную и многоуровневую категорию.

Категория «трудовые ресурсы» объединяет два важнейших элемента: труд и ресурсы. Представленные элементы связаны друг с другом экономической логикой и как некая системная связь категория «трудовые ресурсы» приобретает новые функции, нежели каждый из элементов в отдельности.

Выделяют три социально-экономических этапа, повлиявших на ход научных исследований:

- этап наращивания экономического потенциала (экстенсивный), где было явное преимущество валовых показателей;
- этап перехода на путь более эффективного, интенсивного развития экономики, когда требовалось усилить внимание к качественным характеристикам труда;
- этап реформирования экономики, период перехода к рыночной конкуренции, поставивший новые задачи и давший новый импульс научной мысли и практики.

Результаты исследования, позволяют сделать вывод о том, что самым предпочтительным оказался подход, в котором не разделялась позиция, как отождествления, так и замещения понятий «трудовые ресурсы» и «рабочая сила».

Рабочая сила, как экономическая категория имеет определенное качественное содержание, это способность создавать материальные блага и услуги, ее невозможно измерить, поскольку она лишена количественных и демографических рамок.

Человеческий капитал отражает меру ценности трудового потенциала и появляется возможность рассматривать человека и его приобретенные способности к труду как капитал, что вытекают из следующих оснований:

- стоимость воспитания и образования человека образуют реальные (материальные, денежные) затраты;
- труд образованного человека является более продуктивным, чем малообразованного;
- затраты на образование и профессиональное обучение способствуют через рост производительности труда увеличению национального богатства.

Все вышеперечисленные понятия «человеческие ресурсы», «персонал», «трудовой потенциал», «человеческий капитал» и другие могут быть количественно оценены с использованием экономического подхода.

По мере развития рыночных отношений, все большее значение будет приобретать категория трудовые ресурсы предприятия.

Развитие мирового рынка и научно-технического прогресса привело к изменениям процесса производительного потребления трудовых ресурсов и проявлению новых закономерностей их формирования.

Это разделение и кооперация труда, объективная необходимость специализации работников с учетом их интересов и потенциальных возможностей.

Формирующиеся тенденции ведут к необходимости изменения организационных структур и методов управления трудовыми ресурсами, созданию искусственных интеллектуальных систем, кластерных объединений, применению аутсорсинга и других форм специализации, в которых работники выступают как трудовой ресурс.

Категория трудовые ресурсы предприятия, как экономическая категория, отражает всю систему экономических, социальных и межличностных отношений, которые имеют место на предприятии в условиях рынка.

Содержание понятия трудовые ресурсы предприятия выражается количественными и качественными характеристиками.

Количественными показателями определяется уровень развития и использования трудовых ресурсов,

Качественными характеристиками определяется уровень профессионального образования и соответствия профессионально-квалификационных характеристик трудовых ресурсов потребностям их использования.

Обобщим общие подходы к определению понятия «трудовые ресурсы предприятия»:

трудовые ресурсы организации рассматриваются как часть профессионально-квалификационной структуры персонала, обусловленной возникновением трудовых отношений и последующим использованием потенциала работников. Трудовые ресурсы предприятия характеризуют его потенциальную рабочую силу, и выражаются в численности трудоспособных работников, обладающих совокупностью физических, умственных и духовных способностей, которые вне трудового процесса создания материальных благ и услуг не реализуются;

рабочая сила представляет собой совокупность физических и умственных способностей человека, которые он использует для производства материальных благ и услуг;

трудовой потенциал – это конкретные работники, использование которых, в трудовом процессе позволяет получить определенные результаты и показывает какое количество труда можно применить в производстве материальных благ;

понятие кадры предприятия трактуется как совокупность наемных работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии в соответствии со штатным расписанием, а также работающие собственники. Это основной (штатный), как правило, квалифицированный состав работников предприятия;

персонал – это списочный состав, включающий всех наемных работников, работающих собственников, лиц, принятых на работу по совместительству с других предприятий и выполняющих работу по договорам или контрактам.

термин «человеческий капитал» рассматривается с позиций производительной природы инвестиций в человека, обеспечивающих значительный и длительный эффект. При этом считается, что более эффективными затратами в человеческий капитал являются внутрифирменные затраты: на подготовку рабочей силы, охрану труда, образование и развитие трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы. Классификация и структура

В зависимости от срока, на который заключается договор найма, все работники подразделяются на следующие категории:

- постоянные работники, то есть поступившие на работу без указания срока;
- временные работники, то есть поступившие на работу на определенный срок;
- сезонные работники, то есть поступившие на работу на период сезонных работ.

Персонал организации – это состав постоянно работающих в данной организации работников.

Численность штатных работников отражается в штатном расписании. В зависимости от сферы деятельности работники организации делятся на персонал, занятый основной деятельностью, а также персонал, занятый в подсобных производствах. Кроме того, выделяется персонал в обслуживающих и прочих хозяйствах.

Персонал основной деятельности - работники, занятые в основной производственной работе.

Работники подсобных производств - работники производств, находящиеся на балансе организации.

Работники обслуживающих и прочих хозяйств - работники транспортных организаций, складов и баз материально-технического снабжения, управлений производственно-технологической комплектации проектных бюро, лабораторий, коммунальных предприятий.

В зависимости от выполняемых функций выделяют две категории работников каждого вида производств: **рабочие и служащие**.

Служащие по должностным обязанностям и ответственности за выполняемую работу подразделяются на руководителей, специалистов, технических исполнителей.

Руководители – работники, занимающие должности руководителей организаций и их структурных подразделений.

Специалисты – работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами.

Исполнители технических работ - работники, обеспечивающие необходимые условия для работы специалистов и руководителей.

Важная роль в организации и осуществлении работ принадлежит линейным инженерно-техническим работникам: начальникам цехов, участков, производителям работ, мастерам – непосредственным руководителям низовых коллективов на производстве.

Для определения количественной характеристики персонала организации исчисляют списочную, явочную и среднемесячную численность работников.

Списочная численность – это показатель численности работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших на этот день работников.

Явочная численность – это списочная численность за исключением работников, находящихся в отпусках, не вышедших на работу по причине болезни и т.п.

Среднесписочная численность определяется за какой-либо период (месяц, квартал, год) путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день периода (включая праздничные и выходные дни) и деления полученной суммы на число календарных дней в этом периоде.

Показатель среднесписочной численности используется для определения производительности труда, средней заработной платы, текучести кадров и других трудовых показателей.

Качественная характеристика персонала определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для достижения целей предприятия и производства работ.

Производительность труда

Производительность труда отражает плодотворность, эффективность труда в процессе производства и определяется количеством продукции, вырабатываемой в единицу времени или количеством рабочего времени, затрачиваемого на единицу продукции.

Рост производительности труда приводит к сокращению рабочего времени, необходимого для производства продукции, либо к увеличению количества продукции, изготовленной за то же рабочее время.

Показателем роста производительности труда является или увеличение выпуска продукции за определенное время, или уменьшение затрат труда на выпуск определенного количества продукции.

Результатом роста производительности труда является экономия рабочего времени, экономия труда. Производительность труда - важнейший показатель работы организации, так как при ее повышении увеличиваются объемы производимой продукции, снижаются затраты труда, уменьшается себестоимость работ, высвобождается рабочая сила.

Уровень производительности труда определяется двумя основными показателями: трудоемкостью и выработкой.

Трудоемкость – это затраты труда (в чел./часах или в чел./днях) на выпуск единицы доброкачественной продукции. Для определения трудоемкости единицы продукции затраты на все производство делятся на объем выпущенной продукции за определенный период.

Различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость.

Нормативная трудоемкость определяется по элементным сметным нормам и на основании калькуляции затрат труда, составленных по технологическим картам производства работ.

Плановая трудоемкость определяется на основании показателей нормативной трудоемкости, уменьшенной на прогнозируемую величину ее снижения с учетом коэффициента выполнения производственных норм за счет внедрения в организации соответствующих организационно-технических мероприятий.

Фактическая трудоемкость – это фактические затраты труда на единицу работ или единицу готовой продукции. Она определяется путем деления фактических затрат рабочего времени на фактически выполненный объем работ. Фактическая трудоемкость рассчитывается для контроля выполнения плановых заданий, выявления резервов снижения трудовых затрат за планируемый период.

Трудоемкость определяется по формуле:

$$Tp = t / o,$$

где:

Tp – трудоемкость, затраты труда на единицу продукции (работы);

t – затраты труда на производство данного объема продукции (работ);

O – объем выполненных работ за определенный период.

Показатели трудоемкости необходимы для оценки эффективности применения новых конструкций, материалов, внедрения новейших технологий производства работ, внедрения механизации отдельных видов работ. Применяют их и для расчета потребности в трудовых ресурсах в производственной деятельности.

Выработка является показателем, обратным трудоемкости, и определяется количеством доброкачественной продукции, произведенной в единицу времени.

Затраты труда на производство работ измеряются в человеко-часах, человеко-днях, среднесписочной численностью персонала.

В соответствии с этим **выработку можно определить** на один отработанный человеко-час (часовая выработка), один отработанный человеко-день (дневная выработка) или на одного среднесписочного работника

или рабочего основного и подсобного производства в год, квартал или месяц. Чаще всего рассчитывают дневную, месячную и годовую выработки.

В организациях выработка определяется, как правило, **в натуральном и в стоимостном выражении**.

Натуральный метод измерения выработка заключается в определении выработка в натуральных показателях по видам работ, либо в целом в единицах измерения конечного продукта, приходящегося на одного работающего.

Выработка в натуральных показателях определяется по формуле:

$$B = o / t,$$

где:

B – выработка за единицу времени.

Натуральный метод используется в основном для определения и сравнения производительности труда на рабочих местах в бригадах при выполнении однородных работ.

Однако он не позволяет сопоставлять производительность труда на неоднородных работах и определять уровень производительности труда организации в целом.

Стоимостной метод определения выработки.

При этом методе количество продукции (выполненных работ) учитывается по сметной стоимости или по договорной цене.

Выработка в стоимостном выражении на одного работающего, занятого на производственных работах и в подсобных производствах, рассчитывается по формуле:

$$B = 0, c / (Чс_mp + ЧПЛ1),$$

где:

Oc c – объем выполненных строительно-монтажных работ по их сметной стоимости;

Чс_mp – среднесписочная численность работающих, занятых на производственных работах;

Чплт – среднесписочная численность работающих в подсобных производствах, находящихся на балансе организации.

Стоимостный показатель выработки позволяет сопоставлять уровни выработки на разных объектах организации, а также определять динамику за ряд лет.

Однако и этот показатель имеет недостаток, поскольку зависит от материалоемкости работ, динамики цен на орудия и предметы труда, которые не имеют отношения к эффективности живого труда.

Организации могут рассчитывать выработку не по сметной стоимости работ, а по объему чистой продукции, как величину чистой продукции, произведенной за определенный период, приходящийся на одного среднесписочного работника.

При этом из сметной стоимости выполняемых работ исключается стоимость материалов, конструкций, деталей, искажающая производительность труда. В подобном случае исключается деление выполненных работ на «выгодные» и «невыгодные» за счет стоимости материалов.

Факторы и резервы роста производительности труда

Повышение производительности труда зависит от многих факторов, снижающих затраты труда на единицу продукции (работ). **Факторы роста производительности труда** – это те причины, которые определяют изменение ее уровня.

Все многообразие факторов роста производительности труда можно объединить в следующие группы:

- материально-технические,
- организационно-экономические,
- социально-экономические,
- экономико-правовые,
- нормативные, социально-психологические.

Материально-технические факторы связаны с использованием достижений научно-технического прогресса: новой техники, прогрессивных технологий, новых видов материалов, деталей и конструкций, повышением уровня механизации, внедрением средств малой механизации, автоматизацией производства, модернизацией оборудования.

Организационно-экономические факторы включают: совершенствование организации труда и управления, развитие прогрессивных структур и функций управления производством и персоналом, развитие автоматизированных систем управления.

Социально-экономические факторы включают применение прогрессивных форм организации труда, внедрение мероприятий по научной организации труда, совершенствование системы материального стимулирования работников, подготовку и закрепление на местах высококвалифицированных кадров.

Экономико-правовые и нормативные факторы регулируют процессы налогообложения, инвестирования, лицензирования и другие, определяя направление развития производства; создают материальные, административные, методические предпосылки для развития отрасли и повышения производительности труда.

Социально-психологические факторы зависят от стиля руководства в подразделениях и организации в целом, от состава кадров, их квалификации, трудовой дисциплины; формируют морально-психологический климат в коллективе.

Под резервами роста производительности труда понимают неиспользованные (реальные) возможности экономии ресурсов производства.

Внутрипроизводственные резервы роста производительности труда имеют важнейшее значение, так как, в конечном счете все виды резервов выявляются и реализуются непосредственно в организациях. **Выделяют следующие группы резервов:**

- резервы снижения трудоемкости работ в результате организационно-технических мероприятий;
- резервы лучшего использования совокупного рабочего времени;
- резервы рационального использования трудовых ресурсов.

Снижение трудоемкости обеспечивается, прежде всего, за счет использования новой техники, прогрессивных проектных и технологических решений, модернизации оборудования.

На резервы лучшего использования **фонда рабочего времени** приходится – 30% общей совокупности резервов. Улучшение использования совокупного рабочего времени может быть достигнуто за счет снижения и ликвидации внутрисменных потерь и простоев, сокращения непроизводительных затрат рабочего времени, совершенствования нормирования труда.

К резервам по улучшению использования трудовых ресурсов относятся: рациональное определение численности работников, в том числе административного персонала, снижение текучести кадров, совмещение профессий, сокращение доли подсобных рабочих и рабочих с низкой квалификацией в общем числе работающих, применение наиболее рациональных систем оплаты труда и совершенствование направлений трудовой мотивации работников.

Организация оплаты труда

Заработка плата – это вознаграждение за трудовые показатели, в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества выполненной им работы, условий труда, выплачиваемое ему в установленном законодательством порядке.

В организации оплаты труда осуществляется на основе нормирования труда, тарифной или бестарифной системы, форм и систем заработной платы.

С помощью тарифной системы, представляющей собой совокупность нормативов, производится дифференциация и регулирование уровня заработной платы в зависимости от качества, сложности, трудоемкости, условий и интенсивности труда работника.

Основные элементы **тарифной системы**: тарифная сетка, тарифные ставки, тарифно-квалификационный справочник.

Тарифная сетка – это шкала разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Тарифные коэффициенты показывают, во сколько раз труд работников более высоких разрядов оплачивается выше труда работника первого разряда. Тарифный коэффициент первого разряда равен единице.

Тарифная ставка – это размер оплаты труда в денежной форме в зависимости от его сложности или квалификации работника за единицу времени.

Применяются часовые, дневные или месячные тарифные ставки.

Тарифно-квалификационный справочник служит основой для тарификации работ, определения квалификации работника и присвоения ему соответствующего разряда.

По каждой профессии приводятся разряды, характеристика работ, профессиональные и трудовые навыки, необходимые для выполнения работ по данному разряду.

Многие организации разрабатывают и используют в качестве основы организации заработной платы работников внутрипроизводственные тарифные условия оплаты труда.

Использование тарифной системы позволяет регулировать заработную плату работников по основным факторам ее дифференциации - сложности труда, напряженности, условиям, тяжести труда, видам работ и их значимости (приоритетности) и др.

Формы оплаты труда

Существуют две основные формы оплаты труда в сочетании с определенными системами материального поощрения работников: **сдельная и повременная**.

Сдельная заработка плата - это оплата за выполненный объем работ, которая производится по сдельным расценкам. Определяется умножением расценки на выполненный объем работ. Под расценкой понимается размер оплаты за единицу доброкачественной продукции. При сдельной форме оплаты труда заработка работника зависит от количества и качества выполненных работ.

Чаше применяется не просто сдельная, а **сдельно-премиальная оплата труда**, при которой работникам сверх сдельного заработка за выполненный объем работ выплачивается премия за достижение определенных показателей: выполнение производственного задания в установленный срок с высоким качеством, экономию ресурсов, сокращение сроков выполнения работ и др.

Разновидностью сдельной оплаты является **аккордная оплата**, при которой заработка начисляется не за отдельные виды работ, а за определенный комплекс работ по укрупненным нормам и расценкам. Аккордные задания могут устанавливаться для бригад, звеньев или на весь объем работ по этапу, очереди, всему объекту.

Косвенно-сдельная оплата труда применяется при оплате труда вспомогательных рабочих, обслуживающих машины и оборудование. Заработка плата начисляется в процентах от заработной платы основных рабочих.

В условиях рыночных отношений и предоставления хозяйствующим субъектам самостоятельности в вопросах оплаты труда применяются и другие разновидности сделкой оплаты труда.

Норматив заработной платы от объема выполненных работ устанавливается бригаде или цеху в процентах от сметной стоимости работ. В конце месяца в зависимости от фактически выполненного объема работ формируется фонд заработной платы бригады (цеха), который потом распределяется в соответствии с коэффициентом трудового участия каждого работника.

Повременная форма оплаты

При повременной оплате труда заработка плата зависит от продолжительности работы и уровня квалификации работника. Повременная форма оплаты применяется на работах, где невозможно учесть объем выполненных работ или в случае, если перевод на сделку оплату может привести к ухудшению качества работ.

При простой повременной системе заработка начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время.

При повременно-премиальной системе помимо заработка за отработанное время работники получают премию за достижение отработанных показателей работы.

Для руководителей, специалистов и служащих оплата труда производится, как правило, по должностным окладам в соответствии с установленным штатным расписанием. Для составления штатного расписания используются **квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих**.

Чтобы осуществлять **премиальные выплаты работникам**, в организации самостоятельно разрабатываются положения о премировании.

В положении о премировании учитываются показатели, условия премирования, круг премируемых работников, источники премирования.

Используются следующие системы премирования: за ввод в действие производственных мощностей и объектов; вознаграждение за основные результаты хозяйственной деятельности; единовременное (разовое) премирование и специальные системы премирования.

Общей тенденцией развития форм и систем оплаты труда является переход к гибким и интегрированным системам, чутко реагирующими на изменения в производстве и реализации продукции, структуре рабочей силы, эффективности работы организации.

Индивидуальная заработка плата каждого работника при этом складывается из трех частей:

- размер первой части зависит от профессионального опыта, квалификационного уровня, коэффициента трудового участия каждого работника;

- вознаграждение за индивидуальные успехи (премия за высокое качество, интенсивность труда и т.д.) работника;
- вознаграждение работника по результатам деятельности всей организации.

Модели бестарифной системы основаны на долевом распределении средств на оплату труда работников, где заработка плата каждого работника представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда.

Государство регулирует и регламентирует следующие вопросы, касающиеся организаций оплаты труда:

- минимальный размер заработной платы (МРОТ), ниже которого не допускается уровень месячной оплаты труда работника, отработавшего полную норму рабочего времени;
- единая тарифная сетка для оплаты работников бюджетной сферы;
- ставка величины налога на доходы с физических лиц; ставки отчислений по единому социальному налогу во внебюджетные фонды на социальные нужды работников и т.д.

Для регулирования социально-трудовых отношений между работниками и администрацией заключается коллективный договор, действие которого распространяется на всех работников.

Договор заключается на срок не более трех лет.

Коллективным договором закрепляются права и обязанности работников и работодателя, фиксируются формы, системы оплаты труда, особенности социально-бытового обеспечения работников, порядок выплаты пособий, компенсаций, мероприятия по улучшению условий и охраны труда работников и др.

Трудовые контракты заключаются: на неопределенный срок, на определенный срок (не более 5 лет), на время выполнения работ.

Средства на оплату труда работников зависят от результатов производственно-экономической и финансовой деятельности организации. Фонд оплаты труда складывается из индивидуальной заработной платы всех работников организации.

Вопросы для самоконтроля

1. Задачи учета труда и заработной платы
2. Рабочее время
3. Организация оплаты труда
4. Виды, формы и системы оплаты труда
5. Сдельная заработка плата

6. Факторы и резервы роста производительности труда
7. Понятие кадры предприятия
8. Трудовые ресурсы. Классификация и структура
9. Осуществление премиальных выплат работникам
10. Государственное регулирование и регламентирование вопросов организации оплаты труда.

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Государственное регулирование вопросов, касающихся организации оплаты труда:

- минимальный размер заработной платы (МРОТ),
- единая тарифная сетка для оплаты работников бюджетной сферы;
- ставка величины налога на доходы с физических лиц;

2. Группы резервов производительности труда:

- резервы снижения трудоемкости работ;
- резервы лучшего использования совокупного рабочего времени;
- резервы рационального использования трудовых ресурсов.

3. Деление работников на категории, содержание подхода:

- постоянные работники,
- временные работники,
- сезонные работники.

Задачи по практической теме

Задача 1.

Определение среднесписочной численности рабочих за месяц

В ноябре рабочие строительного объединения фактически отработали 8 309 чел.-дней. Праздничные и выходные дни – 3 554 чел./дней. Неявки по другим причинам – 1 690 чел./дней.

Решение:

Среднемесячная численность рабочих за ноябрь определяется следующим образом:

$$Ч = (8\ 309 + 3\ 554 + 1\ 690)/30 = 452 \text{ чел./дней.}$$

Задача 2.

Определение выработки в натуральных показателях

Численность бригады – 11 чел. За 1 мес (21 рабочий день) бригада смонтировала 602 м³ сборного железобетона.

Решение:

Выработка на 1 чел.-день, рассчитывается следующим образом:

$$B = 602:231 = 2,6 \text{ м}^3 \text{ сборного железобетона.}$$

Месячная выработка одного монтажника (Вм) составляет:

$$B_m = 602: 11 = 54,7 \text{ м}^3 \text{ сборного железобетона.}$$

Задача 3.

Определение фактической трудоемкости.

Численность бригады 11 человек. За 1 мес (21 рабочий день) бригада смонтировала 602 м³ сборного железобетона.

Решение:

Затраты труда в бригаде на выполненный объем определяются следующим образом:

$$T = 11 - 21 = 231 \text{ чел./дней.}$$

Трудоемкость монтажа 1 м³ сборного железобетона рассчитывается по формуле:

$$Tr = T / O = 231: 602 = 0,38 \text{ чел./дней.}$$

Задача 4.

Определение полного заработка рабочего.

Рабочий-сдельщик выполнил норму выработки продукции на 120%. Его заработка по прямым сдельным расценкам составил 80000 руб. на норму выработки. По внутризаводскому положению сдельные расценки за продукцию, выработанную сверх нормы до 110%, повышаются в 1,2 раза, от 110 до 120% – в 1,4 раза.

Решение:

Основная заработка плата рабочего без повышения тарифа: $80000 \times 120/100 = 96000$ руб.

Прирост оплаты за сверхплановую продукцию (это добавка 20% (коэффициент 0,2) и 40% (коэффициент 0,4) за перевыполнение):

$$[80000 \times (110 - 100)/100] \times 0,2 = 1600 \text{ руб.};$$

$$[80000 \times (120 - 110)/100] \times 0,4 = 3200 \text{ руб.}$$

К основной оплате прибавляем дополнительную оплату за перевыполнение плана и получим полный заработок рабочего:

$$96000 + 1600 + 3200 = 100800 \text{ руб.}$$

Задача 5.

Расчёт заработка

Часовая ставка инженера – 6200 руб. и по условиям договора 30% премии ежемесячно. Он отработал в течение месяца 140 ч.

Рассчитайте заработок инженера.

Решение:

Повременная оплата за 140 ч:

$6200 \text{ руб.} \times 140 = 868000 \text{ руб.}$ Премия от этой суммы:

$868000 \times 30 / 100 = 260400 \text{ руб.}$ Общая сумма за месяц: $868000 + 260400 = 1128400 \text{ руб.}$

9. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

В управлеченческом учете, базовыми элементами выступают издержки, затраты, расходы и себестоимость. Представить определения и взаимосвязь указанных элементов.

Издержки – сложная категория, которую можно определить, как общие потери или недополученную прибыль. Категория более широкая, чем затраты, и отличается от затрат тем, что кроме явных издержек, выраженных затратами, существуют ещё неявные, которые не влекут прямых финансовых потерь и, соответственно, не отраженных в составе затрат.

Затраты – стоимость использованных в процессе хозяйствования ресурсов. Все затраты имеют стоимостную оценку. Они могут иметь **производственный и непроизводственный характер**,

Расходы – это часть затрат, стоимость которых полностью перенесена на реализованную продукцию, оказанные услуги, выполненные работы, и которые могут быть отнесены к определенному периоду.

Себестоимость – часть расходов, которая отнесена на произведенную продукцию. Существуют разные виды себестоимости и различные подходы к её расчету, предполагающие включение в неё тех или иных составляющих. Чем сложнее структура предприятия, тем больше факторов, влияющих на структуру себестоимости и её виды.

Приведем упрощенный вариант **понятия себестоимость** – это затраты (издержки) на производство продукции, выполнение работ или оказание услуг.

Как правило, себестоимость составляют расходы, непосредственно относящие к выпускаемой продукции, но возможен и вариант подсчета себестоимости, при котором управленческие и коммерческие расходы также распределяются на стоимость выпускаемой продукции.

Ученым-исследователем Леонардом Эйлером предложена геометрическая схема, которая позволяет, для наглядного представления, изобразить отношения между подмножествами.

Геометрическая схема, получившая название диаграммы Эйлера, или кругов Эйлера, в нашем случае дает возможность получить следующую картину.

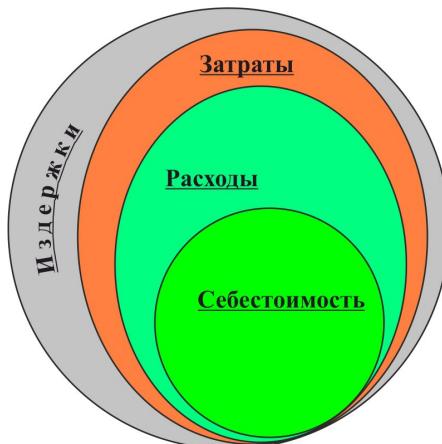


Рис. Геометрическая схема «круги Эйлера», изображающая взаимоотношения себестоимость-расходы-затраты-издержки

Для наглядности, кроме геометрической схемы, прокомментирует.

Так, часть затрат может представлять собой отложенные расходы – те, которые будут отражены в расходах не в данном периоде, а в каком-то из последующих периодов.

Так, часть затрат может аккумулироваться в незавершенном производстве или запасах готовой продукции, и стать расходом лишь в следующих периодах в момент выпуска и реализации продукции.

Часть может представлять собой расходы будущих периодов, когда затраты совершены в одном периоде, но они относятся к следующим периодам.

Затраты на покупку основных средств понесены в одно время, а в расходы они будут включаться в виде амортизации постепенно, согласно закрепленному в учетной политике способу.

Следует отметить, что каждым из приведенных элементов можно управлять и влиять на величину соотношения между ними.

Необходимость управления затратами, издержками, расходами и себестоимостью, исходит из основной цели предпринимательской деятельности – получение прибыли.

Безусловно, прибыль, также, бывает разная, в качестве примеров:

Валовая прибыль = Выручка – Себестоимость.

Прибыль от продаж = Выручка – Себестоимость – Управленческие и Коммерческие расходы.

Прибыль до налогообложения = Выручка – Расходы.

Для получения максимальной прибыли при заданном уровне дохода предприятие должно минимизировать расходную часть, что следует из тождества: Прибыль = Доходы – Расходы.

В представленной ситуации, под расходами понимается, в том числе себестоимость.

Соответственно, увеличение прибыли, может предполагать только следующие варианты соотношения доходов и расходов:

- увеличение доходов при неизменных или снижающихся расходах;
- снижение расходов при неизменном уровне доходов;
- снижение доходов в абсолютном выражении меньше, чем снижение расходов.

Варианты предполагают снижение расходов.

Таким образом, деятельность по снижению издержек должна осуществляться непрерывно и носить системный характер с предвидением последствий каждого действия.

Система управления издержками на предприятии выступает в качестве важнейшей составляющей деятельности, позволяющей максимально сократить потери, сохраняя или увеличивая финансовый результат.

Подобный системный подход к снижению издержек позволяет получать наилучшие результаты в долгосрочной перспективе, поскольку предполагает моделирование последствий каждого решения и действия и видение целостной картины.

Построение эффективной системы управления издержками – одна из ключевых целей управленческого учета на предприятии. Понимание значения каждой из описанных категорий позволяет гармонично вести управленческий учет и осуществлять управление затратами, издержками, расходами и себестоимостью.

На процесс управления оказывают влияние следующие факторы:

- размеры предприятия, его структура;
- его сфера деятельности;
- особенности нормативного регулирования налогового и бухгалтерского учета;
- информационные потребности управления и собственников предприятия;
- используемые технологии и информационные системы, уровень автоматизации;
- учетная политика и методология учета;
- номенклатура и объем выпускаемой продукции/ оказываемых услуг/ выполняемых работ;
- численность и квалификация персонала, и многие другие.

Таким образом, для эффективной работы предприятия, необходимо определять издержки производства и себестоимость продукции.

В издержки включаются: затраты на сырье, материалы, оплату труда работникам.

Себестоимость формируется из всей совокупности издержек на производство продукции и может быть запланирована исходя из предполагаемых затрат или рассчитана по нормативам.

Существует прямая связь между издержками и себестоимостью продукции, так как себестоимость может быть определена только при полном и правильном определении всех издержек на производство.

В классификации различают следующие издержки:

издержки производства, в которые включаются затраты, необходимые непосредственно для производства продукции, – сырье, материалы, зарплата работников, занятых в производстве продукции, плата за электроэнергию, водоснабжение, а также иные расходы, необходимые для производства продукции;

издержки обращения, в которые включаются затраты, которые необходимы для реализации выпущенной продукции, в частности транспортные, оплата рекламы, хранения, упаковки товара;

постоянные издержки, которые не зависят напрямую от производимой продукции, будут даже в случае остановки производства. К ним относят: аренду недвижимости, амортизацию оборудования, коммунальные платежи, зарплату административного персонала, налоговые платежи и другие. Себестоимость продукции называется также постоянными издержками, но это не совсем верно, так как в себестоимость включаются и переменные издержки, которые зависят от производимой продукции;

издержки переменные, расходы, размер которых напрямую зависит от объема производимых товаров или услуг, например расходы на сырье, газ, электроэнергию выплаты зарплат работникам, находящимся на сдельной оплате труда; расходы на тару и упаковочные материалы и прочее;

прямые издержки относятся непосредственно к выпускаемой продукции, их можно точно определить;

косвенные относятся в целом к производству, и распределить их в отношении конкретной продукции невозможно, например страхование здания или расходы на оплату процентов по кредиту.

Такое деление характерно при калькулировании, когда калькулирование стоимости издержек и себестоимости продукции включает как прямые, так и косвенные издержки.

Термин издержки используется и для определения **таможенной стоимости**.

В Договоре о Евразийском экономическом союзе, приводится следующая квалификация:

- производственные издержки, которые включают затраты на оплату труда, аренду, ремонт, техническое обслуживание, стоимость сырья и материалов и прочее;
- административные;
- торговые;
- общие издержки.

Кроме того, расходы на рекламу, страхование, гарантийное обслуживание включаются в состав **административных и торговых издержек**.

Могут быть выделены **финансовые издержки** и затем в целом определены издержки предприятия и себестоимость продукции.

Издержки производства должны быть правильно распределены с учетом периода амортизации, а также **разовых расходов**, относящихся к этому периоду.

Таким образом, издержки производства и себестоимость могут быть использованы не только для экономических расчетов предприятия в собственных целях, но и для **контроля стоимости товара**.

Детализирует вопросы, связанные с раскрытием понятия себестоимость продукта.

Себестоимость продукта определяется как совокупность затрат, которые несёт хозяйствующий субъект для производства продуктов и создания услуг.

Себестоимость продукта в основном включает в себя следующие расходы:

- прямые материальные затраты;
- прямые трудовые затраты;
- накладные расходы.

Затраты на материалы и рабочую силу – это **прямые затраты**, в то время как производственные накладные расходы – **косвенные затраты**, которые необходимы для создания товара или услуги, готового к продаже.

Согласно Общепринятым принципам бухгалтерского учета ОПБУ и Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), себестоимость требует учёта в качестве запасов на балансе и не должна учитываться в отчете о прибылях и убытках. Это основано на том, что затраты на производство продукции приносят пользу и ценность для будущих периодов.

Себестоимость продукции фиксируют, чтобы:

- повысить рентабельность производства через оптимизацию расходов и снижение затрат;
- скорректировать объемы продукции в соответствии с производственными мощностями и покупательским спросом;
- увеличить внутрихозяйственные накопления.

Выделяют несколько видов себестоимости в зависимости от исследуемых параметров:

средняя себестоимость включает совокупность всех издержек, в том числе и коммерческие затраты, связанные с производством продукции;

предельная себестоимость, отражает себестоимость одной дополнительной единицы продукции;

производственная себестоимость формируется с учетом затрат, связанных с производством и выпуском продукта (к ним относятся материалы, зарплата рабочих, накладные расходы, затраты на общее управление предприятием);

полная себестоимость – конечный показатель, в рамках которого рассматриваются все затраты, связанные с процессом производства;

себестоимость товара складывается из суммы расходов, прямые или косвенно связанных с производством изделия. Они подразделяются на несколько категорий:

- затраты на сырье, материалы, из которых изготавливают продукт;
- издержки, связанные с энергоносителями; затраты на покупку, аренду, обслуживание оборудования, техники;
- зарплаты работникам предприятия;
- оплата налогов, социальные выплаты сотрудникам;
- проведение маркетинговых мероприятий, расходы на продвижение;
- административные расходы.

Для вычисления разных видов себестоимости продукции применяют упрощенные и развернутые формулы.

Обобщенная формула расчета выглядит так:

Себестоимость = Производственная стоимость продукта + Затраты на реализацию

Более специализированные вычисления себестоимости подразумевают учет ЕНВД и УСН. Эти показатели нужны не только для налоговой, но и для анализа работы предприятия.

Учет указанных издержек нужно вести по блокам, для чего фиксируют **расходы на базовую деятельность и затраты на управление**.

После подсчетов полученные значения используют на реализованной или произведенной продукции, определяя себестоимость товара.

Себестоимость производства – индивидуальный показатель, который считают для каждой товарной единицы.

Даже два одинаковых образца продукции, произведенные в одном месте, но в разное время, отличаются по себестоимости. Это обусловлено издержками производства, которые бывают не только прямыми, но и косвенными. К тому же некоторые расходы условно относят к стоимости одной единицы товара.

Себестоимость производства рассчитывают по формуле:

$$\text{СП} = (\text{Прямые затраты} + \text{Временные затраты} + \text{Сопровождающие расходы}) / \text{Объем выпущенной продукции}$$

Себестоимость оказания услуг зависит от следующих данных:

- затрат на предпринимательскую деятельность (расходов, связанных непосредственно с процессом предоставления услуги);
- текущих затрат (расходов на производство за один цикл);
- капитальных затрат (активов, задействованных в нескольких производственных циклах);
- выплат заработной платы сотрудникам;
- амортизационных отчислений;
- материальных затрат.

Калькуляция – способ подсчета денежных затрат на создание одного, группы или отдельного вида изделий. Так создается документ, где указаны все затраты, связанные с объектом, по всем возможным показателям. При этом выявленные издержки объединяют по нескольким статьям расходов, исходя из их назначения и места.

Калькуляция предлагает разные **способы оценки себестоимости**:

Нормативная калькуляция – вычисляют на основании технически достоверных нормативов расхода труда работников и показателей готовой продукции;

Плановая калькуляция – вычисляют, чтобы определить будущую себестоимость изделия в рамках одной единицы продукции;

Отчетная калькуляция – вычисляют по окончании расчетного периода, чтобы увидеть все затраты, связанные с выпуском и реализацией одной единицы продукции.

Расчет себестоимости продукта:

Себестоимость складывается из прямых материальных затрат, прямых трудовых затрат, заводских накладных расходов.

Заводские накладные расходы = Косвенные материальные затраты + Косвенные трудовые затраты + Прочие накладные расходы

Всегда лучше считать себестоимость на единицу, так как это полезно при определении соответствующей цены продажи готового продукта.

Чтобы определить стоимость продукта на единицу, просто разделите общую себестоимость на количество произведенных единиц.

Продажная цена должна быть равна или превышать стоимость продукта на единицу, чтобы избежать потерь. **Продажная цена, превышающая себестоимость на единицу, приводит к прибыли.**

Чтобы снизить себестоимость продукции, нужно уменьшить затраты на всех этапах производства. Самыми действенными методами считают:

- автоматизацию производства;
- расширение предприятия через кооперацию;
- расширение ассортимента;
- увеличение производительности труда;
- внедрение энергосберегающей техники;
- постоянное маркетинговое исследование рынка.

Детализируем представленный материал в соответствии Общепринятым принципам бухгалтерского учета ОПБУ и Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО),

Затраты – это средства, израсходованные на приобретение ресурсов, имеющихся в наличии и регистрируемые в балансе организации как активы, способные принести доход в будущем.

Расходами организации (в целях бухгалтерского учета) **в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации»** признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

В зависимости от направлений деятельности организации, характера и условий осуществления расходов они подразделяются на следующие категории:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Важно отметить, что расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются **прочими**, к которым также относятся и **чрезвычайные расходы**.

Расходами по обычным видам деятельности для организаций являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

Таким образом, расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально - производственных запасов;
- расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально - производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи.

Такая группировка расходов по обычным видам деятельности вытекает непосредственно из характера производственного цикла, который, как известно, состоит из трех взаимосвязанных стадий: заготовление

(приобретение сырья и материалов), производство (переработка сырья, выполнение работ, оказание услуг), сбыт (расходы по продажам, включая рекламу).

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов.

Группировка расходов по обычным видам деятельности основана на однородности экономического содержания этих расходов, включаемых в тот или иной элемент.

Группировка расходов по экономическим элементам позволяет определять и анализировать структуру затрат организацию.

Для проведения подобного анализа необходимо рассчитать удельный вес того или иного элемента в общей сумме расходов обычных видов деятельности.

Прочими расходами организации признаются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов.

В соответствии с гл. 25 части второй НК РФ расходы организации, определяемые для целей налогообложения - это обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком. В зависимости от характера, условий осуществления и направления деятельности организации расходы подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией продукции, и внерализационные расходы.

Расходы – часть затрат, понесенных организациям в связи с получением дохода, по существу, характеризуют себестоимость реализованной продукции (работ, услуг).

Более полное определение расходов дано в ст. 252 НК РФ: «Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты налогоплательщика, при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода».

Международные стандарты предусматривают разные варианты классификации затрат в зависимости от задач, выполняемых управленческим учетом. Для решения каждой из названных задач потребители внутренней информации определяют соответствующую классификацию затрат.

По отношению к производственному (технологическому) процессу все затраты подразделяются на **основные и накладные**.

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства продукции (работ, услуг); они занимают наибольший удельный вес в общей сумме затрат организации. **Накладные расходы** образуются в процессе деятельности, в ходе обслуживания производства и управления им. Это общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

По отношению к объему производства все затраты делятся на **переменные и постоянные**.

Переменные издержки представляют собой затраты, которые меняются в зависимости от изменения объема производства.

В состав переменных издержек включаются затраты на сырье и материалы, семена и корма, топливо, энергию, транспортные услуги, оплата по трудовым ресурсам.

Переменные издержки на единицу продукции в начале процесса производства возрастают несколько медленнее, а затем увеличиваются более быстрыми темпами. Такое поведение переменных издержек обуславливается законом убывающей отдачи ресурсов.

Постоянные затраты остаются неизменными при изменении объемов производства продукции. К ним относятся общепроизводственные, общехозяйственные расходы, амортизация, оплата труда административно-управленческого персонала и т. п.

Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение для каждой организации.

Переменные издержки – это такие издержки, которыми организация может управлять. Их размер может быть изменен в течение кратковременного периода путем изменения объема производства.

В свою очередь, **постоянные издержки** находятся вне контроля администрации организации. Они являются обязательными и должны быть оплачены независимо от объема производства.

В зависимости от способов включения в себестоимость продукции (работ, услуг) затраты бывают прямые и косвенные.

Прямые затраты связаны с производством определенного вида продукции и могут быть прямо и непосредственно отнесены на его себестоимость (стоимость семян, кормов, оплата труда работников растениеводства и животноводства и др.).

К косвенным затратам относят затраты, связанные с одновременным производством нескольких видов продукции, выполнением одновременно нескольких видов работ (оплата труда административно-управленческого персонала, расходы на технику безопасности, подбор персонала и т. п.).

Для целей налогообложения прибыли затраты можно подразделить на **лимитируемые и не лимитируемые затраты**.

Под **лимитируемыми понимают такие расходы**, по которым законодательством установлены лимиты, нормы и нормативы (командировочные и представительские расходы и др.).

К **не лимитируемым расходам относят**, расходы, принимаемые к учету в фактических размерах.

В зависимости от периодичности возникновения все расходы классифицируются на **текущие и единовременные расходы**.

К **текущим расходам** относятся затраты, связанные с производством и продажей продукции данного периода.

Единовременными называют расходы, связанные с подготовкой новых производств, освоением новой продукции, резервированием затрат на какие-либо цели.

По составу все расходы подразделяются на **одноэлементные и комплексные расходы**.

Одноэлементными называют затраты, состоящие из одного вида затрат (зарплата).

Комплексные состоят из нескольких видов расходов (общехозяйственные расходы и пр.).

В дополнение к существующей в финансовом учете и отчетности классификации затрат в учете для внутреннего управления выделяют **релевантные и нерелевантные расходы**.

Значение имеет деление затрат на зависящие от принимаемого решения (релевантные) и независящие, неизбежные при любом варианте решения (нерелевантные) расходы.

Релевантность или нерелевантность тех или иных издержек производства и сбыта зависит от вида, назначения затрат и специфики принимаемого управленческого решения.

Нерелевантными всегда являются расходы прошлых отчетных периодов, на которые уже нельзя повлиять, а также большая часть текущих затрат, зависящих от продолжительности периода, за который определяется их величина. К полностью регулируемым, обычно относят прямые затраты основной деятельности, к частично регулируемым (произвольным) – расходы на маркетинговые исследования, НИОКР, сервисное обслуживание.

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

Полностью регулируемые затраты возникают, прежде всего, в сферах производства и распределения. Это затраты, зарегистрированные по центрам ответственности, величина которых зависит от степени их регулирования со стороны персонала управления. Произвольные затраты имеют место, главным образом, в НИОКР, маркетинге и обслуживании покупателей.

Слабо регулируемые (заданные) затраты могут возникать во всех функциональных областях.

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

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

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

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

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

Неконтролируемые – это затраты, не зависящие от деятельности субъектов управления. Например, переоценка основных средств, повлекшая за собой увеличение сумм амортизационных отчислений, изменение цен на топливно-энергетические ресурсы и т.п.

Таким образом, для того, чтобы система контроля затрат в организации была эффективной, необходимо вначале выделить центры ответственности, где формируются затраты, классифицировать затраты, а затем воспользоваться системой управленческого учета затрат.

В результате руководитель организации получит возможность своевременно выделять «узкие места» в планировании, формировании затрат и принимать соответствующие управленческие решения.

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

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

К материальным затратам относится стоимость:

- сырья и материалов, приобретаемых со стороны, из которых вырабатывается продукция или которые используются для обеспечения нормального технологического процесса, на другие производственные цели и упаковку продукции;
- покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, используемых в производстве продукции;
- работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или производством своего организации, не относящимися к основному виду деятельности;
- природного сырья;
- топлива всех видов, приобретенного со стороны и использованного на производственные цели;
- покупной энергии всех видов и вырабатываемой самим организацией, использованной на производственные нужды;
- потерь от недостач по поступившим материальным ресурсам в пределах норм естественной убыли;
- тары и упаковки и др.

В элементе «затраты на оплату труда» отражаются:

- оплата труда по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам, выплаты стимулирующего характера по положениям о системах оплаты труда, выплаты компенсирующего характера;

- оплата очередных и дополнительных отпусков, компенсации за неиспользованные отпуска, льготных часов подростков, перерывов в работе кормящих матерей;
- стоимость продукции, выданной в порядке натуральной оплаты труда и др.

В элемент «отчисления на социальные нужды» включаются обязательные отчисления по установленным законом нормам органам социального страхования, Пенсионного фонда, обязательного медицинского страхования с суммы затрат на оплату труда, включаемых в себестоимость продукции.

В элементе «амortизация основных средств» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств, исчисленная в установленном порядке, исходя из балансовой стоимости объектов и действующих норм амортизации.

К элементу «прочие затраты» относятся налоги, сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ, платежи по обязательному страхованию имущества организации, учитываемого в составе производственных фондов, вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, платежи по кредитам банков в пределах ставок, оплата работ по сертификации продукции др.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные виды издержек?
2. Дайте понятие себестоимости продукции.
3. Какие виды себестоимости?
4. Как классифицируются затраты предприятия на производство и реализацию продукции?
5. Что такое постоянные и переменные издержки?
6. Какие издержки называют основными?
7. Каково значение классификации затрат предприятия?
8. Понятие и содержание постоянных издержек?
9. Понятие и содержание переменных издержек?
10. Издержки производства и издержки обращения: отличия?

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Геометрическая схема, получившая название диаграммы Эйлера, или кругов Эйлера (Леонард Эйлер – ученый-исследователь), как наглядное взаимоотношение себестоимость-расходы-затраты-издержки.

2. Себестоимость товара, содержание расходов, из которых складываются издержки:

- затраты на сырье, материалы, из которых;
- издержки, связанные с энергоносителями;
- траты на покупку, аренду, обслуживание оборудования, техники;
- зарплаты работникам предприятия;
- оплата налогов, социальные выплаты сотрудникам.

3. Различие между постоянными и переменными издержками:

- издержки, которыми организация может управлять;
- издержки находящиеся вне контроля администрации организации.

Содержание тестовых материалов

Задание № 1.

Какие затраты включает себестоимость?

- + капитальные затраты на расширение производства
- + текущие затраты предприятия, выраженные в денежной форме, на производство и реализацию продукции
- + затраты на прирост оборотных средств
- + затраты из прибыли в форме фонда потребления

Задание № 2.

Что понимается под индивидуальной себестоимостью?

- + это затраты на производство и реализацию продукции, складывающиеся на каждом отдельном предприятии
- + затраты на производство и реализацию продукции, складывающиеся в среднем по отрасли
- + затраты на производство продукции у индивидуальных предпринимателей
- + затраты по каждому рабочему месту
- + нет верного ответа

Задание № 3.

Какие виды себестоимости различают по уровню и месту формирования затрат?

- + индивидуальную и среднеотраслевую
- + плановую, нормативную и расчетную
- + производственная и коммерческая
- + индивидуальную и коллективную
- + среднеотраслевую и корпоративную

Задание № 4.

Какие себестоимости выделяют по способам расчета?

- + индивидуальную и среднеотраслевую
- + плановую, нормативную и расчетную
- + производственную и коммерческую
- + себестоимость отчетного периода, прошлого отчетного периода и будущего отчетного периода
- + производственную и полную

Задание № 5.

Как называется себестоимость, показывающая затраты на производство и реализацию продукции, рассчитанная на базе нормативов амортизационных отчислений, норм расходов материалов и труда, действующих на начало отчетного периода?

- + индивидуальная
- + расчетная
- + нормативная
- + плановая
- + прогрессивная

Задание № 6.

По какому признаку различают производственную и коммерческую себестоимость?

- + по уровню и месту формирования затрат
- + по степени полноты учета затрат
- + по способам расчета
- + по отношению к объемам продукции
- + по элементам затрат

Задание № 7.

Все затраты, связанные с изготовлением продукции, называются:

- + производственные
- + полные
- + коммерческие
- + индивидуальные

Задание № 8.

Какие различают калькуляции?

- + нормативную, проектно-плановую, отчетную
- + индивидуальную и среднеотраслевую
- + производственную и коммерческую
- + элементные и комплексные
- + затратную и прибыльную

Задание № 9.

Какая калькуляция используется в практике управления производством в качестве эталона, сравнение с которым позволяет выявить пути снижения затрат на производство продукции и резервы увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции каждого вида?

- + нормативная
- + проектно-плановая
- + отчетная, по лучшим предприятиям
- + отраслевая
- + эталонная

Задание № 10.

Как называется калькуляция, используемая в целях обоснования уровней отпускных цен на конкретные виды продукции; определения потребностей в конкретных видах материальных, трудовых и финансовых ресурсов?

- + нормативная
- + проектно-плановая
- + отчетная
- + отпускная
- + ресурсная

Задание № 11.

Какой будет калькуляция, если она является важным инструментом финансового контроля фактических затрат предприятия, связанных с использованием в производстве различных видов ресурсов?

- + проектно-плановой
- + отчетной
- + отраслевой
- + стратегической
- + аналитической

Задание № 12.

Какие методы калькуляции используются в промышленности?

- + метод прямого счета, расчетно-аналитический, нормативный, параметрический методы, метод исключения затрат, коэффициентный и комбинированный методы
- + расчетно-аналитический, нормативный, метод маржинальных издержек, метод исключения затрат, коэффициентный и комбинированный методы
- + нормативный, параметрический методы, метод исключения затрат, коэффициентный методы, метод радара
- + расчетно-графический, нормативный, параметрический методы, метод исключения затрат, коэффициентный и комбинированный методы

Задание № 13.

Как разграничиваются затраты по экономическому содержанию?

- + основные и накладные
- + переменные, постоянные, смешанные
- + затраты в основных отраслях; во вспомогательных производствах; затраты прочих хозяйств
- + затраты средств производства, предметов труда и затраты на оплату труда
- + производственные и коммерческие

Задание № 14.

Как группируются затраты в зависимости от места возникновения по отраслям и видам деятельности (видам производств)?

- + основные и накладные
- + переменные, постоянные, смешанные
- + затраты в основных отраслях; во вспомогательных производствах; затраты прочих хозяйств
- + затраты средств производства, предметов труда и затраты на оплату труда
- + отраслевые и региональные

Задание № 15.

С учетом специфики технологических процессов могут ли включаться в себестоимость продукции отчетного периода также расходы предшествующих отчетных периодов?

- + могут
- + не могут

Задание № 16.

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) составляют

- + индивидуальную себестоимость
- + производственную себестоимость
- + полную ее себестоимость
- + прогнозную себестоимость
- + производственно-реализационную себестоимость

Задание № 17.

Себестоимость продукции включает в себя (выбрать правильный ответ)

- + стоимость потребленных в процессе хозяйственной деятельности материальных ресурсов, затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды, амортизации основных средств и нематериальных активов и прочих затрат.
- + стоимость потребленных в процессе хозяйственной деятельности материальных ресурсов, затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды, амортизации основных средств и нематериальных активов и капитальных вложений.
- + стоимость потребленных в процессе хозяйственной деятельности материальных ресурсов, затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды.
- + все затраты предприятия
- + все затраты предприятия без управленческих расходов

Задание № 18.

Как называется метод калькуляции себестоимости единицы продукции, который базируется на нормах и нормативах использования материальных и трудовых ресурсов, и употребляется для разработки калькуляций на новые виды продукции?

- + метод прямого счета
- + расчетно-аналитический метод
- + нормативный метод
- + метод исключения затрат
- + коэффициентный

Задание № 19.

Как называется метод расчета затрат на производство однотипных, но разных по качеству изделий?

- + метод прямого счета
- + параметрический
- + нормативный метод
- + метод исключения затрат
- + коэффициентный

Задание № 20.

Организационно-управленческие расходы (расходы на оплату труда управленческого персонала, затраты материальных ресурсов и амортизацию основных средств общеотраслевого и общехозяйственного назначения и др.) относятся:

- + основным затратам
- + накладным затратам
- + переменным затратам
- + элементным затратам

10. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ. ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Напомним, что в соответствии с пунктом 1 статьи 2 Гражданского кодекса Российской Федерации предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое **получение прибыли**.

При этом, **выручка** рассматривается, как объем продаж, сумма денежных средств, полученная от реализации произведенной или ранее приобретенной продукции, оказанных услуг, выполненных работ (ст. 249 НК РФ).

В свою очередь, **прибыль** выступает, как часть дохода, остающегося после возмещения затрат, направленных на его получение (ст. 247 НК РФ).

Таким образом, **целью деятельности коммерческой организации является извлечение прибыли**.

Доход организация получает за счет реализации товаров и услуг, то есть не на этапе производства, или оказания услуг, а на этапе их оптовой или розничной продажи.

Базовым фактором, влияющим на успех реализации (продажи), считается **стоимость продаваемого продукта**, определение стоимости которой зависит от проводимой ценовой политики организации.

Следовательно, **ценовая политика** позиционируется, как совокупность принципов установления определенной стоимости на товары и услуги, то есть является маркетинговой стратегией, влияющей на формирование справедливой и эффективной цены на продукт, обеспечивающей успех продаж за счет эффективной реализации стоимости товара, как конкурентного преимущества организации.

На ценовую политику, как стратегию ценообразования, влияют **следующие факторы**:

- уникальность товара;
- его качество, уровень спроса и конкуренции;
- контроль со стороны государства;
- среднерыночные цены;
- влияние стоимости на конкурентоспособность организации;
- целевая группа покупателей;
- долгосрочные и краткосрочные цели организации;
- целесообразность выбранной ценовой политики при продвижении на рынок новой продукции;
- изменение стоимости на основании жизненного цикла продукта;

- тип рынка, в рамках которого функционирует организация (при совершенной конкуренции, роль ценовой политики максимальная, при монополии минимальная);
- эластичность спроса (она может быть прямой, перекрестной, зависящей от уровня доходов);
- размер компании (число подразделений в ней, имеющийся капитал);
- организация, выпускающая потребительскую продукцию, имеет большее влияние на ценовую политику, организация, занимающаяся выпуском производственных товаров;
- использование каналов распределения товаров (производитель продукции, непосредственно занимающийся реализацией товара, имеет более высокое влияние на ценовую политику);
- географический район и рыночный сегмент деятельности организации;
- наличие инфляции и размер налоговых.

Для формирования стоимости разумно выбрать организацию-партнёра и организацию-конкурента, схожих по характеристикам с данной организацией, и осуществить оценку на предмет соотношения издержек к прибыли.

Серьезное влияние на процесс ценообразование оказывают издержки, нейтрализация негативного воздействия которых, осуществляется путем **использования следующих стратегий:**

- рыночная, которая за основу принимает среднюю стоимость на товары и услуги;
- ценовой дифференциации, которая использует изменение цен в зависимости от времени и места;
- «издержек плюс прибыль», которая используется для неконкурентных рынков и фирм-монополий;
- психологического ценообразования, которая использует психологические особенности потребителя, его склонность к «эксклюзивности» стремление чувствовать себя VIP персоной;
- максимального понижения цен с целью захвата рынка и повышения объема продаж;
- политика высоких цен, которая используется при появлении нового товара на рынке;
- политика льготных цен, которая используется для привлечения новых клиентов за счет льготных предложений;
- политика стабильных цен, которая отличается стабильностью цен в течение длительного времени, характерна для реализации товаров повседневного спроса;

Многообразие методов обеспечивают, также, следующие подходы:

- использование цены, рекомендуемой производителем;
- использование цены, привязанной к стоимости закупки;
- реализация системы предоплаты;
- реализация системы доплаты

Выделяют следующие этапы формирования ценовой политики:

Этап 1. Определение целей и задач ценообразования. Формулируются долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные цели. Ставятся задачи по противодействию конкурентам, внедрению инноваций, максимизации продаж.

Этап 2. Использование методов сравнительного анализа. Оцениваются показатели спроса и предложений сданной организации и среднеотраслевые показатели. Сравниваются показатели данной организации и организаций-конкурентов. Оценивается состав и объем затрат данной организации и организаций-конкурентов, перспективы роста и снижения продаж.

Этап 3. Обозначение методов. Собственники и менеджеры определяют наиболее важные факторы внешнего и внутреннего влияния, оказываемого на организацию, и формулируют вид ценовой политики организации.

Этап 4. Определение итоговой цены. Оценка стратегических и тактических параметров по всем аспектам ценовой политики, позволяет рас算ывать итоговую стоимость по каждой товарной позиции.

Краткосрочная ценовая политика:

- краткосрочное увеличение прибыли, когда стоимость на товар изменяется для максимального извлечения прибыли;
- краткосрочное увеличение продаж, когда привлекательная цена позволяет увеличить объем сбыта;
- альтернативный вариант, когда назначение комиссионных для посредников помогает повысить продажи; Данная мера позволит извлечь максимальную прибыль, а также завоевать долю в рынке.
- «снятие сливок», когда организация реализует новую продукцию и назначается максимально высокая стоимость.

Долгосрочное увеличение прибыли, представляет собой действующую стратегию организации, которая выпускает исключительно качественную продукцию, и клиент, уверенный в качестве продукта, приобретает его по высокой стоимости, что позволяет добиться долгосрочной максимизации прибыли.

При анализе эффективности ценовой политики принимаются во внимание основные показатели успешности деятельности организации: рентабельность, уровень продаж, конкурентоспособность, увеличение дохода.

Определение эффективности ценовой политики осуществляется по следующим критериям:

- успешность реализации продукции;
- гибкость ценовой политики;
- влияние установленных цен на показатели рентабельности;
- обеспечение финансовой устойчивости;
- адекватность стоимости качеству продукции;
- сбалансированность цен.

В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации под доходами организации понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В зависимости от направлений деятельности организации, характера и условий получения ею доходов они подразделяются на:

- а) доходы от обычных видов деятельности;
- б) прочие доходы.

Следует иметь в виду, что доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями, к которым относятся также чрезвычайные доходы.

Под доходами от обычных видов деятельности понимаются те доходы, получение которых носит основной и регулярный характер и связано с обычной производственно-коммерческой, финансовой или инвестиционной деятельностью, если в учредительных документах она значится как предмет деятельности организации.

Итак, доходами от обычных видов деятельности для организаций является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

К доходам от обычных видов деятельности также отнесены выручка (арендная плата), поступившая в организацию за предоставление во временное пользование (владение) своего имущества по договору аренды; выручка (дивиденды), поступившая за участие в уставных капиталах других организаций.

Доходы от обычных видов деятельности признаются при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этого дохода, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма дохода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации.

Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю, или работа принята заказчиком (услуга оказана);

расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организацией убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;

Такие виды доходов могут возникнуть, а могут и не возникнуть в результате предпринимательской деятельности организации.

Поступлением выручки на счета организации завершается кругооборот средств. Дальнейшее использование поступивших средств – это начало нового кругооборота.

На изменение выручки влияют две группы факторов: внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

- природные условия;
- транспортные условия;
- социально-экономические условия;
- уровень развития внешнеэкономических связей;
- действующая система налогообложения;
- цены на производственные ресурсы и др.

К внутренним факторам изменения выручки относятся:

- объем продаж;
- себестоимость продукции;
- учетная политика организации;
- учетная политика организации в целях налогообложения;
- структура продукции и затрат;
- цена продукции;

Выручка поступила на расчетный счет, из этой суммы организация должна перечислить в бюджет установленные налоги. Из оставшейся суммы организация должна выделить часть, возмещающую потребленные средства производства, обеспечивая тем самым непрерывность процесса производства.

Эта часть определяется исходя из стоимости и количества затраченных предметов труда, стоимости основных средств и амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость произведенной и реализованной продукции согласно требованиям Налогового кодекса РФ.

Выручку классифицируют в зависимости от направлений деятельности организации:

Выручка от основной деятельности – это выручка от реализации продукции, производство которой является основным видом деятельности, закрепленным в уставе организации.

Выручка от инвестиционной деятельности – выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, отволов, реализации ценных бумаг и прочего имущества.

Выручка от финансовой деятельности – это доход от размещения среди инвесторов акций, облигаций и других ценных бумаг.

Таким образом, выручка от реализации продукции включает суммы денежных средств, поступившие в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг.

Так, в соответствии со **ст. 167 Налогового кодекса РФ** моментами определения налоговой базы по НДС при реализации (передачи) товаров (работ, услуг) являются:

Метод начислений – для налогоплательщиков, утвердивших в учетной политике для целей налогообложения момент определения нало-

говой базы по мере отгрузки и предъявлении покупателю расчетных документов. Иными словами, в бухгалтерском учете данный метод характеризуется тем, что выручка от продажи определяется по моменту отгрузки или передачи продукции покупателю независимо от того, поступили в оплату средства или нет.

Кассовый метод - для налогоплательщиков, утвердивших в учетной политике момент определения налогооблагаемой базы по мере поступления денежных средств.

Прибыль – важнейший синтетический показатель, характеризующий экономическую эффективность производства.

На основе выведения прибыли организации подводят итоги своей коммерческой деятельности и определяют рентабельность производства. Система финансового учета в качестве завершающего этапа включает выведение финансовых результатов деятельности в виде прибылей и убытков.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение расходов на производство.

При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств организации производства и сбыта продукции.

Фактическая прибыль характеризует действительный финансовый результат всех видов деятельности за определенный период времени. В организациях действительный финансовый результат можно определить только за год, так как производственный цикл длится в течение многих месяцев

Если рассматривать **понятие прибыли с точки зрения экономической теории**, то её можно определить как ту форму и ту часть валового дохода, которая формируется в системе коммерческого расчета в процессе кругооборота капитала и количественно выступает как разность между стоимостью валовой продукции и валовыми издержками.

Выделяют следующие концепции прибыли: «экономическая» и «бухгалтерская» прибыль.

Суть первого подхода заключается в исчислении прибыли по результатам изменения рыночных оценок чистых активов организации, а второго – в ее расчете как разницы между доходами и затратами (расходами) организации, относимыми к отчетному периоду. В соответствии с первым

подходом экономическая прибыль – это прирост капитала собственников организации (за исключением операций по преднамеренному его изменению), имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении ее чистых активов.

Понятие «бухгалтерская прибыль» было введено Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации и представляет собой конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым указанным Положением. Таким образом, бухгалтерская прибыль есть разница между доходами и расходами за отчетный период.

Как экономическая категория прибыль выполняет три основные функции: учетную, стимулирующую и распределительную.

Сущность учетной функции состоит в том, что прибыль является критерием и показателем эффективности предпринимательской деятельности организации. На практике эта функция реализуется через целую систему показателей, таких как абсолютная величина, прибыли, норма прибыли, уровень рентабельности и т.д.

Сущность стимулирующей функции состоит в том, что, выступая конечным финансово-экономическим результатом деятельности, прибыль играет ключевую роль в условиях коммерческого расчета и за ней закрепляется статус конечной цели. Это предопределяет экономическое поведение хозяйствующих субъектов и побуждает их увеличивать объемы продаж, снижать издержки, повышать производительность труда и т.д.

Сущность распределительной функции заключается в том, что прибыль в процессе её использования является источником формирования фондов: на уровне самого хозяйствующего субъекта за счет прибыли формируются резервный фонд, на макроэкономическом уровне прибыль является источником формирования доходов бюджетов различных уровней.

В Отчете о финансовых результатах выделены следующие виды прибыли:

Валовая прибыль – разность между нетто-выручкой от продажи товаров, продукции, работ и услуг и их себестоимостью.

Прибыль от продаж – валовая прибыль, уменьшенная на сумму коммерческих и управлеченческих расходов.

Прибыль до налогообложения – прибыль от продаж, увеличенная на суммы прочих доходов за вычетом соответствующих расходов.

Чистая (нераспределенная) прибыль – прибыль (убыток) до налогообложения, уменьшенная на величину отложенных налоговых обязательств, текущего налога, на прибыль и увеличенная на сумму отложенных налоговых активов за отчетный период.

Данные показатели рассчитываются по итогам отчётного периода, и используются для характеристики результативности предприятия, а также служат исходными данными для расчёта рентабельности.

Планирование прибыли выступает как, составная часть финансового планирования. Оно проводится раздельно по всем видам деятельности организации. **Раздельное планирование** обусловлено различиями в методологии исчисления и налогообложения прибыли от различных видов деятельности.

В условиях стablyльно развивающейся экономики планирование прибыли осуществляется на период 3-5 лет, при относительно стablyльных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования - текущее планирование до 1 года.

Планирование прибыли использует все параметры бизнес – плана и является решающим в определении финансового результата от всей деятельности организации.

В планировании прибыли используют следующие методы:

- метод прямого счета;
- аналитический метод;
- метод, основанный на эффекте производственного (операционного) рычага.

Метод прямого счета. В его основе лежит ассортиментный расчет прибыли от выпуска и реализации продукции. Более простой вариант этого метода предполагает укрупненный расчет по позициям

1-й шаг. Рассчитывают прибыль от продаж

$$\Pi = B - C = 313075 - 199858 = 113217 \text{ тыс. руб.}$$

2-й шаг. Рассчитывают планируемую прибыль до налогообложения

$$\Pi_{\text{Н}} = 113\,217 + 610 + 510 + 180 + 4500 - 289 - 1700 - 600 = 116\,428 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица
Данные к расчету валовой прибыли, тыс. руб.

Показатели	Сумма
Плановый объем продаж:	
– по отпускным ценам организации	313 075
– по полной себестоимости	199 858
Прочие доходы:	
– доходы по ценным бумагам	610
– доходы от долевого участия в других организациях	510
– арендные платежи	180
– курсовые разницы	4500

Прочие расходы:	
– обслуживание имущества, сданного в аренду	289
– курсовые разницы	1700
– налог на имущество	600

Аналитический метод используется при незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции, при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости.

1 шаг. С помощью базовой рентабельности ориентировочно **рассчитывается прибыль планируемого года на объем товарной продукции планируемого года**, но по базисной себестоимости.

$$Р_о = (П_о : ПСтп) * 100 \%$$

где:

$Р_о$ – базисная рентабельность, %

$П_о$ – ожидаемая прибыль, тыс. руб.

$ПСтп$ – полная себестоимость товарной продукции базисного года, тыс. руб.

2 шаг. Рассчитывается изменение себестоимости продукции в планируемом году. Определяется влияние изменения ассортимента, качества, сортности продукции.

3 шаг. Рассчитывается влияние всех факторов на прибыль.

4 шаг. Учитывается изменение прибыли в нереализованных остатках готовой продукции на начало и на конец планируемого периода.

Аналитический метод показывает влияние различных факторов на прибыль.

Метод, основанный на эффекте производственного (операционного) рычага.

Вообще в финансовом анализе рычагами (часто используют более корректный синоним этого термина - **леверидж**) называют факторы, небольшое изменение которых способно привести к значительным изменениям результирующих показателей.

При определении и анализе эффекта операционного рычага таким влияющим показателем являются постоянные затраты.

Собственно операционный рычаг позволяет оценить способность организации управлять этим видом затрат. Проявлением операционного рычага является влияние изменения объема продаж на прибыль.

Сущность эффекта операционного рычага можно описать следующим образом. Как только постоянные затраты возмещены валовой прибылью от минимально достаточного количества реализованных единиц продукции (q_0), прибыль растет быстрее, чем объем продаж.

Тот же эффект сохраняется и при сокращении объемов реализации – при объемах меньше q_0 , убыток растет быстрее, чем уменьшается объем продаж.

Эффект операционного рычага.

Эффективным методом финансового анализа с целью оперативного и стратегического планирования служит операционный анализ, отслеживающий зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства/сбыта.

Ключевыми элементами операционного анализа служат: операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия. Операционный анализ – неотъемлемая часть управленческого учета.

Точка безубыточности – такой объем продаж, производства, при котором доходы равняются издержкам.

Издержки делятся на фиксированные и переменные.

$$R = FC + VC,$$

т. е. выручка равна издержкам.

Здесь, по определению точки безубыточности, предполагается, что прибыль, составляющая разность выручки и издержек, равна нулю.

Раскрывая переменные издержки VC как cR , получаем:

$$R = FC + vR ,$$

где:

c – удельные переменные издержки с каждого рубля продаж;

$$v = VC/R$$

Удельные переменные издержки с переменные издержки, деленные на:

- объем продаж;
- стоимость реализованного товара;
- объем произведенной продукции.

Таким образом, получено уравнение для точки безубыточности:

$$R_b = FC / (1 - v)$$

После определения точки безубыточности планирование прибыли строится на основе эффекта операционного рычага, т. е. того запаса финансовой прочности, при котором предприятие может позволить себе снизить объем реализации, не приходя к убыточности.

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздействием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации.

Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага.

Наоборот, при росте объема продаж, доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает, и воздействие операционного рычага уменьшается.

Расчетная формула имеет вид:

Сила воздействия

операционного рычага
(операционный леверидж) =
при заданном уровне
продаж (x)
или:

Маржинальная прибыль

Прибыль

$$\text{СОП (ОЛ)} = \frac{(p - v)x}{(p - v)x - FC}$$

Метод воздействия операционного рычага в современных условиях широко используется в планировании прибыли.

Сила воздействия операционного рычага всегда рассчитывается для определенного объема продаж, для данной выручки от реализации.

Изменяется выручка от реализации – изменяется и сила воздействия операционного рычага.

Сила воздействия операционного рычага в значительной степени зависит от среднеотраслевого уровня фондемкости: чем больше стоимость основных средств, тем больше постоянные затраты – это, как говорится, объективный фактор.

Вместе с тем, эффект операционного рычага поддается контролю именно на основе учета, который находится в зависимости силы воздействия рычага от величины постоянных затрат: чем больше постоянные затраты и чем меньше прибыль, тем сильнее действует операционный рычаг, и наоборот.

Когда выручка от реализации снижается, сила воздействия операционного рычага возрастает.

Каждый процент снижения выручки дает тогда все больший и больший процент снижения прибыли. Так проявляется себя грозная сила операционного рычага.

При возрастании же выручки от реализации, если порог рентабельности (точка самоокупаемости затрат) уже пройден, сила воздействия операционного рычага убывает: каждый процент прироста вы-

ручки дает все меньший и меньший процент прироста прибыли (при этом доля постоянных затрат в общей их сумме снижается).

Но при скачке постоянных затрат, диктуемом интересами дальнейшего наращивания выручки или другими обстоятельствами, предприятию придется проходить новый порог рентабельности.

На небольшом удалении от порога рентабельности сила воздействия операционного рычага будет максимальной, а затем вновь начнет убывать и так вплоть до нового скачка постоянных затрат с преодолением нового порога рентабельности.

Все это оказывается чрезвычайно полезным для следующей деятельности:

- планирования платежей по налогу на прибыль, в частности, авансовых;
- выработки деталей коммерческой политики предприятия.

При пессимистических прогнозах динамики выручки от реализации нельзя раздувать постоянные затраты, так как потеря прибыли от каждого процента потери выручки может оказаться многократно большей из-за слишком сильного эффекта операционного рычага.

Вместе с тем, если вы уверены в долгосрочной перспективе повышения спроса на ваши товары (услуги), то можно себе позволить отказаться от режима жесткой экономии на постоянных затратах, ибо предприятие с большей их долей будет получать и больший прирост прибыли.

При снижении доходов предприятия постоянные затраты уменьшить весьма трудно.

По существу, это означает, что высокий удельный вес постоянных затрат в общей их сумме свидетельствует об ослаблении гибкости предприятия.

В случае необходимости выйти из своего бизнеса и перейти в другую сферу деятельности, круто диверсифицироваться предприятию будет весьма сложно и в организационном, и особенно в финансовом смысле.

Чем больше стоимость материальных основных средств, тем больше предприятие «увязает» в нынешней своей рыночной нише (не зря, например, гибкими считаются издательства, не имеющие собственных типографий и заказывающие изготовление тиражей книг на договорных условиях).

Мало того, повышенный удельный вес постоянных затрат усиливает действие операционного рычага, и снижение деловой активности предприятия выливается в умноженные потери прибыли.

Остается утешаться тем, что если выручка наращивается все-таки достаточными темпами, то при сильном операционном рычаге предприятие хотя и платит максимальные суммы налога на прибыль, но имеет возможность выплачивать солидные дивиденды и обеспечивать финансирование развития.

Все это означает, что **сила воздействия операционного рычага указывает на степень предпринимательского риска**, связанного с данной фирмой: чем больше сила воздействия операционного рычага, тем больше предпринимательский риск.

Эффект финансового рычага.

Финансовый леверидж определяется наличием долговых обязательств и/или привилегированных акций в структуре капитала компании.

Эффект финансового рычага – это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на плотность последнего.

Способ расчета уровня финансового рычага:

$$\mathcal{EFP} = (1 - r) \times (P - i) \times \frac{3K}{CK},$$

где:

r – ставка налогообложения прибыли, %;

P – рентабельность капитала (активов), %;

i – средняя расчетная ставка процента;

$3K$ – заемный капитал, т.р.;

CK – собственный капитал, т.р.

Отсюда следуют два правила:

1. Если новое заимствование приносит предприятию увеличение уровня эффекта финансового рычага, то такое заимствование выгодно. Но при этом необходимо внимательнейшим образом следить за состоянием дифференциала (разница между рентабельностью активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам): при наращивании плеча финансового рычага (соотношения заемного и собственного капитала) кредитор склонны компенсировать возрастание своего риска повышением процентной ставки.

2. Риск кредитора выражен величиной дифференциала: чем больше дифференциал, тем меньше риск; чем меньше дифференциал, тем больше риска.

Вывод: нельзя увеличивать любой ценой плечо финансового рычага, его нужно регулировать в зависимости от дифференциала.

Чем больше сила воздействия финансового рычага, тем больше финансовый риск, связанный с предприятием.

Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет **маржинальный анализ**, который называют еще анализом безубыточности или содействия доходу.

Методика такого анализа базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом производства (реализации) продукции и прибылью, и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других.

Эта методика основана на делении производственных и сбытовых затрат в зависимости от изменения объема деятельности предприятия на переменные (пропорциональные) и постоянные (непропорциональные) и использовании категории маржинального дохода.

Маржинальный доход организации (*МД*) – это выручка минус переменные издержки.

Маржинальный доход на единицу продукции представляет собой разность между ценой этой единицы и переменными затратами на нее. Иначе говоря, маржинальный доход включает в себя постоянные затраты и прибыль.

Цель анализа безубыточности состоит в том, чтобы установить, что произойдет с финансовыми результатами при изменении уровня производственной деятельности организации (изменения деловой активности).

Анализ безубыточности основан на зависимости между доходами от продаж, издержками и прибылью в течение краткосрочного периода. Он сводится к определению точки безубыточности (критической точки, точки равновесия) – такого объема производства или продаж, который обеспечивает организации нулевой финансовый результат, то есть организация не несет убытков, но еще и не имеет прибыли.

При использовании этого метода необходимо учитывать следующие допущения:

- все затраты могут быть рассмотрены либо как постоянные, либо как переменные;
- постоянные затраты не изменяются вместе с изменениями объема производства в пределах масштабной базы;
- переменные затраты прямо пропорциональны объему производства в пределах масштабной базы;
- переменные затраты на единицу продукции (удельные переменные затраты) являются постоянными;
- отсутствуют структурные сдвиги;
- объем производства является единственным фактором, влияющим на изменения затрат и выручки;
- объем продаж тождественен объему производства.

Безубыточность – такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, которая необходима для того, чтобы организация начала получать прибыль. Ее можно выразить и в количестве

единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль предприятию.

Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж продукции - это зона безопасности (зона прибыли), и чем больше она, тем прочнее финансовое состояние организации.

Безубыточный объем продаж, и зона безопасности организации являются основополагающими показателями при разработке бизнес-планов, обосновании управленческих решений, оценке деятельности организаций, определять и анализировать которые должен уметь каждый бухгалтер, экономист, менеджер.

Для определения их уровня можно использовать **аналитический и графический способы**.

Для определения безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия можно построить график.

По горизонтали показывается объем реализации продукции в процентах от производственной мощности организации, или в натуральных единицах (если выпускается один вид продукции), или в денежной оценке (если график строится для нескольких видов продукции), по вертикали - себестоимость проданной продукции и прибыль, которые вместе составляют выручку от реализации.

По графику можно установить, при каком объеме реализации продукции организация получит прибыль, а каком - ее не будет. Можно определить также точку, в которой затраты будут равны выручке от реализации продукции. Она получила название точки безубыточного объема реализации продукции, или порога рентабельности, или точки окупаемости затрат, ниже которой производство будет убыточным.

Аналитический способ расчета безубыточного объема продаж и зоны безопасности организации более удобен, чем графический.

Для определения безубыточного объема продаж в стоимостном выражении необходимо сумму постоянных затрат разделить на долю маржи покрытия дохода в выручке:

$$B_{kp} = \frac{A}{\varDelta_{md}}, \text{ руб.}$$

где:

A – постоянные расходы на весь объем производства, тыс. руб.

\varDelta_{md} – доля маржинального дохода в выручке.

Для одного вида продукции безубыточный объем продаж можно определить в натуральном выражении:

$$ИРП_{kp} = \frac{A}{C_{MD}} = \frac{A}{p - b}$$

где:

C_{MD} – ставка маржинального дохода на единицу, руб.;

p – цена единицы изделия, руб.;

b – удельные переменные затраты, руб.

Для расчета точки критического объема реализации в процентах к максимальному объему, который принимается за 100%, может быть использована формула:

$$T = A : MД \cdot 100\%$$

Если ставится задача **определить объем реализации продукции для получения определенной суммы прибыли**, тогда формула будет иметь вид:

$$ИРП = \frac{A + \Pi}{p - b}, \text{ шт.}$$

где:

Π – планируемый размер прибыли, тыс. руб.

Для определения зоны безопасности аналитическим методом по стоимостным показателям используется следующая формула:

$$ЗБ = \frac{B - B_{kp}}{B} * 100\%$$

где:

$ЗБ$ – зона безопасности, %

B – фактический размер выручки, тыс. руб.;

B_{kp} – размер выручки в точке безопасности, тыс. руб.

Таким образом, при маржинальном подходе менеджмент получает следующую информацию:

- возмещаются ли постоянные затраты;
- о величине маржинальной прибыли от каждого вида продукции.

Анализ маржинальной прибыли лежит в основе управлеченских решений, связанных с пересмотром цен, изменением ассортимента, установлении размера премий, а так же при проведении маркетинговых операций.

Графический метод.

Взаимосвязь «затраты – объем – прибыль» может быть выражена графически. Графики безубыточности показывают объем суммарных по-

стоянных затрат, суммарных переменных затрат, общих затрат (сумма общих постоянных и общих переменных затрат) и совокупный доход для всех уровней деятельности (объемов продаж) организацию при заданной цене продаж. Если цена единицы продукции, затраты, эффективность или другие условия изменяются, то модель должна быть пересмотрена.

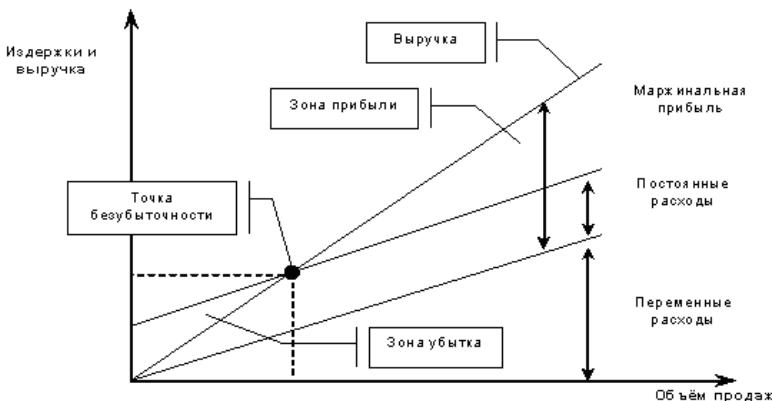


Рис. График определения точки безубыточности

На графике точка безубыточности определяется как точка пересечения прямой суммарных затрат и прямой выручки от реализации.

Проблема определения точки безубыточности приобретает особое значение в современных условиях. Это важно при формировании обоснованных цен на продукцию.

Бухгалтер-аналитик имеет возможность моделировать различные комбинации объема продаж, издержек и прибыли, выбирая из них более приемлемый, позволяющий покрыть издержки, учесть темпы инфляции и создать условия для расширенного воспроизводства.

Тесно связан с анализом безубыточности анализ чувствительности, который основан на использовании приема «что будет, если» изменится один или несколько факторов, влияющих на величину объема продаж, затрат или прибыли.

На основе анализа можно получить данные о финансовом результате при заданном изменении определенных параметров. Инструментом анализа чувствительности является запас финансовой прочности, то есть та величина выручки, которая находится за критической точкой. Её сумма показывает, до какого предела может упасть выручка, чтобы не было убытка.

Рассмотренные методы анализа могут быть применены лишь при принятии краткосрочных решений.

Распределение прибыли – одна из основ организации коммерческого расчета, выражающая содержание системы финансовых отношений, это объективный процесс практической реализации принципа разделения дохода в хозяйстве в целом и в каждой конкретной организации. Распределение закономерно идет по трем направлениям:

- на уплату установленных государством платежей в бюджеты различных уровней;
- на удовлетворение интересов собственников организации;
- на формирование прибыли оставляемой в распоряжении самой организации.

Взаимоотношения организаций и государства по поводу распределения прибыли строятся на основе её налогообложения.

Распределение прибыли между собственниками организации и самой организацией заключается в выплате дивидендов и процентов по акциям или вкладам трудового коллектива организации.

В самой организации распределение прибыли отражает процесс формирования целевых фондов и резервов.

Таким образом, основными элементами действующего так называемого налогового порядка распределения прибыли организаций выступают:

- формирование различных видов прибылей задействованных в распределении реально полученной прибыли;
- бухгалтерский и налоговый подход к формированию и распределению прибыли;
- виды и ставки налогов, уплачиваемых из прибыли;
- действующее законодательство, предписывающее порядок формирования отдельных фондов и резервов за счет нераспределенной прибыли;
- уставные и учредительные документы организации, где предусматривается порядок формирования за счет прибыли различных фондов и резервов;
- решения собственников по финансированию расходов на техническое перевооружение и модернизацию производства, освоение новых видов продукции и т.п. за счет и в пределах прибыли, подлежащей распределению.

Вопросы для самоконтроля

1. Экономическое содержание, функции и виды прибыли
2. Формирование, распределение и использование прибыли

3. Методы планирования прибыли
4. Взаимосвязь выручки, расходов и прибыли от реализации продукции (анализ безубыточности)
5. Понятие и расчет точки безубыточности
6. Понятие производственного левериджа, его расчет.
7. Понятие ценовой политики
8. Этапы формирования ценовой политики
9. Факторы, влияющие на стратегию ценообразования
10. Критерии оценки эффективности ценовой политики

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Стратегии ценообразования и их содержание:

- рыночная, которая за основу принимает среднюю стоимость на товары и услуги;
- ценовой дифференциации, которая использует изменение цен в зависимости от времени и места;
- «издержек плюс прибыль», которая используется для неконкурентных рынков и фирм-монополий;

2. Содержание следующих видов краткосрочной ценовой политики:

- краткосрочное увеличение прибыли, когда стоимость на товар изменяется для максимального извлечения прибыли;
- краткосрочное увеличение продаж, когда привлекательная цена позволяет увеличить объем сбыта;
- «снятие сливок», когда организация реализует новую продукцию и назначается максимально высокая стоимость.

3. Внешние и внутренние факторы, влияющие на изменение выручки:

- внешние факторы:
 - природные условия;
 - транспортные условия;
 - социально-экономические условия;
- внутренние факторы:
 - объем продаж;
 - себестоимость продукции;

Задачи по практической теме

Задача 1.

Определение минимального объема выручки.

Пусть имеются фиксированные издержки $FC = 1000$ д.е., переменные издержки $VC = 60\%$ объема продаж, который следует оплатить.

Требуется определить минимальный объем выручки R , при котором покрываются все издержки

Решение:

$$R_b = 1000 / (1 - 0,6) = 2500 \text{ д.е.}$$

Задача 2.

Определение минимального объема выручки.

Пусть имеются фиксированные издержки $FC = 1200$ д.е., переменные издержки $VC = 60\%$ объема продаж, который следует оплатить. Требуется определить минимальный объем выручки R , при котором покрываются все издержки:

Решение:

$$R_b = 1200 / (1 - 0,6) = 3000 \text{ д.е.}$$

Задача 3.

Расчет уровня эффективности финансового рычага

Возьмем два предприятия с одинаковым уровнем экономической рентабельности, например, 20%. Единственное различие между этими предприятиями состоит в том, что одно из них (А) не пользуется кредитами, а другое (Б) привлекает в той или иной форме заемные средства.

У предприятия А: актив – 1000 тыс. руб.; пассив – 1000 тыс. руб. собственных средств.

У предприятия Б: актив – 1000 тыс. руб.; пассив – 500 тыс. руб. собственных средств и 500 тыс. руб. заемных средств (кредитов и займов).

Нетто-результат эксплуатации инвестиций (прибыль) у обоих предприятий одинаковый: 200 тыс. руб.

Решение:

Если эти предприятия не платят налогов, находясь в своеобразном «налоговом раю», то выходит, что предприятие А получает 200 тыс. руб. исключительно благодаря эксплуатации собственных средств, которые покрывают весь актив. Рентабельность собственных средств такого предприятия составит: $200 \text{ тыс. руб.} / 1000 \text{ тыс. руб.} \times 100 = 20\%$.

Предприятие Б из тех же самых 200 тыс. руб. должно сначала выплатить проценты по задолженности, а также, возможно, понести дополнительные расходы, связанные со страхованием залога и т. п.

При условной средней процентной ставке 15% эти финансовые издержки составят 75 тыс. руб. (15% от 500 тыс. руб.). Рентабельность собственных средств (РСС) предприятия Б будет, таким образом, равна

$$125 \text{ тыс. руб.} / 500 \text{ тыс. руб.} \times 100 = 25\%$$

Ответ: Итак, при одинаковой экономической рентабельности в 20 процентов налицо различная рентабельность собственных средств, получаемая в результате иной структуры финансовых источников. Эта разница в пять процентных пунктов и есть уровень эффекта финансового рычага (ЭФР).

Задача 4.

Максимизация темпов прироста прибыли

Выручка от реализации в первом году составляет 11000 тыс. руб. при переменных затратах 9300 тыс. руб. и постоянных затратах 1500 тыс. руб. (в сумме 10800 тыс. руб.). Прибыль равна 200 тыс. руб.

Решение:

Предположим далее, что выручка от реализации возрастает до 12000 тыс. руб. (+ 9,1%). Увеличиваются на, те же, 9,1% и переменные затраты. Теперь они составляют 9300 тыс. руб. + 846,3 тыс. руб. = 10146,3 тыс. руб.

Постоянные затраты не изменяются: 1 500 тыс. руб.

Суммарные затраты равны 11 646,3 тыс. руб., прибыль же достигает 353,7 тыс. руб., что на 77% больше прибыли прошлого года.

Ответ:

Выручка от реализации увеличилась всего на 9,1%, а прибыль - на 77%.

Решая задачу максимизации темпов прироста прибыли, можно манипулировать увеличением или уменьшением не только переменных, но и постоянных затрат, и в зависимости от этого вычислять, на сколько процентов возрастет прибыль.

Так, при увеличении переменных затрат на 9,1%, а постоянных затрат – всего на 1%, прибыль увеличится уже не на 77%, как раньше, а на 69,4%. 5%-ное увеличение постоянных затрат снижает темпы прироста прибыли по сравнению с первым годом до 39,4%.

Задача 5.

Рассчитать эффект операционного рычага.

Выручка от реализации продукции в первом году составляет 52000 тыс. руб. при переменных затратах 36000 тыс. руб. и постоянных затратах 14000 тыс. руб. Прибыль равна 2000 тыс. руб. Во втором году выручка от реализации возрастает до 59000 тыс. руб. Сравнить темп прироста выручки и темп прироста прибыли. Рассчитать эффект операционного рычага.

Решение:

1. Рассчитаем темп прироста выручки:

$$Tpr_B = \frac{59000}{52000} \times 100 - 100 = 13,5\%$$

2. Рассчитаем сумму переменных издержек:

$$36000 \times 1,135 = 40860 \text{ тыс. руб.}$$

3. Постоянные издержки при увеличении выручки не изменятся и останется равной 14000 тыс. руб.

4. Общая сумма издержек составит:

$$40860 + 14000 = 54860 \text{ тыс. руб.}$$

5. Прибыль при увеличении выручки также увеличится и составит:

$$59000 - 54860 = 4140 \text{ тыс. руб.}$$

6. Рассчитаем темп прироста прибыли.

$$Tpr_{II} = \frac{4140}{2000} \times 100 - 100 = 107\%$$

7. Эффект операционного рычага составит:

$$107 / 13,5 = 7,9$$

Ответ:

Таким образом выручка от реализации увеличилась всего на 13,5%, а прибыль – на 107%. Эффект операционного рычага составил 7,9. Это означает, что увеличение выручки на 1% влечет за собой увеличение прибыли на 7,9%.

11. МАКРОЭКОНОМИКА, ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Понятие макроэкономики, ее цели, задачи и инструменты

В экономической теории, если микроэкономический подход рассматривает отдельного потребителя, домохозяйство, фирму, то макроэкономический подход основное внимание уделяет национальной экономике в целом.

В макроэкономике исследуется функционирование всей экономической системы государства, а также взаимодействие ее основных элементов (подсистем).

Макроэкономика является учением об общем уровне национального объема производства, безработицы и инфляции; имеет дело со свойствами экономической системы как единого целого, изучает факторы и результаты развития экономики страны в целом.

Как научное направление, макроэкономика стала формироваться с начала 30-х гг. XX века. Основы макроэкономики были заложены Дж. М. Кейнсом в работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

Кейнс подверг критике классические представления о саморегулировании рынка, выдвинул и обосновал идею о необходимости активного вмешательства государства в экономическую жизнь, разработал практические рекомендации, направленные на регулирование воспроизводства продукции и снижения уровня безработицы в стране.

Предметом макроэкономического анализа традиционно считаются следующие основные вопросы, связанные с функционированием национальной экономики:

- объем и структура производимого в стране национального дохода и уровень занятости;
- деловой цикл и соответствующие ему конъюнктурные изменения в экономике;
- природа инфляции;
- экономический рост и его факторы;
- внешнеэкономическое взаимодействие национальных экономик.

Объект исследования макроэкономики, национальная экономика, представлен агрегированными показателями, отражающими всю совокупность входящих в нее элементов, как если бы они составляли одну единицу. Национальная экономика при макроэкономическом подходе предстает в таком виде, как если бы она состояла из одного совокупного потребителя и одной совокупной фирмы, производящей единственный продукт, пригодный для личного и производственного потребления.

Представленный продукт должен продаваться по единой совокупной цене: для этого тысячи индивидуальных цен на разнообразные товары и услуги должны быть агрегированы (объединены), чтобы получить единую совокупную цену или уровень цен.

Макроэкономика преследует конкретные цели и использует соответствующие инструменты. **Система целей включает в себя следующие элементы:**

- Высокий и растущий уровень национального производства, т. е. уровень реального валового внутреннего продукта (ВВП).
- Высокая занятость при небольшой вынужденной безработице.
- Стабильный уровень цен в сочетании с определением цен и зарплатной платы путем, взаимодействия спроса и предложения на свободных рынках.
- Достижение нулевого сальдо платежного баланса.

Первая цель состоит в том, что конечная задача экономической деятельности сводится к обеспечению населения товарами и услугами. Совокупным измерителем национального производства выступает валовой внутренний продукт (ВВП), который выражает рыночную стоимость конечных товаров и услуг.

Второй целью макроэкономической политики является высокая занятость и низкая безработица. Уровень безработицы колеблется в ходе экономического цикла. В фазе депрессии спрос на рабочую силу сокращается, а уровень безработицы увеличивается. В фазе оживления спрос на рабочую силу растет, а безработица сокращается. Однако удовлетворить потребности всех в достойной работе – труднодостижимая задача.

Третьей макроэкономической целью является стабильность цен при наличии свободных рынков. Распространенным измерителем общего уровня цен является индекс потребительских цен (ИПЦ), учитывающий затраты на приобретение фиксированного набора «корзины» товаров и услуг.

Четвертая цель касается открытой экономики и означает достижение общего экономического равновесия на уровне полной занятости при нулевом сальдо платежного баланса.

Государство в своем распоряжении имеет соответствующие инструменты, которые оно может использовать для воздействия на экономику.

Под инструментом политики понимается экономическая переменная, находящаяся под контролем государства и способствующая достижению одной или нескольких макроэкономических целей.

Выделяются следующие инструменты макроэкономической политики, осуществляемой государством:

Налого-бюджетная политика, означающая манипулирование налогами и государственными расходами с целью воздействия на экономику.

Денежно-кредитная политика, осуществляемая государством путем денежной, кредитной и банковской систем страны. Регулирование денежной массы влияет на процентные ставки и, тем самым, на экономическую конъюнктуру.

Политика доходов – это стремление государства сдержать инфляцию директивными мерами: либо прямым контролем над заработной платой и ценами, либо добровольным планированием повышения заработной платы и цен.

Внешнеэкономическая политика. Международная торговля повышает эффективность и экономический рост, а также уровень жизни населения. Важным показателем внешней торговли является чистый экспорт, представляющий собой разность между стоимостью экспорта и стоимостью импорта. В случае превышения экспорта над импортом наблюдается избыток, если же импорт превышает экспорт, имеет место дефицит торгового баланса.

Торговая политика включает в себя тарифы, квоты и другие инструменты регулирования, которые либо стимулируют, либо ограничивают экспорт и импорт. Регулирование иностранного сектора осуществляется координацией макроэкономической политики в различных экономических регионах, но главным образом посредством управления валютным рынком, либо на внешнюю торговлю влияет валютный курс страны.

Ключевыми макроэкономическими проблемами являются:

- анализ экономических (деловых) циклов;
- взаимодействие инфляции и безработицы;
- достижение устойчивого экономического роста;
- взаимодействие реального и денежного секторов экономики;
- анализ торгового баланса страны;
- взаимосвязь национальных рынков внутри страны и с иностранным сектором экономики;
- достижение эффективной макроэкономической политики государства.

Макроэкономика, как и другие науки, использует как общие, так и специфические методы изучения. К общенаучным методам относятся:

- методы научной абстракции;
- метод анализа и синтеза;
- метод единства исторического и логического;
- системно-функциональный анализ;
- экономико-математическое моделирование;
- сочетание нормативного и позитивного метода.

Основным собственным, специфическим методом макроэкономического исследования является макроэкономическое агрегирование.

Понятие «агрегирование» представляет собой объединение, суммирование однородных экономических показателей по определенному признаку с целью получения более общих величин.

Такой подход позволяет рассматривать в рамках курса только четыре экономических субъекта:

- домашнее хозяйство,
- сектор предпринимательства,
- государственный сектор,
- иностранный сектор.

Каждый из названных хозяйствующих агентов является совокупностью реальных субъектов.

Сектор домашних хозяйств объединяет все семьи страны и направляет свою деятельность на удовлетворение потребностей.

Предпринимательский сектор объединяет всю совокупность фирм, зарегистрированных внутри страны и организующих свою деятельность с целью извлечения прибыли.

Государственный сектор представляет собой все государственные институты и учреждения. Этот сектор организует производство общественных благ, осуществляет социальные выплаты, перераспределяет национальный доход страны между отдельными секторами экономики, обеспечивает предложение денежных средств в национальной экономике и проводит тот или иной комплекс мер по регулированию внешнеэкономических связей страны.

В отличие от других макроэкономических субъектов **государство при осуществлении своей экономической деятельности руководствуется не собственными, а общенациональными интересами**.

Иностранный сектор представляет совокупность всех экономических субъектов, имеющих постоянное местонахождение за пределами страны. Взаимодействие иностранного сектора с экономическими субъектами национальной экономики осуществляется на основе внешнеэкономических связей через взаимный обмен товарами, услугами, национальной валютой и капиталом.

Основная часть взаимосвязей экономических субъектов формируется в процессе их взаимодействия на рынках.

В макроэкономике рассматриваются следующие агрегатные рынки:

- рынок благ, объединяющий множество рынков, на которых реализуется весь объем произведенных в стране конечных товаров и услуг;
- рынок ценных бумаг (капитала), который на макроуровне представлен рынком краткосрочных государственных облигаций;

- рынок денег, характеризующий весь объем сделок, связанных с обменом национальной валюты на ценные бумаги;
- рынок труда, на котором продается и покупается труд как таковой (без выделения его отдельных видов);
- рынок реального капитала (машин, оборудования и пр.);
- международный валютный рынок, на котором происходит обмен национальных валют.

Взаимодействие экономических субъектов в макроэкономике анализируется с помощью моделей, которые представляют собой абстрактное отображение изучаемых с их помощью реальных явлений и процессов в экономике. Необходимость применения моделей определяется тем, что они позволяют отвлечься от несущественных деталей и выявить принципиальные экономические связи.

Основным понятием макроэкономики выступает **«национальная экономика», к которому существуют два подхода**, технологический и социально-экономический.

Технологический подход акцентирует внимание на структуре и элементах народного хозяйства данного государства или группы стран, характеризуемых исходя из уровня развития производительных сил общества, производительности труда и т.д.

При таком анализе национальная экономика представляет собой совокупность отраслей, видов производств, их состояние, характеризуемое объемом произведенной продукции или выполненных услуг, их качеством, уровнем использования ресурсов, степенью выполнения договоров и т.д.

При этом следует учитывать следующие обстоятельства:

Материальное производство, предполагает преобразующее воздействие человека на природу, в результате чего создаются предметы потребления и средства производства. Оно имеет сложную отраслевую структуру и включает промышленность, сельское хозяйство и отрасли, непосредственно связанные с доведением продукта до потребителя (транспорт, торговля, связь).

Нематериальное производство предполагает предоставление труда в форме услуги. Это информирование, медицинское обслуживание, обучение и т.д.

Социально-экономический подход основан на понятии общественного производства. Оно представляет собой процесс взаимодействия человеческого общества и природы, направленный на удовлетворение потребностей.

Общественное производство интегрирует два слоя отношений:

- отношения людей к природе, что находит выражение в категории «производительные силы»;

- отношения людей друг с другом, представляющие собой «производственные отношения», определяющими среди которых выступают отношения собственности.

Таким образом, **национальная экономика** является совокупностью производственных отношений, соответствующих данной стадии развития производительных сил, базис общества, определяющим элементом которого являются отношения собственности.

Валовый национальный продукт (ВНП) представляет собой сумму стоимостей благ и услуг, произведенных и реализованных национальным капиталом данной страны внутри и за ее границами за год.

Валовый внутренний продукт (ВВП) – это сумма произведенных и реализованных благ и услуг всеми производителями в стране независимо от национальной принадлежности капитала.

Поскольку характер продуктов, произведенных в национальной экономике чрезвычайно разнообразен, то единственным способом просуммировать величину реализованных благ, возможно, через их денежное выражение. Поэтому ВНП является денежным показателем.

Валовый национальный продукт подсчитывается без двойного (повторного) счета. Каждый продукт, прежде чем он поступит непосредственно к потребителю, проходит несколько стадий переработки. Если после прохождения каждой стадии мы будем включать в ВНП стоимость всего произведенного продукта, то величина ВНП значительно увеличится. Поэтому при подсчете учитывается стоимость только конечного продукта.

Конечный продукт или услуга – это то, что находит своего конечного потребителя на рынке и не используется в производственных процессах в виде сырья, вспомогательных материалов, деталей и т. д.

В стоимость валового национального продукта не включаются:

- государственные трансферты платежи, которые состоят из: выплат пенсий, пособий, стипендий, социального страхования и других подобных выплат, которые не сопровождаются созданием какого-либо продукта, а являются формой перераспределения имеющихся финансовых ресурсов;
- куплю-продажу ценных бумаг на фондовом рынке;
- перепродажу подержанных товаров.

Эти операции, которые производятся на национальном рынке, относятся к непроизводительным сделкам и в объем ВНП не включаются.

Система национальных счетов (СНС).

С целью измерения совокупного производства в экономике были созданы национальные счета. Первые международные стандарты по системе национальных счетов (СНС) были опубликованы в 1953 г. в Организации Объединенных Наций.

Исчисление важнейших макроэкономических показателей, производимое в системе национальных счетов (СНС), это комплекс таблиц, имеющих форму бухгалтерских счетов, в которых отражаются процессы производства, распределения и конечного использования общественного продукта и национального дохода.

В ныне действующей СНС ООН имеется четыре класса счетов:

- сводные;
- производства, потребления и капиталовложений;
- доходов и расходов;
- финансирования капитальных затрат.

В России используется СНС, показатели которой начали рассчитываться с 1988 года.

Ключевым макроэкономическим показателем системы национальных счетов в России выступает валовой внутренний продукт (ВВП), который дублирует показатель валового национального продукта (ВНП) с некоторым отклонением.

СНС – это совокупность международно-признанных взаимосвязанных показателей, отражающих результаты состояния экономики на макроуровне. С помощью СНС осуществляется учет и анализ макроэкономического состояния и развития, разрабатываются модели и прогнозы темпов экономического роста, осуществляется планирование доходов и расходов государственного бюджета, регулирование инфляции, рынка труда и т.п.

Первичной единицей учета СНС является единица, представляющая собой **самостоятельный экономический субъект**.

Институциональные единицы СНС разделяются по следующим группам:

1) нефинансовые корпорации, к которым относятся фирмы, занятые производством товаров для рынка и осуществлением нефинансовых услуг;

2) домашние хозяйства, представляющие физических лиц, реализующих в экономической деятельности свою рабочую силу, а также производящих и потребляющих товары и услуги;

3) неприбыльные организации, состоящие из юридических лиц, занятых предоставлением нерыночных услуг на основе добровольного участия в этой деятельности физических лиц;

4) государственные учреждения, т.е. органы власти, занятые регулированием экономических процессов, в том числе перераспределением доходов, а также производством нерыночных товаров и услуг для индивидуального и коллективного потребления;

5) финансовые корпорации, в состав которых включают фирмы (банки, страховые инвестиционные и т.п. компании), осуществляющие финансовые услуги или посредничество между институциональными единицами.

Первые три сектора СНС относят к **реальному сектору экономики**. Кроме того, СНС выделяет **бюджетный, денежный и внешнеэкономический секторы**.

Основными показателями СНС являются:

- валовой национальный продукт (ВНП),
- валовый внутренний продукт (ВВП),
- чистый национальный продукт (ЧНП),
- национальный доход (НД),
- располагаемый доход (РД).

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой рыночную стоимость конечных (т.е. предназначенных для непосредственного потребления) товаров и услуг, произведенных экономическими субъектами данной страны, как внутри нее, так и за ее пределами, в определенный период.

Валовой внутренний продукт (ВВП) является модификацией ВНП и представляет общую сумму рыночной стоимости конечных продуктов и услуг, произведенных всеми экономическими субъектами (отечественными и иностранными) на территории данной страны.

Суммарно различия между ВНП и ВВП невелики. Как правило, они не превышают один процент. Однако по мере глобализации экономики это число имеет тенденцию к возрастанию.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – это рыночная стоимость реально созданных благ и услуг, произведенных страной за определенный период.

Национальный доход (НД) – вновь созданная страной стоимость за определенный период. Национальный доход является совокупным доходом в рамках экономики определенного государства, получаемым всеми владельцами экономических ресурсов (факторов производства) – труда, земли и капиталов, используемых в производстве ВНП.

Располагаемый доход (РД) представляет собой сумму средств, полученную населением в виде доходов и используемую на потребление и сбережения.

Способы расчёта ВНП

Для расчета ВНП используются три метода:

- по расходам,
- по доходам,
- по производству.

Все эти методы равнозначны и должны давать одинаковый конечный результат.

ВНП, рассчитанный по расходам, представляет собой общую для страны сумму расходов на личное и производственное потребление всей массы созданных за определенный период товаров и услуг.

При расчете ВНП по расходам используется стоимость совокупности:

1) потребительских расходов населения на приобретение благ и услуг, необходимых для удовлетворения его материальных и духовных потребностей, а также предназначенных для развития и совершенствования личности;

2) валовых частных инвестиций в национальную экономику, представляющих сумму затрат, направленных фирмами на увеличение основного капитала и материальных запасов;

3) закупок товаров и услуг органами власти (как государственными, так и муниципальными) для собственных нужд;

4) чистого экспорта, т.е. стоимости товаров и услуг, произведенных в данной стране и проданных за рубежом, за вычетом стоимости импортируемых в страну товаров и услуг.

Согласно этому способу ВНП рассчитывается следующим образом:

$$\text{ВНП} = C + Ig + G + Xn,$$

где:

C – личные потребительские расходы, включающие расходы домохозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления;

Ig – валовые инвестиции, включающие производственные капиталовложения в основные производственные фонды, жилищное строительство;

G – государственные закупки товаров и услуг на строительство и содержание бюджетных организаций;

Xn – чистый экспорт товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта (Ex) и импорта (Im)

Валовые инвестиции – это сумма чистых инвестиций (In), увеличивающих запас капитала в экономике и амортизации (A).

Расчёт ВНП по доходам осуществляется путем определения общей суммы доходов полученных владельцами экономических ресурсов (факторов производства), создавшими всю массу национального продукта.

Кроме этого в общую сумму ВНП необходимо включить суммы и амортизационных отчислений за тот период, в котором определяется размер ВНП.

Различают два вида доходов:

- трудовые,
- на собственность (предпринимательский доход).

Основную часть **трудовых доходов** составляет заработка плата.

Предпринимательские доходы включают:

- ренту (Р);
- доходы от собственного (частного) предприятия (Дс);
- прибыль корпораций (Пк), состоящую из налога на прибыль корпораций (НПк), чистой прибыли (ЧПк), дивидендов (Д);
- проценты по вкладам (%).

По данному методу расчета учитываются два компонента, не относящихся к выплатам:

- амортизация (А) – износ капитала,
- косвенные налоги (Кн).

К косвенным налогам относятся таможенные пошлины, налоги с продаж и налог на добавленную стоимость.

Исходя из распределительного способа, ВНП рассчитывается следующим образом:

$$\text{ВНП} = A + Kn + 3P + P\% + Pk(NPk + D + CPk) + Dc \text{ или}$$
$$\text{ВНП} = W + R + i + Pr + A + T,$$

где:

W – заработка плата наемных рабочих;

R – рента;

i – процент;

Pr – прибыль владельцев предприятий и корпораций;

A – амортизация;

T – косвенные налоги.

Расчёт ВНП по производству происходит на основе определения суммы вклада в создание национального продукта каждого его производителя (хозяйственного субъекта). В этих целях для исчисления используется показатель добавленной стоимости.

Добавленная стоимость – это рыночная цена продукции (услуг) фирмы за вычетом из нее внешних факторов в том числе затрат на сырье, материалы, полуфабрикаты и энергию, купленных и израсходованных на производство продукции и оказание платных услуг.

Размеры ВНП определяются в денежной форме, т.е. в определенном количестве определенных денежных единиц.

В условиях рыночной экономики возможным является колебание курса денежных единиц, а также и изменение цен на товары и услуги, поэтому при одном и том же физическом объеме совокупного национального продукта его денежная оценка может быть неоднозначной.

В связи с этим объем ВНП принято определять двояко, т.е. **в текущих или фактических ценах и в ценах учитываю изменение уровня цен и курса денежной единицы.**

ВНП, рассчитанный по фактическим или текущим ценам, называется номинальным ВНП.

Если расчет производится, с учетом роста цен (т.е. уровня инфляции) и постоянного курса денежной единицы, то в этом случае определяется реальный ВНП.

Сопоставление номинального ВНП с реальным позволяет определить дефлятор ВНП.

Детализируем понятия личный доход и располагаемый доход

Личный доход – это заработанный доход. Часть заработанного дохода, к которой относятся взносы на социальное страхование, налоги на прибыль предприятий, нераспределенная прибыль, население непосредственно не получает.

Другая часть личного дохода поступает населению в виде трансфертных платежей. Размеры этих платежей определяются действующими законами.

Трансфертные платежи – это расходы государства, за которые оно не получает товаров и услуг. Эти платежи предполагают перераспределение доходов между членами общества. К таким платежам относятся пособия по безработице, пенсии, стипендии и т.д.

Личный доход вычисляется путем вычитания из национального дохода суммы всех невыплаченных населению доходов и прибавления государственных трансфертных платежей, выплачиваемых отдельным гражданам в соответствии с существующим законом.

Располагаемый доход отличается от личного дохода общей суммой прямых налогов, которые выплачивает население из личного дохода.

Располагаемый доход – это та часть личного дохода, которую население может использовать по своему усмотрению. К налогам, которые население выплачивает из личного дохода, относят подоходный налог, налог на имущество, налог на наследство, налог на прибыль в некорпоративном секторе экономики.

Остановимся на понятии макроэкономическое, или общее экономическое, равновесие (ОЭР).

Макроэкономическое равновесие, это такое состояние национальной экономики, когда существует совокупная пропорциональность между: наличием ресурсов и их использованием.

Совокупная пропорциональность предполагает, в частности:

- наличие рабочей силы и ее занятостью;
- наличие объема производства и потребления;
- соответствие материальных и финансовых потоков,
- соответствие сбережений и инвестициям.

В экономике наблюдается оптимальный вариант выбора, предполагающий сбалансированность использования ограниченных производственных ресурсов и их распределения между членами общества.

То есть, сбалансированность производства и потребления, ресурсов и их использования, спроса и предложения, факторов производства и его результатов, материально-вещественных и финансовых потоков.

Макроэкономическое равновесие можно охарактеризовать как ситуацию, когда весь произведенный продукт полностью куплен, т.е. производству соответствует платежеспособный спрос.

По мнению исследователей, экономическое равновесие выступает как соответствие между ресурсами и потребностями, как способ использования ограниченных ресурсов для создания рыночных товаров и услуг и их перераспределения между членами общества. Равновесие отражает тот выбор, который устраивает всех в обществе.

Любая экономическая система стремится к достижению равновесного состояния и его сохранению.

Выделяют следующие признаки макроэкономического равновесия:

- соответствие общественных целей реальным экономическим возможностям;
- полное использование всех экономических ресурсов общества – земли, труда, капитала, организации, информации;
- равновесие спроса и предложения на всех основных рынках на микроуровне;
- свободная конкуренция, равенство всех покупателей на рынке, неизменность экономических ситуаций;
- постоянное движение, непрерывное развитие экономики.

К условиям достижения макроэкономического равновесия относятся:

- соответствие общенациональных целей имеющимся экономическим возможностям;
- наличие и оптимальное использование всех экономических ресурсов;
- соответствие структуры производства структуре потребления;
- соответствие совокупного спроса и совокупного предложения на всех рынках национальной экономики.

Общее равновесие никогда не бывает полным и идеальным. Это положительная макроэкономическая динамика от худшего к лучшему соотношению совокупного спроса и совокупного предложения. Индикаторами такой тенденции становятся показатели роста ВВП, НД, и других макроэкономических измерителей.

Идеальным состоянием в макроэкономике является такое состояние, когда совокупный спрос совпадает с совокупным предложением.

Такое состояние называется **макроэкономическим равновесием** и достигается в точке пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

Условия этого равновесия будут различны в зависимости от того, на каком отрезке кривая совокупного предложения пересекается с кривой совокупного спроса.

Пересечение кривой спроса и кривой предложения на краткосрочном участке означает, что экономика находится в **краткосрочном равновесии**, при котором уровень цен на конечную продукцию и реальный национальный продукт устанавливаются на основе равенства совокупного спроса и совокупного предложения.

Равновесие в этом случае достигается в результате постоянных колебаний спроса и предложения. Если спрос превышает предложение, то для достижения равновесного состояния необходимо либо при неизменных объемах производства повысить цены, либо расширить выпуск продукции. Если предложение превышает спрос, то следует либо сократить производство, либо понизить цены.

Долгосрочное равновесие характеризуется тем, что:

- цены на факторы производства равны ценам на конечную продукцию и услуги, о чем свидетельствует пересечение в точке краткосрочной кривой совокупного предложения и долгосрочной кривой предложения.
- общие планируемые расходы равны естественному уровню реального объема производства. Об этом свидетельствует пересечение кривой совокупного спроса и долгосрочной кривой совокупного предложения.
- совокупный спрос равен совокупному предложению, что следует из пересечения в точке кривых совокупного спроса и краткосрочной кривой совокупного предложения.

Инвестиции, потребление, сбережение.

Анализируя многие понятия инвестиций, следует отметить, что, как и всякие общие научные определения, они не являются полными и исчерпывающими.

В советской экономической науке использовался эквивалент образованному от слова инвестиция термину **инвестирование – капитальные вложения**.

Рассмотрим употребление термина «инвестиции» (капитальные вложения) в экономической литературе.

Финансово-экономический словарь (под редакцией М.Г. Назарова) содержит следующее понятие:

«Инвестиции – вложения в основной и оборотный капитал с целью получения дохода. Инвестиции в материальные активы – вложения в движимое и недвижимое имущество (землю, здания, оборудования и т.д.) Инвестиции в финансовые активы – вложения в ценные бумаги, банковские счета и другие финансовые инструменты».

Краткий экономический словарь под редакцией Ю.А. Белика, содержит следующий термин: «Инвестиционная политика – совокупность хозяйственных решений, определяющих основные направления капитальных вложений, меры по их концентрации на решающих участках, от чего зависят достижение плановых темпов развития общественного производства, сбалансированность и эффективность экономики, получение наибольшего прироста продукции и национального дохода на каждый рубль затрат».

Большой экономический словарь под редакцией А.Н. Азрилияна, определяет: «инвестиции – совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли».

М.Л. Лишанский и И.Б. Маслова рассматривают понятие «инвестиций», как долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения. Различают реальные инвестиции и финансовые (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов.

Н.В. Игошин считает, что инвестиции – это затраты денежных средств, направленные на воспроизведение капитала, его поддержание и расширение. В наиболее общей форме инвестиции (по мнению Игошина) – это вложения свободных денежных средств в различные формы финансового и материального богатства, и процесс инвестирования совершается в любой экономике как перераспределение денежных ресурсов от тех, кто ими располагает, к тем, кто в них нуждается.

«Курс экономики» под редакцией проф. Б.А. Райзберга, формулирует следующие понятия:

- инвестиционные товары, к которым относятся строящиеся производственные и непроизводственные объекты, оборудование и машины, направляемые на замену или расширение технического парка, увеличение запасов;
- валовые инвестиции в производство – инвестиционный продукт, направляемый на поддержание и увеличение основного капитала (основных средств) и запасов.

Валовые инвестиции складываются из двух составляющих:

амортизации, которая представляет инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения износа основных средств, их ремонта, восста-

новления до исходного уровня, предшествовавшего производственному использованию;

- чистые инвестиции, как вложения капитала с целью увеличения, наращивания основных средств;
- инвестиции в человеческий капитал, как вид вложений, преимущественно в образование и здравоохранение;
- реальные инвестиции, как вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие, приносящие приращение реального капитала, то есть увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей;
- финансовые инвестиции, как вложения в акции, облигации, векселя, другие ценные бумаги и инструменты. Такие вложения сами по себе не дают приращения реального вещественного капитала, но способны приносить прибыль за счет изменения курса ценных бумаг во времени, или различия курсов в разных местах их купли и продажи.

В «Курсе экономики» выделяются долгосрочные и краткосрочные инвестиции. Долгосрочная инвестиция не может быть меньше одного года. Также выделяются государственные, частные, иностранные инвестиции.

В.М. Багинова высказывает мнение, что инвестиции представляют собой вложение временно свободных средств (накопленных и неиспользованных для потребления дохода) в предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли и достижения социального и экологического эффекта в перспективе.

Инвестиционная деятельность (по мнению исследователя) включает в себя следующие этапы: формирование накоплений – вложение ресурсов – получение дохода, а «инвестирование» означает выбор стратегии поведения субъектов, обладающих свободными денежными средствами и желающих выгодно вложить их в финансовые активы.

А.М. Лопухов дает понятие инвестиций как долгосрочных вложений; помещение капитала в какое-либо производственное, торговое, банковское и иное предприятие, отрасль экономики, экономику в целом.

Различает частные и государственные инвестиции по направлениям, целям, источникам финансирования.

Частные направляются (по мнению исследователя) в те отрасли экономики, где имеются лучшие условия для получения прибыли. Государственные – в основном на военные цели, а также на цели регулирования экономики.

В.С. Бард дает развернутое определение: «Инвестиции – это долгосрочные вложения реальных и финансовых ресурсов в проекты, осуществление которых приводит к приросту реального богатства в матери-

ально – вещественной и информационной форме, сопровождаемому приростом денежного (финансового) богатства, или только к приросту последнего (за счет перераспределения денежных средств в обществе, когда одни обогащаются на потерях других)».

Инвестирование (мнение исследователя) – не только экономическая, но и философская категория, причем первостепенно – фундаментального порядка. От инвестирования зависит поддержание жизнеспособности всех систем без исключения. Их существование в долгосрочном плане зависит от характера и масштабности инвестирования.

Длительность существования систем обеспечивается инвестированием ресурсов в ее воспроизводство (простое или расширенное, на прежнем или более высоком качественном уровне).

Инвестиции самым непосредственным образом связаны с общественным богатством:

- в результате комбинирования элементов общественного богатства потенциальные факторы производства превращаются в актуальные инвестиционные ресурсы;
- проявление актуальных инвестиционных ресурсов выливается в инвестиционный процесс, результатом которого является увеличение общественного богатства.

При этом общественное богатство – это стационарный аспект совокупного народного хозяйства, а инвестиционный процесс – его динамичный аспект.

Общественное богатство структурировано в аспекте отношений собственности, также как и инвестиционный процесс.

Наложение двух видов структуризации богатства и инвестиционного процесса порождает в конечном итоге механизм хозяйствования.

Собственность интегрирует в единую систему богатство, инвестиционный процесс, хозяйственный механизм. Экономические отношения собственности реализуются посредством экономических интересов. В свою очередь, экономические интересы – это движущая сила, запускающая инвестиционный процесс.

Б.С. Бард делит инвестиции на следующие категории:

- реальные,
- финансовые инвестиции в двух видах:
 - финансовые производительно ориентированные инвестиции – опосредующие движение реальных инвестиций;
 - финансовые спекулятивные инвестиции – направленные на прирост денег за счет спекуляции ценными бумагами и валютами разных стран.

По форме вложения среди финансовых инвестиций выделяются портфельные инвестиции, связанные с приобретением контрольного пакета акций или его части.

По срокам инвестиции делятся на следующие категории:

- быстро окупаемые инвестиции (до шести месяцев);
- средне окупаемые инвестиции (до полутора лет);
- длительно окупаемые инвестиции (свыше полутора лет).

Процесс инвестирования имеет фундаментальный блок экономических взаимосвязей.

Источники инвестиций можно подразделить на собственные (внутренние) и внешние инвестиции.

К собственным источникам инвестиций относятся:

- собственные финансовые средства, формирующиеся в результате начисления амортизации на действующий основной капитал, отчислений от прибыли на нужды инвестирования, сумм, выплаченных страховыми компаниями и учреждениями;
- иные виды активов (основные фонды, земельные участки, торговые марки программные продукты, патенты и т.д.);
- привлеченные средства в результате выпуска и продажи предприятием акций;
- средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозвратной основе;
- благотворительные и другие аналогичные взносы.

К внешним источникам инвестиций относятся:

- ассигнования из федерального, регионального и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;
- иностранные инвестиции, в том числе финансовое или иное материальное и нематериальное участие в уставном капитале совместных предприятий, а также прямые вложения (денежной форме) международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий и организаций различных форм собственности и частных лиц;
- различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые государством и фондами поддержки предпринимательства на возвратной основе (на льготных условиях), кредиты банков, других институциональных инвесторов и различных предприятий, а также векселя и прочие источники.

Объектами инвестиций являются строящиеся, реконструируемые, технически перевооружаемые и расширяемые предприятия, здания, со-

оружения (основные фонды), предназначенные для производства новых видов продукции или услуг. Под объектами инвестиций подразумеваются комплексные программы строящихся или реконструируемых объектов и ориентированных на решение социальных задач федерального, регионального или иного уровня.

Объекты инвестиций различаются по масштабам проекта, его направленности (коммерческая, социальная, экономическая, связанная с государственными интересами).

Инвестиционный процесс непосредственно опирается на систему проектирования и продукцию этой системы – проекты.

При обосновании инвестиционного проекта ведется поиск и отбор новейших достижений научно-технического прогресса, наиболее эффективных, способствующих подъему производства на новую ступень технического развития.

Стимулирование участников инвестиционного процесса является важнейшим моментом в достижении наиболее эффективных результатов.

Заинтересованность потенциального инвестора в получении максимальных выгод непосредственно обуславливает движение инвестиционных ресурсов для реализации предлагаемых разработчиками проектов.

Получение высоких прибылей состоит в прямой зависимости от создания благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности.

Государству принадлежит главная роль в обеспечении благоприятного инвестиционного климата.

Существенное влияние на осуществление инвестиционной политики оказывают факторы инвестиционной деятельности. Под ними понимают совокупность законодательно-организационных мер, создающих благоприятный инвестиционный климат.

Для инвесторов, которые, несмотря на высокие риски, осуществляют вложения в экономику, должны быть предусмотрены налоговые льготы, которые предоставляются на сам процесс вложения капитала.

Помимо налоговых льгот следует предусматривать комплекс других мер по поддержке инвестиционной деятельности, таких как предоставление поручительства, льгот по аренде, плате за земельный участок, возможность рассрочки платежей и др.

Для страхования инвестиций требуется создание страховых учреждений, которые могут быть объединены в единый залоговый фонд защиты инвестиционного капитала.

Опыт стран с развитыми страховыми рынками показывает, что определенная часть средств страховых организаций может быть вложена в сравнительно долгосрочные и менее ликвидные виды инвестиций.

Кроме того, в России слабо развита система коммерческой информации о рынке капиталов в стране, ее регионах, конкретных предприятиях и инвестиционных проектах.

Мультипикационный эффект

Мультипикационный эффект можно определить как множительный эффект от вложения денег в экономику.

Фактически он описывает ситуации, когда инвестиции, вложенные в экономику, приводят к увеличению национального дохода на величину, во много раз большую, чем величина этих первоначальных инвестиций.

Мультиликатор – это числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз сумма прироста/сокращения национального продукта, дохода или денежного обращения превышает вызывающую такое изменение сумму инвестиций, правительственные расходы, налоговых отчислений или вкладов в финансово-кредитные учреждения.

$$Y=C+S \quad (23)$$

где:

Y – доход;

C – потребление;

S – сбережения.

Для определения мультипикационного эффекта вводят понятия склонности к потреблению и сбережению.

Средняя склонность к потреблению (APC) отражает желание домохозяйств приобретать товары.

Она выражается отношением потребляемой части дохода (расходов на потребление) ко всей величине дохода: $APC=C/Y$.

Предельная склонность к потреблению MPC – (marginal propensity to consume) выражает отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в величине дохода, которое привело к данному изменению потребления:

Величина потребительских расходов определяется уровнем дохода, MPC всегда будет меньше единицы, так как $Y > C$.

Если $MPC = 0$, то все приращение дохода направлено в сбережения; если $MPC = 1$, то все приращение дохода расходуется на потребление.

Соответственно, средняя склонность к сбережению (APS) представляет собой отношение сбережений к доходу: $APS = Y/S$.

Предельная склонность к сбережению (MPS – marginal propensity to save) выражает отношение изменения в сбережениях к изменению в доходах..

Зависимость инвестиций от дохода может быть охарактеризована предельной склонностью к инвестированию.

где:

ΔI – изменение величины инвестиций;

ΔY – прирост дохода

Мультипликационный эффект в экономике возникает фактически в результате перехода денег из рук в руки.

Иногда данный мультипликатор, выражющий отношение изменения равновесного ВНП к изменению любого компонента автономных расходов, называют **мультипликатором автономных расходов**.

Факторы, уменьшающие эффект мультипликатора:

1. Увеличение сбережений.
2. Рост закупок импортных товаров (мультипликационный эффект далее будет протекать в другой стране).

На основе первого фактора был сформулирован так называемый «парадокс бережливости»: рост сбережений всегда приводит в будущем либо к падению уровня сбережений, либо в лучшем случае – к тому же уровню сбережений, что и ранее.

Иначе говоря, если деньги выведены из оборота, то на эту величину спрос уменьшился, следовательно, уменьшилось производство и упали доходы работников.

Соответственно, в будущем работники смогут делать меньшие сбережения, чем раньше.

Уточнение ситуации: рост сбережений положительно влияет на экономику, когда происходит в условиях инфляции спроса (в условиях инфляции спроса рост сбережений означает падение потребления, что приводит к уменьшению инфляции).

Рост сбережений положительно влияет на экономику, когда одновременно со сбережениями увеличиваются инвестиции, т.е. «парадокс бережливости» проявляет себя только при реальном изъятии денежных средств из экономических процессов.

ВНП можно рассчитать, просуммировав либо денежные расходы всех групп потребителей, либо денежные доходы всех групп производителей

В масштабах всей экономики множество актов купли-продажи превращается в потоки доходов для одних участников рынка (продавцов) и потоки расходов – для других (покупателей). Поэтому ВНП можно рассчитать, просуммировав либо денежные расходы всех групп потребителей, либо денежные доходы всех групп производителей.

Метод потока расходов. При расчете ВНП по расходам суммируются расходы всех экономических агентов, использующих ВНП. Обоснуем его расчет, начав с закрытой экономики, в условиях которой все

продается внутри страны и, следовательно, все расходы делятся на три составные части:

C – потребление;

I – инвестиции;

G – государственные расходы.

В открытой экономике часть произведенной продукции продается внутри страны, а часть экспортируется, с тем, чтобы быть проданной за рубежом.

В этом случае мы можем разложить расходы на продукцию, произведенную в национальной экономике, на четыре компонента:

Cd – потребление отечественных товаров и услуг;

Id – инвестиционные расходы на отечественные товары и услуги;

Gd – государственные закупки отечественных товаров и услуг;

X – экспорт товаров и услуг, произведенных внутри страны.

Разделение расходов на эти компоненты представлено в формуле:

$$Y = Cd + Id + Gd + X \quad (11.1)$$

Сумма первых трех слагаемых представляет собой величину внутренних расходов на отечественные товары и услуги.

Четвертое слагаемое (X) выражает величину расходов иностранцев на товары и услуги, произведенные внутри страны.

Представим теперь это равенство в более удобном виде. Заметим при этом, что величина внутренних расходов на все товары и услуги в условиях открытой экономики представляет собой сумму внутренних расходов на отечественные товары и услуги и внутренних расходов на товары и услуги, произведенные за рубежом.

Поэтому общий объем потребления (C) равен сумме объема потребления отечественных товаров и услуг (Cd) и объема потребления товаров и услуг, произведенных за рубежом (Cf). Общий объем инвестиций (I) равен сумме объема инвестиционных расходов на отечественные товары и услуги (Id) и объема инвестиционных расходов на товары и услуги, произведенные за рубежом (If).

Соответственно величина государственных закупок (G) равна сумме объема государственных закупок отечественных товаров и услуг (Gd) и объема государственных закупок товаров и услуг, произведенных за рубежом (Gf).

$$C = Cd + Cf, I = Id + If, G = Gd + Gf \quad (11.2)$$

Теперь подставим эти выражения в равенство, при этом получим:

$$Y = (C - Cf) + (I - If) + (G - Gf) + X$$

$$Y = C + I + G + X - (Gf + If + Cf)$$

$$Y = C + I + G + X - M,$$

где:

M – величина расходов на импорт.

Поскольку расходы на импорт включены в валовую величину внутренних расходов ($C + I + G$) и поскольку товары и услуги, импортируемые из-за рубежа, не являются частью продукции, произведенной внутри страны, расходы на импорт входят в это равенство со знаком «минус».

Определив разность между объемами экспорта и импорта как чистый импорт ($X_n = X - M$), запишем наше тождество в следующем виде:

$$Y = C + I + G + X_n$$

Выведенное нами уравнение ВНП часто называют **основным макроэкономическим тождеством**.

Метод потока доходов. Поток доходов определяют как сумму всех доходов в экономической системе, которую получают домохозяйства за предоставление имеющихся у них производственных ресурсов, необходимых для производства продукции. Различают четыре компонента по факторам производства:

- 1) заработка плата;
- 2) земельная рента;
- 3) процент;
- 4) прибыль (дивиденды).

Заработка плата – оплата рабочей силы рабочих и служащих. Сюда включают сумму заработной платы, получаемой по ведомости, дополнительные выплаты по социальному страхованию, социальному обеспечению, выплаты из частных пенсионных фондов.

Рента означает доходы, получаемые домохозяйствами от сдачи в аренду, прежде всего земли (земельная рента), а также помещений, жилья и т. п.

Процент – это плата за денежный капитал, переданный в кредит, вложенный в банк и т. д.

Прибыль получают владельцы капитала.

Сумма всех доходов по факторам производства представляет собой национальный доход (НД) страны.

Оценивая весь объем произведенной продукции с точки зрения потока доходов, необходимо учитывать также незаработанные доходы государства, так называемые косвенные налоги: налог с объемов продаж, лицензионные платежи, акцизы, таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, налог с оборота. Включая эти налоги в цены своих продуктов, производители перекладывают их на потребителей и передают государству по мере реализации продукции.

На показатель ВНП значительное влияние оказывает изменение уровня цен. **Различают nominalnyj i realnyj VNPI.**

Номинальный ВНП отражает физический объем произведенных товаров и услуг в текущих, действующих в данном году ценах.

Реальный ВНП – это номинальный ВНП, скорректированный с учетом изменения цен, или выраженный в ценах базового года. За базовый принимается тот год, с которого начинается измерение или по отношению, к которому производится сопоставление ВНП.

Для приведения номинального ВНП к его реальному значению используются два индекса: **индекс потребительских цен (ИПЦ)** и **дефлятор ВНП**.

Для определения индекса потребительских цен используют понятие «потребительской корзины», в которую входит около 300 наименований наиболее широко используемых товаров.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается, как правило, на основе постоянной рыночной корзины среднестатистического городского жителя и обладает рядом недостатков.

ИПЦ активно используется для индексации доходов населения, и экономисты считают, что во многих случаях использование этого индекса завышает рост цен и стимулирует инфляционные процессы в обществе.

Поэтому второй индекс, который применяется, – это **дефлятор ВНП**. Разница между ИПЦ и дефлятором ВНП заключается в следующем:

- дефлятор ВНП показывает изменение цен по всему перечню наименований продуктов и услуг, производимых в экономике. Сюда входят: изменение цен на строительные объекты, грузовой транспорт, сырье, оборудование, приобретаемое фирмами и т. д., в то время, как ИПЦ показывает рост цен только на потребительские товары;
- дефлятор ВНП учитывает изменение в структуре производимых товаров, а ИПЦ – не учитывает;
- дефлятор ВНП показывает изменение цен на продукцию, произведенную национальным капиталом, а ИПЦ учитывает изменение цен на импортные товары. При подсчете номинального ВНП на его уровень оказывают влияние два фактора: реальный рост объемов производства товаров и услуг и колебание цен. Производя подсчеты с учетом дефлятора ВНП, мы имеем возможность получить значение ВНП без учета изменения цен на производимые товары и услуги:

Корректировка номинального ВНП с помощью ИПЦ или дефлятора дает возможность сделать этот важнейший показатель сопоставимым по годам.

Совокупный спрос и совокупное предложение. Факторы их определяющие.

В экономической теории под **совокупным спросом** понимаются запланированные всеми макроэкономическими субъектами совокупные рас-

ходы на приобретение всех конечных товаров и услуг, созданных в национальной экономике.

В соответствии с распределением расходов между отдельными секторами экономики в его составе выделяют следующие основные элементы:

- потребительские расходы домохозяйств;
- инвестиционные расходы частного сектора;
- государственные закупки;
- чистый экспорт.

В результате совокупный спрос в целом может быть представлен как сумма указанных элементов расходов.

Под **инвестиционными расходами (инвестициями)** понимается **спрос фирмы домохозяйств на инвестиционные товары**.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТРАКТОВКА ИНВЕСТИЦИЙ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАКТОВКИ.

Для отдельного домашнего хозяйства или фирмы инвестициями являются вложения денежных средств не только в реальный капитал, но и в финансовые активы (акции, облигации и другие ценные бумаги).

С **макроэкономической точки зрения** покупки финансовых активов не являются инвестициями, они только перераспределяют существующие активы между различными экономическими субъектами.

Поэтому в **макроэкономике под инвестициями подразумевается только покупка нового реального капитала**.

Общие инвестиционные расходы частного сектора экономики (валовые частные инвестиции) включают:

- **реконструктивные инвестиции**, замещающие действующий капитал по мере его выбытия;
- **чистые частные инвестиции**, предназначенные для увеличения реального запаса капитала в национальной экономике (основных производственных фондов и товарно-материальных запасов предприятий, а также жилого фонда, находящегося в собственности домохозяйств).

Эти виды инвестиций имеют не только различное целевое назначение, но и разные источники финансирования.

Источником реконструктивных инвестиций являются амортизационные отчисления фирм, которые характеризуют объем капитала, потребленного в процессе производства в данном году.

Основным источником финансирования чистых инвестиций в условиях рыночной экономики являются сбережения домохозяйств, а дополнительным – сбережения фирм (нераспределенная прибыль корпораций).

Если в некотором периоде **общий объем инвестиций превышает амортизационные отчисления**, то **чистые инвестиции оказываются**

положительной величиной. В этом случае производственные мощности страны растут, и экономика находится на подъеме.

Для застойной или статичной экономики характерна ситуация, при которой **валовые инвестиции и амортизация равны**.

Это означает, что запас реального капитала в экономике остается неизменным: приобретается такой объем капитала, какой необходим для замены потребленного в ходе производства общественного продукта данного года.

Когда валовые инвестиции меньше, чем амортизация, то возникает неблагоприятная ситуация **стагнации экономики**: за год потребляется больше капитала, чем покупается. В этих условиях чистые инвестиции становятся величиной отрицательной, что свидетельствует о деинвестировании (сокращении инвестиций) в экономике.

Объем запланированных расходов на все конечные товары и услуги, выпускаемые в национальной экономике, зависит от следующих факторов:

- доходов домохозяйств от продажи факторов производства (национального дохода страны);
- размеров налогообложения доходов;
- стоимости накопленного имущества;
- общего уровня цен в стране;
- ожиданий фирм и домохозяйств относительно изменения общего уровня цен;
- величины процентной ставки;
- ожидаемой предпринимателями прибыльности инвестиций и их оценок относительно перспектив расширения объема продаж;
- количества денег, находящихся в обращении;
- совокупности политических и социально-экономических факторов, определяющих величину государственных расходов;
- обменного курса валют, уровня дохода иностранных покупателей, внешнеторговой политики правительства и других неценовых факторов, влияющих на величину чистого экспорта.

Основными факторами, оказывающими наиболее существенное влияние на величину совокупных расходов на покупку созданного в стране общественного продукта, являются доход населения от продажи факторов производства и общий уровень цен в стране.

Поэтому в экономической теории при анализе условий формирования равновесного объема национального производства используются два подхода к характеристике совокупного спроса как функциональной зависимости от основного, определяющего фактора.

При первом подходе совокупный спрос рассматривается как зависимость агрегированного объема плановых расходов (AE) от уровня реального национального дохода (Y): $AE = AE(Y)$. В этом случае уровень

цен и все остальные факторы совокупного спроса предполагаются фиксированными. Такая трактовка характерна для кейнсианской школы экономической мысли.

При втором подходе, используемом различными школами экономической мысли (в том числе и кейнсианской), под совокупным спросом понимается зависимость между суммарной величиной расходов, запланированных всеми экономическим субъектами на покупку конечных товаров и услуг, и общим уровнем цен в стране.

Эта зависимость называется кривой совокупного спроса и обозначается $AD = AD(P)$. Кривая совокупного спроса строится при предположении о том, что в стране изменяется только уровень цен. Уровень реальных доходов населения и все прочие факторы остаются неизменными. Их изменения рассматриваются как факторы сдвига кривой.

Кривая совокупного спроса

В современной экономической теории наибольшее распространение получило теоретическое обоснование убывающей зависимости величины запланированного объема покупок от уровня цен. Это обоснование базируется на характеристике трех эффектов в экономике, вызываемых изменением общего уровня цен⁶

Эффект процентной ставки. Суть этого эффекта заключается в том, что при повышении уровня цен повышается спрос на деньги, а это при неизменном объеме денежной массы в обращении обуславливает рост процентной ставки. Рост процентной ставки, в свою очередь, снижает стимулы для инвестиционных и потребительских расходов. При высоких процентных ставках бизнесмены перестают рассматривать малодоходные инвестиционные проекты, а многие потребители теряют заинтересованность (или способность) в получении кредитов для покупки автомобилей, мебели, домов, квартир и других дорогостоящих товаров длительного пользования.

Эффект богатства (или реальных кассовых остатков) состоит в том, что увеличение уровня цен снижает реальную стоимость многих финансовых активов, приносящих фиксированный доход их владельцам (банковских вкладов и облигаций). Почувствовав себя беднее из-за обесценения сбережений, потребители начинают экономить на покупках, стремясь восстановить прежний уровень богатства.

Эффект импортных закупок обусловлен изменением уровня цен в той или иной стране на соотношение внутренних и мировых цен и конкурентоспособность отечественных и иностранных товаров. Повышение общего уровня цен в одной стране будет способствовать импорту большего количества товаров в эту страну, поскольку цены на иностранные товары станут для потребителей более привлекательными и их конкурентоспособность на мировом товарном рынке повысится.

В то же время рост цен в какой-либо одной стране заставит иностранных потребителей воздерживаться от покупки товаров данной страны, которые стали менее конкурентоспособными.

В результате снизится величина экспорта. Снижение экспорта и увеличение импорта вызовет сокращение чистого экспорта и, следовательно, общей величины совокупного спроса.

Смещение кривой совокупного спроса под воздействием неценовых факторов.

Совокупное предложение – это величина реально производимого продукта всеми производителями в экономической системе при определенном уровне цен.

В экономической теории используется несколько подходов к выявлению основных характерных черт совокупного предложения.

Скользжение по кривой совокупного предложения проходит три участка

- горизонтальный или кейнсианский;
- восходящий или промежуточный;
- вертикальный или классический.

Горизонтальный или кейнсианский участок характеризуется тем, что на данном отрезке все факторы производства используются не полностью. Существуют не задействованные в процессе производства мощности, сырье, рабочая сила. По мере увеличения объемов производства свободные факторы втягиваются в процесс производства, не оказывая существенного влияния на уровень цен – он остается стабильным.

Восходящий или промежуточный участок. Постепенное вовлечение в производство свободных факторов имеет определенные границы. Дальнейшее вовлечение их в производство дает, в конечном результате, увеличение затрат, что сказывается на стоимости продукции. Происходит общий постепенный рост цен на товары и услуги в экономической системе.

Вертикальный или классический участок – трактуется исходя из основной посылки представителей классической школы, что в экономике все факторы должны быть задействованы в процессе производства. Объем производства при этом достигает максимально возможного уровня.

В такой ситуации дальнейшее расширение объемов производства невозможно, так как увеличение производства в одних фирмах возможно только за счет «перетягивания» ресурсов от других производителей. Причем, происходит это может только за счет одного – платы более высокой цены за возможность использовать дополнительные факторы. В результате – общее повышение цен, кривая предложения принимает вертикальное положение.

Сдвиг кривой совокупного предложения под воздействием неценовых факторов

Неценовые факторы, воздействующие на кривую совокупного предложения:

- изменение цен на ресурсы;
- изменения в производительности;
- налоги и дотации.

Изменение цен на ресурсы играет определяющую роль в увеличении или уменьшении совокупного предложения. Появление дополнительных сырьевых источников приводит к удешевлению сырья, что способствует смещению совокупного предложения в сторону увеличения.

В тоже время, в результате дефицитности ресурсов цены на них повышаются, тогда кривая переместится в сторону уменьшения совокупного спроса. Такие же сдвиги кривой могут происходить в связи с изменением цен на рабочую силу, землю, уменьшением или увеличением предложения капитала.

Изменения в производительности происходит, как правило, в результате внедрения научно-технического прогресса.

Под производительностью понимается производство продукции, отнесенное к величине затраченных средств. Чем меньше ресурсов затрачивается на единицу произведенной продукции, тем больше возможности производителя, тем выше совокупное предложение.

Если экономическая система владеет устаревшими технологиями, а, следовательно, низкой производительностью, то возможности роста совокупного предложения будут ниже, чем в более развитых странах.

Налоги и дотации оказывают значительное влияние на возможности производителей. В том случае, когда налоги высоки, совокупное предложение уменьшается. С уменьшением налогового бремени будет происходить смещение в сторону увеличения. Дотации играют обратную роль – с их ростом совокупное предложение будет увеличиваться.

Макроэкономическое равновесие в модели «Совокупный спрос - совокупное предложение»

Модель "доходы-расходы" позволяет рассмотреть механизм формирования равновесного объема национального производства в краткосрочном периоде при предпосылке стабильности всех цен.

Для анализа этого механизма в условиях изменяющихся цен, а также для выявления специфики приспособления экономики к состоянию равновесия в краткосрочном периоде и долгосрочном периоде используется модель "совокупный спрос-совокупное предложение".

Макроэкономическое равновесие достигается тогда, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. При этом механизм формирования равновесного объема национального производства будет зависеть от того, на каком из своих отрезков кривая совокупного предложения пересечется с кривой совокупного спроса.

Модель "совокупный спрос - совокупное предложение"

В кейнсианской теории доминирующую роль в формировании равновесного объема национального производства играет совокупный спрос. Действительно, при абсолютной стабильности цен и наличии большого числа безработных реальный объем производства, определяется величиной совокупного спроса при сложившемся уровне товарных цен.

Эту величину называют **эффективным спросом**.

Если предприниматели в таких условиях переоценят эффективный спрос и произведут товаров и услуг больше, они будут вынуждены снижать объем производства.

Если они произведут меньше, то будут увеличивать реальный выпуск до тех пор, пока он не достигнет величины эффективного спроса.

Такая специфика механизма по формированию равновесного значения реального объема национального производства позволяет обосновать вывод о том, что в целях повышения уровня занятости в экономике в условиях высокого уровня безработицы правительству следует проводить экспансионистскую политику, направленную на расширение совокупного спроса.

Согласно классической экономической теории равновесное значение реального объема национального производства полностью определяется факторами предложения и, прежде всего, объемом имеющихся производственных ресурсов и их производительностью.

Совокупный спрос влияет лишь на уровень цен.

Если совокупный спрос растет, то уровень цен повышается, а сокращение, совокупного спроса ведет к снижению уровня цен. Отсюда делается вывод о нецелесообразности государственного вмешательства в экономику, поскольку экспансионистская политика государства может привести лишь к инфляционному росту цен, а политика, направленная на уменьшение совокупного спроса, вызвать дефляцию в экономике.

Современные исследователи считают, что в краткосрочном периоде на формирование равновесного объема национального производства оказывают влияние, как совокупный спрос, так и совокупное предложение.

Это соответствует ситуации, при которой поведение фирм на рынке благ описывается восходящей краткосрочной кривой совокупного предложения.

В этом случае процесс приспособления к равновесию связан с изменениями, как реального объема производства, так и уровня цен.

Следовательно, можно заключить, что политика государства, направленная на уменьшение совокупного спроса, будет иметь своим следствием дефляцию и сокращение объема производства, а экспансионистская – стимулировать не только рост деловой активности, но и развитие инфляционных процессов в экономике.

Вопросы для самоконтроля

1. Содержание понятия «макроэкономика»
2. Элементы макроэкономики
3. В чем находит проявление макроэкономика как наука об агрегированном поведении в экономике?
4. Сформулируйте, в чем заключается специфика макроэкономического анализа, и обоснуйте свои подходы.
5. Может ли экономика развиваться как закрытая система?
6. Макроэкономическая трактовка инвестиций и микроэкономическая трактовка инвестиций: отличия.
7. Какие положения относятся к обеспечению условий достижения макроэкономического равновесия?
8. Дайте определение мультипликационного эффекта
9. Сформулируйте понятия личный доход и располагаемый доход
10. Какие вопросы, являются предметом макроэкономического анализа

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Факторы, уменьшающие эффект мультипликатора:

- увеличение сбережений;
- рост закупок импортных товаров.

2. Способы расчёта ВНП:

- по расходам,
- по доходам,
- по производству.

3. Признаки макроэкономического равновесия:

- соответствие общественных целей реальным экономическим возможностям;
- полное использование всех экономических ресурсов общества – земли, труда, капитала, организации, информации;
- равновесие спроса и предложения на всех основных рынках на микроуровне;

Содержание тестовых материалов

Задание №1

В состав оборотных средств предприятия входят:

- + оборотные фонды и фонды обращения
- + только производственные запасы предприятия
- + незавершенное производство

Задание №2

В кругообороте оборотных средств не предусмотрена стадия:

- + складская
- + снабжения
- + реализации

Задание №3

Личный доход – это:

- + совокупный доход физического лица, выраженный в натуральной и денежной форме и полученный из заработной платы и других дополнительных источников
- + заработка плата, выплаты банками по вкладам, а также деньги, полученные в долг
- + годовая стоимость товаров и услуг, потребленных физическим лицом в течение календарного периода

Задание №4

Инфляция – это налог:

- + на годовой валовый национальный доход
- + на использование ссудного капитала;
- + налог, взлагаемый на держателей денег и других стоимостных эквивалентов

Задание №5

Зарплата учитывается при расчете:

- + ВНП по методу потока расходов
- + ВНП по методу потока доходов
- + ВНП по методу оптимальных трансфертных платежей.

Задание №6

Источником личных доходов являются:

- + заработка плата, рентные и трансфертные платежи, доходы от использования личной собственности
- + заработка плата и банковские кредитные средства
- + доходы, получаемые от размещения ценных бумаг

Задание №7

К встроенным стабилизаторам относятся:

- + НДС и акцизы
- + подоходные налоги и пособия по безработице
- + экологический и земельный налоги

Задание №8

В период оживления экономики наблюдается:

- + увеличение номинального объема производства
- + увеличение реального объема производства
- + увеличение реальных доходов населения

Задание №9

Политику протекционизма впервые рекомендовали:

- + маржиналисты
- + ранние меркантилисты
- + поздние меркантилисты

Задание №10

Предметом исследования макроэкономики являются:

- + уровень личных доходов населения
- + рынок товаров и услуг
- + уровень безработицы в стране

Задание №11

К признакам национальной экономики относится:

- + наличие планового государственного регулирования экономики;
- + наличие системы смешанной экономики с преобладанием рынка;
- + преобладание частной собственности на экономические ресурсы;
- + наличие общих "правил экономической игры";
- + правильный ответ отсутствует.

Задание №12

Может ли рассматриваться как национальная экономика любого государства:

- + да, так как всякое государство существует в определенных временных и территориальных рамках;
- + нет, поскольку в границах государства экономические субъекты не всегда тесно взаимосвязаны между собою;
- + нет, так как государство может дифференцировать свое отношение к хозяйствующим субъектам в зависимости от форм собственности;
- + да, поскольку государство всегда проводит общую политику относительно тех экономических субъектов, которые находятся на его территории;

+ нет, поскольку государство может проводить антинародную политику и действовать не в интересах нации.

Задание №13

Общая система экономической защиты как признак национальной экономики предполагает:

- наличие национальной денежной единицы;
- + наличие общего центра, осуществляющего регулирование внешнеэкономических связей;
- + формирование прогрессивной по отношению к частному сектору экономики системы налогообложения предприятий;
- + преобладание государственной собственности над частной;
- + правильный ответ отсутствует.

Задание №14

Общая экономическая среда как признак национальной экономики предполагает:

- + наличие единого хозяйственного законодательства;
- + преобладание государственного сектора экономики над частным;
- + заключение с другими странами мира только торговых договоров;
- + правильный ответ отсутствует.

Задание №15

Что не относится к функциям (назначениям) показателей национальной экономики:

- + определение тенденций развития экономики в целом;
- + измерение общих объемов производства;
- + формирование информационной базы, необходимой для разработки и реализации экономической политики государства;
- + сравнение уровней развития экономик разных стран;
- + правильный ответ отсутствует

Задание №16

Показатели национального производства (ВНП, ВВП, НД) являются:

- + абсолютно полными характеристиками экономического состояния страны;
- + основными обобщающими показателями результативности национальной экономики;
- + основными показателями количества и качества товаров и услуг, которые потребляются обществом;
- + показателями, которые отображают абсолютно все экономические операции, осуществленные в стране за определенный период времени;
- + правильный ответ отсутствует.

Задание №17

Для расчета личного дохода из национального дохода необходимо вычитать:

- + косвенные налоги на бизнес;
- + нераспределенную прибыль корпораций;
- + индивидуальные налоги;
- + дивиденды, которые уплачиваются корпорациями;

Задание №18

Величина номинального ВВП известна. Какой еще показатель нужно знать, чтобы рассчитать реальный объем ВВП:

- + общий размер прямых и косвенных налогов;
- + объем национального дохода;
- + индекс цен;
- + объем трансфертных платежей;

Задание №19

Валовые инвестиции превышают чистые на величину капитальных вложений, которые направляются:

- + на реконструкцию устаревшего оборудования;
- + для замещения выбывшего основного капитала;
- + в непроизводственную сферу;
- + на капитальный ремонт.

Задание №20

Что не принадлежит к функциям инвестирования:

- + увеличение производственного потенциала общества;
- + создание материального базиса для решения социальных вопросов;
- + выравнивание доходов отдельных групп населения;

Задание №21

Что не принадлежит к методам осуществления инвестиционной политики государства:

- + изменение структуры государственных капиталовложений;
- + поощрение населения вкладывать деньги в товары длительного пользования;
- + предоставление льгот частным субъектам хозяйствования, осуществляющим капиталовложение в определенные области народного хозяйства;
- + установление административных ограничений относительно определенных направлений инвестирования;

12. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

С истечением времени, происходили изменения форм собственности, типов ценообразования, денежных систем, соответственно изменялись причины, следствия, формы проявления инфляционного процесса.

В настоящий период, инфляция является одной из самых актуальных проблем в мировой экономике, под которым **понимаются следующие процессы**, происходящие в экономической жизни:

- чрезмерное увеличение бумажных денег в обращении, не соответствующее предложению товаров и услуг;
- снижение покупательной способности денег;
- общее длительное повышение цен.

Основными чертами, характеризующими инфляцию, выступают сокращение реальных доходов и рост стоимости жизни, повышение общего уровня цен, увеличение количества некачественной продукции, продолжительное рыночное неравновесие.

Под **инфляцией** понимается превышение количества денежных единиц, находящихся в обращении, над суммой товарных цен и появление в результате этого денег, не обеспеченных товарами, что приводит к росту цен на них. Соответственно, происходит снижение доходов и повышение стоимости жизни.

На территории Российской Федерации, также наблюдается устойчивое непрерывное снижение покупательной способности денег, тормозящее развитие экономики страны в целом и ухудшающее уровень жизни и благосостояние населения.

Инфляцию подразделяется на следующие виды:

- скрытая (подавленная) инфляция, проявляется в товарном дефиците, тем самым искусственно ограничивая потребление;
- открытая (явная) инфляция, которая выражается в устойчивом росте цен.

По темпам роста цен, инфляцию принято разделять на три вида:

- ползучая инфляция означает, что цены растут постепенно, приблизительно на 3–5 % в год, как это происходит в развитых странах.
- умеренная инфляция – положительный для экономики фактор, она стимулирует спрос, способствует расширению производства и инвестированию.
- галопирующая инфляция характерна для развивающихся стран. Рост цен составляет 10–50 % в годовом исчислении. Гиперинфляция – характеризуется среднемесячным приростом цен свыше 50 %.

Самое высокое значение темпа инфляции в России наблюдалось в 1992 г. – в первый год после отмены тотального регулирования цен, имевшего место в советский период.

Цены, освободившись от государственного контроля, выросли в 1992 г. на 2509 %. или в 26 раз. В последующие три года цены продолжали стремительно расти, увеличиваясь ежегодно в разы: в 1993 г. – в 9,4 раза, в 1994 г. – в 3,2, в 1995 г. – в 2,3 раза.

Начиная с 1996 г. в результате проведения правительством страны активных антиинфляционных мероприятий кривая динамики роста цен покинула зону 100 %-х темпов и в последующие годы уже ни разу туда не возвращалась. Более того, в 1997 г. темпы инфляции оказались настолько низкими по сравнению с предыдущими годами – всего 11 % в годовом исчислении, что многие считали высокую инфляцию в России поверженной.

Однако уже в следующем 1998 г. инфляция вновь подскочила совсем близко к 100 %-й отметке, достигнув уровня 84,4 %. Причиной послужил разразившийся в августе этого года финансовый кризис.

Последовавший за этим массовый отток капитала из страны привел к девальвации (обесцениванию) рубля.

В период после криза, инфляция в России постепенно ослабевала. Тем не менее, ее уровень оставался высоким, превышая в 5–6 раз уровень инфляции в развитых странах.

Начиная с 2015 года главным инструментом денежно-кредитной политики государства, становится **таргетирование инфляции**.

Содержание инфляционного таргетирования заключается в том, что основной задачей денежно-кредитной политики государства выступает поддержание ценовой стабильности и контроль над инфляцией.

Уровень желательной инфляции в России задается также как и в других странах, – по индексу потребительских цен.

ЦБ РФ принимает необходимые меры, чтобы идентифицировать наблюдаемую инфляцию с целью избежать ценовых шоков и других неблагоприятных последствий.

Специфика таргетирования инфляции в России связана с особенностями российской потребительской корзины.

В России доля продуктовых товаров в потребительской корзине достаточно высока (36 %), значительную роль играют импортные товары (44 %), большой удельный вес занимают товары и услуги, ценообразование на которые идет со стороны государства.

В рамках таргетирования инфляции Банк России устанавливает цель по инфляции и публикует ее в **Основных направлениях государственной денежно-кредитной политики**, которые подлежат рассмотрению в правительстве РФ, Государственной Думе РФ, Федеральном Собрании РФ.

Данный документ заверяется Президентом Российской Федерации. Цель по инфляции устанавливается для темпа прироста индекса потребительских цен к соответствующему месяцу предыдущего года (расчитывается Федеральной службой государственной статистики).

С учетом особенностей российской экономики установлена цель – **инфляция вблизи 4 % постоянно.**

Россия уже перешла к режиму плавающего валютного курса рубля, что ориентирует денежно-кредитную политику ценовой стабильности в государстве и тем самым, помогает достижению устойчивости национальной валюты. (Комкова, 2021).

Инфляция и её виды

В контексте экономической теории, проведем небольшое историко-экономическое исследование.

Понятие «**инфляция**» вошло в экономическую литературу со второй половины XIX века.

Инфляция позиционируется, как денежное явление и определяется процессами, происходящими в сфере денежного обращения. Появившись, на денежном рынке, инфляция проникла во все экономические системы.

Пройдя определенную эволюцию, сегодня инфляция понимается, как рост общего уровня цен в экономике, либо, как снижение покупательной способности денежной массы, обращающейся в экономике, то есть снижение стоимости денег.

Современная инфляция рассматривается, как многофакторный процесс, представляющий собой восстановление равновесия между покупательной способностью общества, выраженной в деньгах, и доступным товарным обеспечением и услугами, которые могут быть куплены посредством повышения цен.

Процесс предусматривает **восстановление равновесия** между товарным обеспечением, определяющим товарное обращение, и денежным обращением, неизбежным проявлением которого является рост общего уровня цен.

Инфляция, как многофакторный процесс, обладает разнообразными критериями, и соответственно, **следующими видами и формами проявления инфляции:**

По степени проявления и темпам наращивания инфляционных процессов, этот вид рассмотрен нами ранее, как вид, связанный с **темперами роста цен инфляции** (ползучая, галопирующая, гиперинфляция).

По способам возникновения:

– административная инфляция, порождаемая административно-управляемыми ценами;

– инфляция издержек – инфляция, проявляющаяся в росте цен на ресурсы, факторы производства, вследствие чего растут издержки производства и обращения, а вместе с ними и цены на товары и услуги;

- инфляция спроса, проявляющая в превышении спроса над предложением, что ведет к росту цен;
- инфляция предложения – инфляция, проявляющая в росте цен, обусловленном увеличением издержек производства в условиях недоиспользования производственных ресурсов;
- импортируемая инфляция, вызванная воздействием внешних факторов, таких, как чрезмерный приток иностранной валюты в страну, повышение импортных цен и т.д.;
- индуцированная инфляция – инфляция, обусловленная какими-либо другими экономическими факторами;
- кредитная инфляция, которая вызвана чрезмерной кредитной экспанссией.

С позиции ожидания процесса:

- ожидаемая инфляция;
- непредвиденная инфляция – уровень инфляции, оказавшийся выше ожидаемого за определенный период.

С позиции сбалансированности:

- сбалансированная инфляция – цены на товары и услуги растут в одинаковых пропорциях;
- несбалансированная инфляция – цены на товары и услуги растут в разных пропорциях. Несбалансированная инфляция характерна для высокомонополизированных экономик.

В зависимости от того, какие формы принимает инфляционное неравновесие рынков, различают:

- открытые типы инфляции, которым свойственна тенденция к повышению цен;
- подавленные типы, которые возникают потому, что государство пытается подавить, погасить формы проявления инфляции, вместо того чтобы систематически заниматься разработкой и внедрением мер против инфляционной политикой.

Структурная инфляция, вызванная диспропорциями между отраслями и секторами хозяйства, неэластичностью предложения. По отношению к спросу, слабой мобильностью факторов производства.

Обязательными признаками подавленной инфляции являются различные способы административного регулирования цен.

Для подавления форм проявления инфляции государство может ввести временное замораживание цен и доходов, установить

Верхние пределы их роста, удерживать динамику заработной платы на уровне, не превышающем темпы роста производительности труда.

Возможен и крайний вариант – тотальный административный контроль над ценами и доходами.

Подавленной инфляции сопутствуют деформации рыночного механизма, глубина и продолжительность которых зависят от того, в каких формах осуществляется регулирование экономики.

В практической деятельности, чаще всего для расчета, используют формулу (формула Ласпейреса), которая выявляет удорожание или удешевление стоимости потребительской корзины на текущий период и на базисный период.

Индекс инфляции общепринято указывать по формуле «Инфляция = Индекс потребительских цен – 100%».

Индекс потребительских цен (ИПЦ) отражает изменение стоимости набора определенных товаров и услуг.

Индекс потребительских цен – это главный показатель, используемый для измерения уровня инфляции.

Значения выше 100% показывают **уровень инфляции**, ниже – **дефляции**.

Главным показателем инфляции выступает **тепл, или уровень, инфляции, который рассчитывается**, как процентное отношение разницы общего уровня цен текущего года (P_t) и общего уровня цен предыдущего года (P_{t-1}) к уровню цен предыдущего года.

Существуют **основные показатели, характеризующие уровень инфляции в стране, которые выражены в индексах:**

- Стоимости жизни (розничная стоимость товаров, используемых различными категориями населения)
- Потребительских цен (розничная стоимость товаров, входящих в состав рыночной корзины.)
- Оптовых цен (оптовая стоимость товаров)
- Цен производителя (отпускная стоимость промышленных и сельскохозяйственных товаров, а также цены на осуществление грузовых транспортных перевозок).

Рассчитывается этот индекс на основе потребительской корзины, которая представляет собой список товаров, необходимых обычайту для нормальной жизнедеятельности. Ее состав устанавливается законодательно в каждой стране.

Отдельно стоит отметить **дефлятор ВНП** – показатель, демонстрирующий динамику цен на все товары и услуги, формирующие валовый национальный продукт.

Многие экономисты придерживаются той точки зрения, что незначительная инфляция способна стимулировать производство. Но, выходя из-под контроля и даже оставаясь относительно слабой, инфляция оказывает на экономическое развитие негативное влияние:

– инфляция подрывает стимулы к трудовой деятельности, так как уменьшает возможность реализации трудовых заработков;

- усиливает социальную дифференциацию населения, сужает возможности накопления;
- инфляция ослабляет позиции властных структур, вызывает рост недовольства, усиление нажима на правительство с требованиями увеличение зарплаты получения дополнительных льгот и субсидий. Реакция населения на ухудшение условий на потребительском рынке нередко принимает довольно острые формы;
- снижаются реальные доходы населения при росте номинальных, происходит скрытая конфискация денег у населения государством;
- обесцениваются сбережения населения;
- снижается реальная ставка процента при росте номинальной ставки;
- уменьшается заинтересованность производителя в создании качественных товаров, сокращается производство относительно дешевых товаров;
- цены перестают выполнять информационную функцию;
- ухудшаются условия жизни у пенсионеров, служащих, студентов, т.е. представителей социальных групп с твердыми доходами;
- инфляция, являясь следствием экономического спада и разбалансированности экономики, в свою очередь, усугубляет диспропорции воспроизводства и дезорганизует хозяйствственные связи;
- неравномерный рост цен по товарным группам порождает неравенство норм прибылей, ставок заработной платы, стимулирует отток средств и кадров из одного сектора экономики в другой, а иногда и за пределы национальной экономики.

Важнейшей целью антиинфляционной политики является управление антиинфляционным процессом таким образом, чтобы сделать инфляцию предсказуемой, а ее уровень – умеренным.

Для этого используются денежно-кредитные, бюджетные, налоговые методы, мероприятия в области политики доходов, стабилизационные программы, проведение радикальных экономических реформ.

Выделяют два варианта проведения антиинфляционной политики:

- ортодоксальный вариант, который предполагает максимальное использование рыночных регуляторов и включает в себя либерализацию условий деятельности;
- гетеродоксальный вариант основан на более активном вмешательстве государства в ход экономических процессов.

Дефляция.

Под дефляцией, понимается процесс, при котором снижается уровень цен на товары и услуги, что является **обратным процессом по отношению к инфляции**.

В исследовании уже отмечалось, что экономика базируется на двух понятиях: спросе и предложении, а также их балансе, подчеркивалось, что любой дисбаланс может иметь негативные последствия.

В ситуации с дефляцией при резком уменьшении спроса со стороны населения произойдёт затаривание складов предприятий, которые для стимулирования продаж будут сокращать стоимость своих товаров и услуг.

После достижения определённой границы для дальнейшего снижения стоимости предприятия начнут оптимизировать процесс производства.

Оптимизация, в первую очередь, коснется основных затратных статей, среди которых выступает зарплата сотрудников. Соответственно будет запущен процесс увольнений, вследствие которого повысится безработица.

Отсутствие источника доходов (денежных средств) приведет к населению к их экономии и круг замкнётся.

В исследованиях высказывается мысль о равенстве понятий дефляция и рецессия, так как при развивающейся дефляции начинают сокращение производства и продаж, экономика замедляется.

Происходящие процессы сопровождаются дефицитом государственного бюджета, так как главной доле его формирования являются налоги, а налогооблагаемая база начинает уменьшаться.

Государство вынуждено увеличивать налоговые ставки для сохранения бюджетного уровня, что, выступает дополнительной нагрузкой для населения. Можно сделать закономерный вывод о том, что дефляция является опасным экономическим явлением, так как она сложнее поддаётся исправлению и является более длительным процессом по сравнению с инфляционными взрывами.

Инфляция и безработица: теоретические аспекты и особенности проявления в экономике

Инфляция и безработица выступают в качестве основных факторов макроэкономической нестабильности, что определяет необходимость исследования проблем их взаимосвязи.

Если ранее мы рассматривали понятие инфляция, то теперь остановимся на понятии безработицы.

Безработица, это социально-экономическое явление, суть которого проявляется в отсутствии работы, приносящей доход, у трудоспособных членов общества.

Под трудоспособной частью населения в Российской Федерации, понимают граждан от 15 до 72 лет. Международная организация труда (МОТ) определяет возраст наступления трудоспособности с 10 лет.

По методологии международной организации труда учитываются лица с 10 до 72 лет, а по методологии Росстата – с 15 до 72 лет.

Гражданин считается безработным, если на данный момент времени в совокупности **выполняются следующие условия**:

- гражданин не имеет работы;
- гражданин ищет работу;
- гражданин готов приступить к работе.

Классификация безработицы осуществляется исходя из причин, ее вызвавших, соответственно требованию определяются следующие типы безработицы:

- вынужденная безработица, когда человек не имеет работы, ищет ее, и готов приступить к работе;
- естественная безработица, когда трудовая занятость снижается вследствие изменения структуры рынка труда: т. е. старые вакансии исчезают, появляются новые. Это может происходить по ряду причин: внедрение инновационных технологий, реструктуризация какой-либо отрасли экономики.

Кроме того, безработица может быть **официально зарегистрированной или скрытой**.

Статистика зарегистрированной безработицы опирается только на сведения об официально взятых на учет безработных.

Скрытая безработица подразумевает наличие граждан, которые ищут работу, но не имеют официального статуса безработных.

Виды безработицы:

- циклическая, которая возникает на этапе спада экономики в соответствующий период ее цикла (подъем → пик → рецессия (спад) → дно спада (депрессия) → подъем);
- сезонная, причиной которой является минимизация трудовой активности в зависимости от сезона (в некоторых отраслях);
- технологическая, которая актуализируется в связи с внедрением в производство технических достижений. Данный процесс делает часть рабочей силы не востребованной;
- добровольная безработица, которая является следствием нежелания граждан работать. Причины тому самые разнообразные: низкая зарплата, наличие доходов из других источников и т. д.
- структурная безработица, причиной которой являются структурные изменения в некоторых отраслях экономики вследствие внедрения научных достижений в производство
- институциональная безработица, которая является следствием вмешательства государства или профсоюзов в формирование зарплат, условий труда и т. д.

- фрикционная, которая возникает при смене места работы по любой причине (переезд, конфликты с начальством, поиск лучшей зарплаты или условий работы и т. д.);
- неустойчивая, которая вызывается временными факторами, например, добровольной сменой места работы или увольнением сезонных работников по окончании сезона;
- маргинальная безработица, которая характерна для социально незащищенных слоев населения и социальных низов.

Позитивные последствия безработицы:

- усиливается мотивация работников на совершенствование трудовых навыков и повышение квалификации;
- усиливается социальная значимость труда;
- укрепляется трудовая дисциплина;
- создается резерв рабочей силы для роста экономики.

Уровень безработицы:

Основной оценочный фактор безработицы – это показатель, который называется **«уровень безработицы» (УБ)**.

Он вычисляется как соотношение количества безработных (Б) к общему числу трудоспособных граждан (Т).

Формула уровня безработицы: УБ = Б / Т

Количество безработных (Б) для расчета уровня безработицы в РФ берется из двух источников:

- из данных региональных отделений **службы занятости**. Такой метод не совсем корректен, так как в данную организацию обращаются далеко не все граждане, ищащие работу;
- из результатов обследования населения методом **статистических опросов**. В ежеквартальном опросе участвуют около 62 тыс. человек (это 0,06 % от всего населения страны), в годовом опросе – около 260 тыс. человек (это 0,24 % общего населения РФ).

Естественный и фактический уровень безработицы.

От того, каков показатель уровня безработицы, можно судить об экономической ситуации в стране. За исходный показатель принято брать естественный уровень безработицы (Е).

Зная фактический уровень (Ф) и сравнивая его с естественным уровнем, можно сделать следующие выводы:

- если $\Phi = E$, то трудовую занятость населения можно считать полной;
- если Φ меньше E , то тогда на рынке труда наблюдается сверх занятость;
- если Φ больше E , то трудовая занятость неполная.

Рост уровня фактической безработицы напрямую влияет на размер валового национального продукта (ВНП).

Следует помнить, что каждый один процент роста фактической безработицы над естественной безработицей, уменьшает ВНП на три процента (закон сформулировал американский экономист Оукен).

Стабилизация уровня безработицы на отметке, близкой к $\Phi = E$ – это одна из первоочередных задач экономической политики любого государства.

Поэтому, государство заинтересовано в снижении уровня безработицы, поэтому разработан и применяется ряд специальных мер:

- переобучение граждан, оставшихся без работы;
- направление на работу через органы службы занятости;
- выплата пособия по безработице;
- направление (от службы занятости) на досрочное получение пенсии.

Кроме Оукена, одним из исследователей взаимозависимости инфляции и безработицы выступал английский экономист А. Филлипс, который в 1958 году проанализировал взаимосвязь между уровнем безработицы и ставкой заработной платы в Великобритании за почти столетний период.

Ученый установил, что существует обратная зависимость между уровнем безработицы и приростом номинальной заработной платы. Выраженная в графической форме, она получила название «кривой Филлипса».

А. Филлипс полагал, что есть некоторый «естественный уровень безработицы» (6-7%), при котором существует постоянный уровень заработной платы.

Если безработица становится ниже «естественного уровня», то происходит быстрый прирост заработной платы и повышаются темпы инфляции. Если безработица превышает «естественный уровень», темпы прироста заработной платы уменьшаются, наблюдается дефляция.

Дальнейшие исследования привели к современной интерпретации «кривой Филлипса», которая характеризуется следующими особенностями:

- вместо показателя темпов прироста заработной платы используют показатель темпов инфляции, полагая, что они изменяются синхронно;
- учитываются ожидаемые темпы инфляции, а также шоки предложения.

Практический вывод заключается в том, что экономическая политика стимулирования спроса с целью повышения занятости дает только кратковременный эффект, а в долгосрочном плане не изменятся ни безработица, ни объем выпуска при увеличении инфляции.

Сторонники теории рациональных ожиданий полагают, что хозяйствующие субъекты смогут правильно оценить последствия экономических мер правительства и быстро изменят свои инфляционные ожидания, требуя повышения номинальной заработной платы в соответствии с ростом цен.

Поэтому политика стимулирования совокупного спроса не приведет к увеличению выпуска и росту занятости и в краткосрочном периоде, а только будет способствовать инфляции.

Более убедительны, чем позиция сторонников теории рациональных ожиданий, поскольку определенный лаг между мерами по стимулированию совокупного спроса и повышением заработной платы будет существовать.

Выводы справедливы, если исходить из положения полной занятости, когда наблюдается естественный уровень безработицы.

В условиях неполной загрузки производственных мощностей при безработице, превышающей естественный уровень, политика стимулирования совокупного спроса, хотя и приведет к увеличению номинальной заработной платы в долгосрочном периоде, будет сопровождаться снижением средних и предельных издержек в результате действия положительного эффекта масштаба и экономии на постоянных затратах. (Ильяшенко, 2016).

Но, следует обратить внимание на то, что во многих исследованиях отрицается взаимосвязь безработицы и инфляции.

Егоров Д. А. [2017], в 1999-2015 гг. инфляция объяснялась тремя факторами – инфляционные ожидания, курс рубля, предельные издержки труда (дополнительные расходы на найм персонала при росте производства), а безработица в чистом виде не оказывала на нее влияния. (Егоров, 2017).

Кузнецова О.А., сформулировала близкий вывод о том, что в российской экономике инфляция и безработица не связаны между собой, поскольку инфляция растет в кризисные периоды, к которым фирмы адаптируются, снижая заработную плату, а не численность персонала. (Кузнецова, 2017).

Зубарев А.В., представил данные о том, что в 2000-2014 гг. дефлятор ВВП и ИПЦ никак не были связаны с безработицей и разрывом выпуска. Основной причиной инфляции был эффект переноса в цены валютных курсов, который не зависит от занятости и безработицы. В свою очередь, дефлятор ВВП за вычетом экспорта коррелирует с разрывом выпуска, но не с индикаторами рынка труда. (Зубарев, 2018).

Аверина Д.С подчеркнула, что не наблюдается корреляции инфляции и безработицы также на региональном уровне. По результатам изучения 80 регионов за 2000-2015 гг. было продемонстрировано, что показатель безработицы по методологии Международной организации труда (МОТ) не имеет той связи с индексом потребительских цен, которую предписывает «кривая Филиппса». Основными факторами региональной дифференциации инфляции в России являются инфляционные ожидания,

доля импорта региона в ВРП и совокупный спрос, но не состояние рынка труда. (Аверина, 2018).

Следовательно, как показывают научные данные, в ряде ситуаций в российской экономике отмечена **стагфляция, т.е. одновременный рост безработицы и инфляции.**

Детализируем понятие: **стагфляция** – это ситуация в экономике, когда экономический спад и высокий уровень безработицы сопровождаются ростом цен (инфляцией).

Такое состояние экономики идет вразрез с базовой теорией, согласно которой во время экономического спада и роста безработицы инфляция обычно сокращается

Во многих отечественных исследованиях, рассматривается не собственно взаимосвязь инфляции и безработицы, а современные подходы к прогнозированию инфляции, учитывающие разрывы выпуска, инфляционные ожидания.

Значительное количество исследователей, рассматривали годовые данные, что, вообще говоря, не отвечает смыслу «кривой Филлипса», действующей в краткосрочном периоде.

Отечественными учеными-экономистами, высказано предположение, что причинно-следственные связи и закономерности, ставшие основой для построения в свое время «кривой Филлипса», весьма редко возникают в российской экономике.

Необходим дополнительный анализ, позволяющий доказать наличие либо отсутствие причинно-следственных связей инфляции и безработицы в экономике России. (Андрюхин, 2020)

Вопросы для самоконтроля

1. Сущность инфляции и причины ее возникновения
2. Виды инфляции и механизм их действия
3. Социально-экономические последствия инфляции
4. Открытая и подавленная инфляция
5. Антиинфляционная политика
6. Чем различаются умеренная, галопирующая и гиперинфляция?
7. Трудности осуществления контроля над инфляцией?
8. Какие критерии положены в основу классификации видов инфляции?
9. Какие формы проявления инфляции вы знаете?
10. Инфляция и безработица: теоретические аспекты и особенности проявления в экономике

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Виды безработицы:

- циклическая, которая возникает на этапе спада экономики;
- сезонная, причиной, которой является минимизация трудовой активности;
- технологическая, которая актуализируется в связи с внедрением в производство технических достижений;
- добровольная безработица, которая является следствием нежелания граждан работать.
- структурная безработица, причиной, которой являются структурные изменения в некоторых отраслях;
- институциональная безработица, которая является следствием вмешательства государства;

2. Варианты проведения антиинфляционной политики:

- ортодоксальный вариант, который предполагает максимальное использование рыночных регуляторов;
- гетеродоксальный вариант, основан на более активном вмешательстве государства в ход экономических процессов.

3. Способы возникновения инфляции:

- административная инфляция, порождаемая административно-управляемыми ценами;
- инфляция издержек – инфляция, проявляющаяся в росте цен на ресурсы;
- инфляция спроса, проявляющаяся в превышении спроса над предложением;
- инфляция предложения – инфляция, проявляющаяся в росте цен, обусловленном увеличением издержек производства;

Содержание тестовых материалов

Задание №1

Перечислите меры, способствующие снижению инфляции:

- + увеличение ставки рефинансирования, отказ от искусственного удержания курса национальной валюты
- + увеличение зарплат и пенсий, снижение ставки рефинансирования
- + отказ от роста зарплат и пенсий, изъятие Центробанком «лишних» денег из оборота

Задание №2

Вследствие чего развивается инфляция, вызванная избыточным спросом?

- + сдвига кривой совокупного спроса вправо
- + сдвига кривой совокупного предложения вправо и вверх
- + сдвига кривой совокупного спроса влево и вниз

Задание №3

Подавленная инфляция проявляется в виде:

- + затоваренности складов предприятий
- + в виде роста цен
- + исчезновения товаров из розничной торговли

Задание №4

Инфляция спроса характеризуется:

- + превышением предложения над спросом
- + превышением спроса над предложением
- + чрезмерным ростом цен на товары первичного спроса

Задание №5

В результате инфляции выигрывают:

- + заемщики, предприниматели, работающие в сфере услуг
- + заемщики, работники бюджетной сферы
- + работники бюджетной сферы, банки

Задание №6

Скрытая инфляция характеризуется:

- + искусственным удерживанием курса национальной валюты
- + контролем со стороны государства по отношению к доходам населения и ценам на товары и услуги
- + контролем со стороны государства по отношению к издержкам производства предприятий-производителей товаров первичного спроса

Задание №7

Инфляция спроса возникает, когда:

- + спрос на товары и услуги не удается удовлетворить имеющимся на рынке предложением
- + спрос на товары и услуги падает до минимального уровня
- + предложение товаров и услуг на рынке превышает спрос на них

Задание №8

Неденежные факторы инфляции связаны с:

- + постоянно меняющимися вкусами и предпочтениями потребителей, влияющими на спрос и предложение товаров и услуг на рынке
- + ситуацией, складывающейся на мировом рынке сырья и рабочей силы
- + диспропорциями в общественном производстве, нерациональными механизмами хозяйствования, проводимой государством экономической политикой

Задание №9

Непредвиденная инфляция обычно сопровождается:

- + перераспределением доходов и богатства
- + непрогнозируемым ростом цен на товары и услуги
- + резким падением курса национальной валюты

Задание №10

Открытая инфляция характеризуется:

- + ростом цен на товары и услуги, который начался после того, как увеличился совокупный спрос и/или возросли издержки производства
- + дефицитом товаров первой необходимости
- + снижением цен на товары и услуги вследствие падения покупательской способности населения

Задание №11

Какой вид инфляции проявляет себя в ускоренном росте цен на товары и услуги?

- + скрытая
- + галопирующая
- + нормальная

Задание №12

Как проявляются последствия инфляции для потребителей?

- + увеличивается потребительский бюджет
- + повышаются реальные доходы
- + снижаются реальные доходы

Задание №13

Для умеренной инфляции характерно повышение цен на ... в год.

- + 1-2%
- + 2-5%
- + 5-10%

Задание №14

Выберите неверное утверждение

- + ожидаемая инфляция приводит к возникновению издержек «стоптанных башмаков»
- + ожидаемая инфляция приводит к возникновению издержек «меню»
- + ожидаемая инфляция приводит к снижению реальной заработной платы

Задание №15

Что из перечисленного не относится к последствиям непредвиденной инфляции?

- + снижение реальных доходов у людей, получающих фиксированную nominalную заработную плату
- + увеличение покупательной способности денег
- + обесценивание государственного долга

Задание №16

Кому наиболее выгодно замедление темпа инфляции?

- + продавцам, торгующим в рассрочку
- + населению государства
- + Центробанку

Задание №17

Как называется инфляция, вызванная ростом цен в зарубежных странах?

- + локальная
- + экспортируемая
- + импортируемая

Задание №18

Эмиссия денег, не подкрепленная товарами, приводит к:

- + инфляции
- + дефляции
- + стагнации

Задание №19

Какую из мер следует применить Центробанку для борьбы с инфляцией?

- + уменьшить ставку рефинансирования
- + выпустить государственные ценные бумаги
- + увеличить норму банковских резервов

Задание №20

По критерию равномерности повышения цен выделяют инфляцию:

- + ожидаемую и неожиданную
- + сбалансированную и несбалансированную
- + локальную и мировую

13. БЮДЖЕТ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Бюджет – это смета расходов и доходов определенного субъекта частного лица, организации или государства в целом, сведенные в единую схему и устанавливаемые на определенный временной период (месяц, год).

Бюджет это финансовый план, при помощи которого можно прогнозировать будущие поступления и затраты.

В качестве субъекта, который формирует бюджет, могут выступать:

- отдельные люди (физические лица);
- семьи;
- организации (юридические лица);
- государства;
- прочие субъекты.

Любой бюджет состоит из двух частей. Проанализируем, из каких средств они формируются.

Доходная часть:

- внешние поступления – заемные средства (кредиты, займы, подарки и т.д.);
- внутренние доходы – денежные средства и другие материальные поступления, заработанные субъектом, формирующим бюджет.

Расходная часть – это денежные и иные материальные средства, необходимые для функционирования субъекта, формирующего бюджет. Расходные средства подразделяются на два основных направления:

- текущие расходы, необходимые в данный момент времени;
- капитальные расходы, вкладываемые в объекты долговременного использования.

Бюджет формируется на определенный **период времени**: месяц, квартал, год, несколько лет.

Оптимальный вариант состояния, это ситуация, при которой его доходная и расходная часть равны, это **сбалансированный бюджет**.

Если же расходная часть больше доходной части, то говорят о **дефиците бюджета**.

Если же доход превышает расход, то это **профицит бюджета**.

Виды бюджетов.

Личный (семейный бюджет) бюджет

Безусловно, совокупный объем доходной части бюджета ячейки общества – наиболее важный пункт определения благосостояния. Но не менее важно и то, как оптимально распорядиться этими доходами.

Цели составления семейного бюджета:

- учет всех доходов из разных источников;
- контроль произведенных расходов и их планирование на будущий период;
- накопление денежных средств за счет профицита бюджета;
- создание денежной «подушки безопасности» на случай форс-мажорных обстоятельств или крупных трат.

Семейный бюджет может вестись различными способами, в зависимости от уклада конкретной семьи:

- раздельный;
- совместный;
- долевой.

Бюджет организации (компании, предприятия).

Основная цель любого коммерческого проекта (в том числе – деятельности компании, предприятия, организации и т.д.) – получение прибыли. Но стабильность ее получения зависит от грамотного планирования хозяйственной деятельности и правильного формирования бюджета.

Бюджет предприятия это план, характеризующий структуру и объем доходов и расходов за определенный период. Бюджетное балансирование, одна из важных функций управления компанией.

Бюджет компании подразделяется на несколько разновидностей, основным из которых является **генеральный (основной)**. Это план работы предприятия в целом, на основании которого создается план доходов и убытков, план движения денежных средств.

Генеральный бюджет подразделяется на следующие виды:

Операционные бюджеты:

- бюджет продаж;
- бюджет закупок;
- бюджет капитальных вложений;
- бюджет налогов;
- бюджет расходов на продажу;

Финансовые бюджеты:

- бюджет доходов и расходов;
- бюджет движения денежных средств;
- прогнозный баланс.

Операционный (текущий) бюджет, формируется на основании продаж, затрат на производство и управленческие расходы;

Финансовый бюджет, создается на основании движения денежных средств и необходимых капитальных вложений.

Показательны результаты исследования ученого-экономиста И.А. Бланка, которые позволяют детализировать деятельность, направленную на разработку финансовой стратегии предприятия.

Ученый выделяет следующие **доминантные сферы** (направления) развития финансовой деятельности:

- стратегию формирования финансовых ресурсов предприятия;
- инвестиционную стратегию;
- стратегию обеспечения финансовой безопасности предприятия;
- стратегию повышения качества управления финансовой деятельностью предприятия.

Разработка основных элементов стратегического набора в сфере финансовой деятельности предприятия базируется на соответствующем бюджете.

Бюджет государства.

Во всех странах наполнение бюджета и его расходование происходит по одинаковому принципу, различия могут быть только в конкретизации статей дохода и расхода.

Доходы:

Налоговые:

- налог на прибыль;
- подоходный налог;
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы;
- налоги на землю и ресурсы;
- пошлины;

Неналоговые:

- доходы от государственной собственности;
- доходы от приватизации;
- доходы от централизованного экспорта;
- займы;

Расходы:

Текущие:

- содействие развитию хозяйственных отраслей;
- меры по социальной защите населения (заработка плата, пенсии);
- выплата государственного долга;

На развитие:

- финансирование инновационной и инвестиционной деятельности;
- структурная перестройка хозяйства.

Как отмечалось, мировые подходы к наполнению бюджета и его расходование происходит по одинаковому принципу, различия в конкретизации статей расходов и доходов.

Показательны подходы Китайской народной республики, которая постоянно увеличивает удельный вес ВВП своей страны в мировой экономике, выступая важным двигателем для ее роста.

В основе политики Китая, сохранение синхронного обеспечения роста доходов населения и экономического роста страны.

В экономической работе на первое место ставиться стабильность и стремление к прогрессу, при одновременном сохранении устойчивости всей бюджетной системы.

Осуществляется развитие промышленных кластеров, и укрепляются производственные цепочки.

Глубокие знания закономерностей движения капитала используются в реальной практической деятельности.

Капитал используется для расширения производства и содействия инновациям, то есть развивается его позитивная роль, как фактора производства, не допускается беспорядочная экспансия капитала.

Власти КНР своевременно корректируют модели экономического развития путем структурной перестройки хозяйства.

В настоящее время акцент делается

- на увеличении ставки на научно-технические инновации для повышения уникальной конкурентоспособности;
- на увеличении внутреннего спроса, когда наблюдается сокращение ножниц индекса цен производителей и индекса цен потребителей, что смягчает давление на целый ряд предприятий, увеличивая их прибыль.

По усредненным данным, за последние несколько лет доходная часть бюджета РФ имеет следующую структуру:

- налоговые поступления – около 84 %;
- неналоговые – около 16 %.

Причины возникновения дефицита государственного бюджета:

- локальные войны внутри государства и военные конфликты за его пределами;
- увеличение расходов на вооружение (модернизацию) в мирное время;
- неустойчивый курс национальной валюты;
- стагнация (застой в экономике) → снижение ВВП (валового внутреннего продукта) → сокращение налоговых поступлений (т.е. налоговой составляющей доходной части бюджета) при неизменном объеме расходов;
- увеличение расходной части государственного бюджета, иногда нецелесообразное или неэффективное расходование денежных средств;
- недостаточность объема доходной части.

Чтобы ликвидировать **дефицит денежных средств**, государство занимает их у своих граждан (выпускает облигации государственного займа), берет кредит у других стран или проводит эмиссию (дополнительный выпуск денег).

Сначала правительство страны составляет **проект бюджета**, затем он **утверждается Государственной думой и Федеральным Собранием** (высшей законодательной властью страны). Именно эти органы ответственны за формирование сбалансированного государственного проекта.

Случается, что уже после принятия что-то пошло не так, и утвержденный проект начинает «перекашивать» в сторону увеличения дефицита.

В этом случае для корректировки сложившейся ситуации государство запускает механизм **урезания расходной части бюджета – проводит секвестрирование**.

Государственный бюджет – это структура, состоящая из трех уровней:

- уровень бюджетной системы федеральный, который финансирует расходы по управлению государством;
- уровень бюджетной системы региональный, который финансирует функционирование субъектов РФ;
- уровень бюджетной системы муниципальный, который обеспечивает выполнение функций местного самоуправления.

Государственный бюджет – это баланс доходов и расходов государства на один финансовый год. Он состоит из двух частей – доходной и расходной части.

Доходы бюджета Российской Федерации примерно на 84% формируются из поступающих налогов, среди которых два основных на сегодняшний день – налог на прибыль предприятий и организаций и налог на доходы физических лиц.

Главной статьёй расходов бюджета Российской Федерации являются государственные закупки товаров и услуг – около 21 %, в том числе затраты на научные исследования, НИОКР и деятельность по внедрению и коммерциализации технологических инноваций.

Наиболее быстрыми темпами в расходной части бюджета РФ растут расходы на государственное управление и затраты на силовые структуры – вооружённые силы и правоохранительные органы.

Государственный долг – задолженность государства перед иностранными государствами и организациями и физическими лицами (внешний долг) и перед гражданами и частными организациями своей страны (внутренний долг).

Внешний долг образуется путём займов на внешних рынках через размещение облигаций внешнего валютного займа (ОВВЗ), получение

кредитов МВФ (Международного валютного фонда), получение кредитов иностранных государств по двусторонним договорённостям, финансирование проектов на территории России иностранными фирмами под гарантии государственного бюджета и некоторыми другими путями.

Внутренний долг образуется через размещение государственных ценных бумаг (ГКО и других) среди населения, отсрочку социальных обязательств государственного бюджета, выплату за счёт бюджета сумм, образующих задолженность коммерческих организаций перед населением, в уставном капитале которых участвует государство, например Сбербанка РФ.

Основные функции государственного бюджета:

- перераспределение национального дохода и ВВП;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- контроль над образованием и использованием центрального фонда денежных средств.

Бюджет России является социально ориентированным, то есть обеспечивающим социальную защищённость населения, в первую очередь так называемого институционального населения, то есть тех людей, чьи доходы напрямую зависят от трансфертов из государственного бюджета – пенсионеров, инвалидов, военнослужащих и других бюджетников и некоторых других категорий граждан.

Осуществление расходов государственного бюджета происходит путём бюджетного финансирования через Федеральное казначейство Российской Федерации (подразделение Минфина РФ). Оно **основывается на принципах:**

- достижения намеченного финансового результата с минимальными затратами;
- целевого характера бюджетных ассигнований;
- предоставления бюджетных средств по мере выполнения плановых показателей по освоению ранее выделенных траншей с учётом достижения намеченных производственных показателей;
- безвозвратности бюджетных трансфертов.

Финансово-бюджетная система – это сложившаяся в обществе система отношений по формированию, распределению и обмену фондов денежных средств.

Государственные фонды денежных средств включают:

Государственный бюджет

Внебюджетные фонды

Государственный бюджет – основной централизованный государственный фонд денежных ресурсов, используемый государством для осуществления его функций.

Следует помнить, что **бюджетно-налоговая политика**, выступает, как часть законодательства, которая прямым образом влияет на формирование налогового законодательства и, как следствие, на сумму уплачиваемых нами налогов.

Бюджетно-налоговая политика государства, является политикой, проводимой в области налогообложения и государственных расходов, направленная на поддержание хорошего уровня занятости населения, стабильной экономики в стране, и, постоянного прироста ВВП.

Эту политику называют фискальной.

Основная задача фискальной политики, регулирование совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов путем регулирования ставки налогов и сборов

Бюджетно-налоговая политика преследует следующие цели:

- стабильный экономический рост;
- занятость трудовых ресурсов;
- стабильный уровень цен.

Виды бюджетно-налоговой политики государства:

Стимулирующая фискальная политика проводится в период экономического кризиса. В этой ситуации необходимо стимулировать совокупный спрос или совокупное предложение следующими методами:

- повышением государственных закупок товаров и услуг;
- снижением налогового бремени на предприятия;
- повышением трансфертов.

Сдерживающая фискальная политика проводится в период «перегрева» экономики, когда избыточное вложение средств угрожает вариантом роста инфляционных процессов.

Для нейтрализации угроз:

- сокращаются государственные расходы;
- увеличиваются налоги;
- сокращаются трансферты.

Эти меры приводят к сокращению системы «спрос – предложение». Такая политика регулярно проводится во многих странах для контроля над уровнем инфляции.

Расширим классификацию фискальной политики.

Фискальная политика дискреционная (то есть объявленная государством).

Характерны следующие маневры:

- изменение государственных закупок в большую или меньшую сторону;
- изменение налоговой ставки;
- изменение трансфертных выплат.

Автоматическая фискальная политика («встроенные стабилизаторы»).

Включаются следующие инструменты:

- контроль над процентом подоходного налога;
- косвенные налоги;
- трансферные пособия

Понятием **«встроенные стабилизаторы»**, обозначают инструменты, величина которых не меняется, но само наличие их в экономике автоматически стабилизирует ситуацию, стимулируя экономику при спаде и сдерживая при «перегреве».

Указанные инструменты, следующим образом влияют на совокупный спрос. НДС, например, как косвенный налог и часть цены товара, снижается при падении объема продаж и увеличивается при росте выручки.

Соответственно, при рецессии экономики поступления от НДС в бюджет снижаются (изъятия из экономики денежных средств уменьшаются), а при «перегреве» экономики поступления налога увеличиваются. Так происходит автоматическая стабилизация.

Инструментами фискальной политики выступают **расходы и доходы государственного бюджета**, которые влияют на совокупный спрос, соответственно:

- государственные закупки, рост которых ведет к росту совокупного спроса, так как сами закупки являются частью совокупных расходов;
- налоги, так как повышение ставки налогов, понижает совокупный спрос сокращает инвестиционный расход, а как только ставки налогов снижаются, ситуация меняется в противоположную сторону;
- трансферты, как только государство увеличивает социальные выплаты, при прочих равных и неизменных условиях доход хозяйства растет, следовательно, есть финансовая возможность тратить больше – повышается спрос, соответственно, уменьшение выплат ведет к сокращению совокупного спроса.

У бюджетно-налоговой политики имеются положительные моменты:

- Все инструменты фискальной политики **имеют мультиплексивный эффект влияния** на экономику, который проявляется в воздействии на величину равновесного совокупного выпуска.
- Отсутствие внешнего лага (задержки), как периода времени между принятием решения об изменении политики и появлением первых результатов ее изменения. Когда принято решение об изменении инструментов фискальной политики, и эти меры вступают в действие, результат их воздействия на экономику проявляется достаточно быстро.

- Наличие автоматических стабилизаторов. Поскольку эти стабилизаторы являются встроенными, то не нужно предпринимать специальных мер по стабилизации экономики. Стабилизация (сглаживание циклических колебаний экономики) происходит автоматически.

Недостатки фискальной политики:

- **Эффект вытеснения**, проявляющийся в рост расходов бюджета в период спада и/или сокращение доходов бюджета (налогов), что ведет к мультипликативному росту совокупного дохода, и увеличивает спрос на деньги и повышает ставку процента на денежном рынке (цену кредита).

Так как, кредиты, в первую очередь, берут организации, то удороожание кредитов ведет к сокращению частных инвестиций, т.е. к «вытеснению» части инвестиционных расходов организаций, что ведет к сокращению величины выпуска.

Таким образом, часть совокупного объема производства оказывается «вытесненной» из-за сокращения величины частных инвестиционных расходов в результате роста ставки процента благодаря проведению стимулирующей фискальной политики.

- **Наличие внутреннего лага.** Внутренний лаг – это период времени между возникновением необходимости изменения политики и принятием решения о ее изменении.

Решения об изменении инструментов фискальной политики принимает правительство, однако введение их в действие невозможно без обсуждения и утверждения этих решений законодательным органом власти, т.е. придания им силы закона.

Эти обсуждения и согласования могут потребовать длительного периода времени. Кроме того, они вступают в действие, начиная только со следующего финансового года, что еще больше увеличивает лаг. За этот период времени ситуация в экономике может измениться.

- **Неопределенность**, как недостаток, характерен для фискальной и монетарной политики, она касается проблемы идентификации экономической ситуации.

Поскольку на разных фазах цикла необходимо применять разные виды политики (стимулирующую или сдерживающую), ошибка в определении экономической ситуации и выбор типа экономической политики, исходя из такой оценки, может привести к дестабилизации экономики.

Детализируем используемые инструменты фискальной политики. Осуществление трансфертов.

Трансфертные платежи – выплата денег или передача товаров и оказание услуг в натуральной форме на безвозмездной основе, не сопровождающаяся встречным потоком товаров и услуг или денег.

К трансфертным платежам относятся стипендии, пособия, пенсии компенсации, субвенции, субсидии и пр. выплаты.

Государственные закупки товаров и услуг, направленные на уменьшение последствий колебаний экономической конъюнктуры в бизнес циклах и обеспечения стабильной экономической системы в краткосрочной перспективе.

Налоговые платежи – обязательные сборы и платежи в бюджет, и внебюджетные фонды, в соответствие с установленным законодательством. **Виды налогов:**

В зависимости от объекта налогообложения:

- **прямые налоги**, которые налагаются на доходы отдельных физических или юридических лиц – примеры: подоходный налог, налог на прибыль, налог на недвижимость (земельный налог и налог на имущество), налог на наследование или дарение;
- **косвенные налоги**, которые налагаются на определённые хозяйствственные операции и виды деятельности – примеры: НДС (налог на добавленную стоимость), акцизы, таможенные сборы. Специфика этого вида налогообложения в том, что расходы по этим налогам поставщик товаров и услуг включает в их стоимость и перекладывает на конечного потребителя.

В зависимости от установленной государством шкалы налогообложения:

- **прогрессивные налоги**, ставка которых растёт по мере роста облагаемой налогом суммы;
- **ретрессивные налоги**, ставка которых понижается по мере роста облагаемой налогом суммы;
- **пропорциональные налоги**, по которым установлена ставка единичная, стабильная, не зависящая от размера облагаемой суммы.

«Эффект Лаффера» – закономерность, (выведена американским экономистом Артуром Лаффером), согласно которой превышение налоговой ставкой определённого уровня ведёт не к увеличению, а к уменьшению налоговых поступлений в бюджет.

Причины – снижение деловой активности, перевод бизнеса в другие страны, скрытие доходов, переезд налогоплательщиков на постоянное местожительство в другие страны (потеря резидентов). Изъятие у налогоплательщика 40-50% в виде налогов является пределом, за которым сво-

рачивается предпринимательская инициатива.

Налоговый мультипликатор. Изменение ставки налогов и объёма собираемых налогов имеет мультипликативный эффект, то есть изменение объёмов собираемых налогов на 1 ед. увеличивает (или уменьшает) прирост ВНП меньше, чем на 1 единицу.

Мультипликатор – коэффициент, показывающий зависимость изменения валового продукта от изменения инвестиций.

Так при проведении политики увеличения налогового бремени неизбежный спад производства национального продукта происходит на величину, меньшую, чем увеличение налогов.

Располагаемый доход складывается из двух элементов – потребления и сбережения. Потребление зависит от предельной склонности к потреблению, или доли (части прироста или сокращения) дохода, которые потребляются.

Пусть предельная склонность к потреблению:

$$MPC = \Delta C / \Delta I \text{ (изменения в потреблении / изменения в доходе)} = 3/4$$

Соответственно, увеличение налогов и снижение располагаемого дохода на 20 млрд. руб. приведёт к снижению потребления на

$$3/4 * 20 = 15 \text{ млрд. руб.}$$

MPS – предельная склонность к сбережению

Поскольку прирост (уменьшение) дохода всегда идёт либо на потребление, либо на сбережение, всегда должно выполняться равенство

$$MPC + MPS = 1,$$

Государственные расходы

Государственные расходы – важнейший инструмент регулирования объёмов произведённого ВВП, расходов на потребление и поддержания макроэкономического равновесия. Это следует из известного соотношения

$$Y = AD = C + I + G + Xn,$$

где:

Y – объём выпуска;

AD – совокупный спрос;

C – потребление домохозяйств;

I – валовые частные инвестиции;

G – государственные расходы;

Xn – чистый экспорт (*Exp – Imp*).

При изменении государственных расходов возникает мультипликативный эффект – цепочка дополнительных потребительских расходов.

Мультипликатор государственных расходов показывает рост ВВП в результате приращения государственных расходов на единицу.

Если прирост государственных расходов = 10 ед., а прирост ВВП составил в результате этих расходов 20 ед., то мультипликатор = 2, т.е. каждый рубль госрасходов обеспечивает 2 рубля приращения ВВП.

Зная величину этого мультипликатора, можно прогнозировать влияние на величину ВВП различных госпрограмм, начиная от государственных закупок и до финансирования социальных программ.

Дисбаланс государственного бюджета – рост государственных расходов, часто недостаточно эффективных, хотя и ведёт к повышению ВВП, увеличивает дефицит бюджета, что возможно только до определённого уровня.

Неопределенность прогнозов состояния экономики – политика государственных расходов базируется на представлении будущего состояния экономики, исходя из целевых установок и прогнозов развития экономики.

Не всегда эти прогнозы точно отражают действительное состояние дел и государственные расходы могут действовать в противоречие с намерениями правительства, усиливая проблемы экономики вместо того, чтобы их решать.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под фискальной (бюджетно-налоговой) и денежно-кредитной политикой?
2. Что понимается под дискреционной и недискреционной фискальной политикой?
3. Приведите примеры «встроенных стабилизаторов» и объясните механизм их работы?
4. Автоматические стабилизаторы, могут ли способствовать подъему экономики?
5. Какие проблемы возникают при реализации фискальной политики?
6. Можно ли рассматривать фискальную политику, как систему регулирования экономики с помощью государственных расходов и налогов?
7. Фискальная политика это меры государства по регулированию экономики с помощью расходов и (или) налогов?
8. Дискреционная фискальная политика, осуществляется с помощью налогов и государственных расходов?
9. Налоги, взимаемые государством для выполнения своих функций с юридических и физических лиц, являются обязательными платежами?
10. Изменение налоговых ставок, является инструментом фискальной политики?

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Недостатки фискальной политики:

- эффект вытеснения;
- наличие внутреннего лага;
- неопределенность.

2. В зависимости от установленной государством шкалы налогообложения:

- прогрессивные налоги, ставка которых растёт по мере роста облагаемой налогом суммы;
- регressive налоги, ставка которых понижается по мере роста облагаемой налогом суммы;
- пропорциональные налоги, по которым установлена ставка единая, стабильная, не зависящая от размера облагаемой суммы.

3. Цели составления семейного бюджета:

- учет всех доходов из разных источников;
- контроль произведенных расходов и их планирование на будущий период;
- накопление денежных средств за счет профицита бюджета;
- создание денежной «подушки безопасности» на случай форс-мажорных обстоятельств или крупных трат.

Содержание тестовых материалов

Задание №1

Фискальная политика – это система регулирования экономики с помощью:

- + государственных расходов и налогов
- + учётной ставки
- + только трансфертов
- + нормы обязательных резервов

Задание №2

Правительственная политика в области расходов и налогообложения называется:

- + фискальной
- + монетарной
- + политикой распределения доходов
- + инвестиционной
- + политикой занятости

Задание №3

Фискальная политика – это:

- + любая деятельность государственных органов
- + действия Центрального банка страны, направленные на регулирование курса национальной валюты
- + меры государства, предпринимаемые с целью поддержания стабильности цен
- + меры государства по регулированию экономики с помощью расходов и (или) налогов
- + нет верного ответа.

Задание №4

Цели фискальной политики:

- + сглаживание колебаний экономического цикла
- + обеспечение полной занятости
- + стабильность уровня цен
- + устойчивый экономический рост
- + все ответы верны.

Задание №5

К числу основных целей фискальной политики государства относится:

- + только создание условий для успешного ведения бизнеса
- + антициклическое регулирование экономики
- + улучшение здоровья граждан
- + только обеспечение устойчивого валютного курса
- + нет верного ответа

Задание №6

Тип фискальной политики:

- + дискреционная;
- + недискреционная;
- + стимулирующая;
- + сдерживающая;
- + все ответы верны.

Задание №7

Дискреционная фискальная политика:

- + осуществляется с помощью налогов и государственных расходов
- + действует в «автоматическом режиме»
- + не осуществляется государством
- + проводится международными валютно-финансовыми организациями
- + все вышеперечисленное

Задание №8

Основные инструменты бюджетно-налоговой политики:

- + факторные доходы
- + налоги и государственные расходы
- + учётная ставка
- + норма обязательных резервов
- + операции на открытом рынке

Задание №9

Налоги, взимаемые государством для выполнения своих функций с юридических и физических лиц, являются:

- + обязательными платежами
- + добровольными платежами;
- + взносами
- + платой за ресурсы
- + все ответы верны

Задание №10

Изменение налоговых ставок является инструментом политики:

- + кредитной
- + фискальной
- + монетарной

Задание №11

Если экономическая система находится в состоянии спада, то возникает необходимость проводить фискальную политику:

- + стимулирующую
- + сдерживающую
- + и стимулирующую, и сдерживающую
- + невмешательства в рыночные процессы

Задание №12

Стимулирующие рычаги фискальной политики:

- + снижение налоговых ставок, рост государственных расходов
- + увеличение налоговых ставок
- + сокращение государственных расходов
- + увеличение налоговых ставок и сокращение государственных расходов

Задание №13

Стимулирующая фискальная политика способствует:

- + расширению объёма национального производства
- + сокращению объёма национального производства
- + сохранению национального объёма производства остается неизменным

Задание №14

Сдерживающие рычаги фискальной политики:

- + снижение налоговых ставок, рост государственных расходов
- + снижение налоговых ставок
- + рост государственных расходов
- + увеличение налоговых ставок и сокращение государственных расходов

Задание №15

Если правительство предполагает повысить уровень реального ВВП, оно может:

- + снизить налоги
- + снизить государственные закупки товаров и услуг
- + уменьшить трансфертные платежи
- + снизить уровень занятости

Задание №16

К встроенным (автоматическим) стабилизаторам относятся:

- + прогрессивные налоги
- + пособия по безработице
- + социальные выплаты
- + субсидии фермерам
- + все ответы верны

Задание №17

К встроенным, или автоматическим, стабилизаторам относятся:

- + расходы по обслуживанию государственного долга
- + прогрессивные подоходные налоги и пособия по безработице
- + расходы на охрану и защиту природной среды
- + таможенные пошлины и акцизы
- + нет верного ответа

Задание №18

Недискреционная фискальная политика, или политика «встроенных стабилизаторов»:

- + проводится на основании сознательного вмешательства государства в налоговую систему
- + действует в «автоматическом режиме» на естественном приспособлении экономики
- + проводится частным бизнесом
- + проводится международными валютно-финансовыми организациями

Задание №19

Главное достоинство недискреционной политики:

- + её инструменты включаются немедленно при изменениях экономических условий
- + помогает сглаживать циклические колебания
- + увеличивает ставки налогов
- + ведёт к снижению деловой активности

Задание №20

Мультипликатор государственных расходов показывает:

- + изменение совокупного дохода при изменении государственных расходов
- + изменение совокупного дохода
- + изменение государственных расходов
- + равенство между государственными расходами и совокупным доходом

14. ОСНОВЫ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Деятельность любого человека и каждой организации (предприятия), связана с рисками. Обществу постоянно угрожают стихийные бедствия и экономические кризисы, человеческие болезни и компьютерные вирусы, случайные события и необъяснимые явления, способные принести ущерб и неприятности.

Как непосредственно человек, так все социальные, биологические, экономические системы существуют в условиях неопределенности.

Риск и неопределенность являются неотъемлемой частью существования. Для понимания ситуации, в исследовании следует выделять конкретный объект. В зависимости от изучаемой области в качестве объекта можно рассматривать отдельного человека, предприятие, образец техники, общество или любой иной предмет материального и даже виртуального мира.

В текущий момент времени объект находится в определенном состоянии. Состояние объекта описывается набором параметров.

Так, рассматривая человека, в качестве объекта исследования, можно его состояние описать значительным числом разнообразных параметров, характеризующих его:

- как биологическое существо, рост, вес, температура тела, кровяное давление и прочее;
- как хозяйствующую единицу, обладающую суммой наличных денег, имуществом, наделенным определенной стоимостью и так далее;
- как члена общества, его социальным и семейным положение положением.

В зависимости от интересующего аспекта, может выбираться тот набор параметров, который характеризует наиболее полно, данный аспект.

Если объект в рассматриваемой ситуации может иметь только одно возможное состояние, и известны значения всех его параметров, то такое состояние называется **детерминированным**, и **никакой неопределенности в отношении данного объекта нет**.

Если существуют разные состояния объекта, и он может менять их во времени, то в зависимости от объема располагаемой информации может иметь место **как детерминированная ситуация, так и ситуация неопределенности**.

Во внешней или во внутренней среде объекта имеют место различные явления: природные, социальные, биологические, физические и другие.

Некоторые из этих явлений оказывают воздействия на рассматриваемый объект. Под влиянием этих воздействий состояние объекта может измениться.

В будущем, в один из моментов текущего времени, объект может оказаться в ином состоянии, чем то, в котором он находился в исходный момент времени. Т.

Состояние объекта в будущем, в один момент времени, зависит от многих обстоятельств, в частности:

- в каком состоянии находился объект в начальный момент времени;
- какие явления происходили в течение периода текущего времени, и с какой силой, эти явления воздействовали на объект;
- каковы были свойства самого объекта и окружающей его среды в течение текущего периода, с точки зрения их способности противостоять или, напротив, способствовать изменению состояния объекта.

Если, еще в начальный момент времени известна вся необходимая информация относительно будущего периода, то можно точно указать состояние, в котором окажется объект в определенный момент времени.

Таким образом, если в некоторый момент времени, точно известно, в каком состоянии окажется объект в момент текущего времени, то такое состояние называется **детерминированным (или предопределенным, неслучайным, полностью определенным)**.

В реальной действительности практически никогда не известна вся необходимая информация для однозначного определения состояния объекта в будущем, поэтому существует **неопределенность** относительно состояния объекта в будущем. Эта неопределенность может быть связана с невозможностью на основе имеющейся информации определить:

- какие состояния вообще может принимать рассматриваемый объект;
- какое именно из известных возможных состояний примет объект.

Таким образом, **неопределенность**, это отсутствие или недостаток ясности и уверенности относительно состояния рассматриваемого объекта.

В данном определении недостаток ясности предполагает недостаточную осведомленность о возможных состояниях объекта.

Как правило, неопределенность относится к состоянию объекта в будущем, но часто возникает ситуация, когда приходиться сталкиваться с неопределенностью текущего состояния.

Подобная ситуация возникает в отношении объектов, которые невозможно контролировать, т.е. отсутствует возможности измерить необходимые параметры с достаточной точностью.

Все обстоятельства, от которых зависит состояние объекта (явления, свойства и т.д.), можно объединить общим понятием «факторы».

Фактор – условие, причина, параметр, показатель, оказывающий влияние, воздействие на процесс и результат этого процесса.

Страхование – особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей, или организаций, а также и их интересов от различного рода опасностей, связанных с неопределенностью.

В широком смысле, страхование рассматривается, как система (способ) защиты материальных (имущественных) интересов субъектов страхового рынка (физических и юридических лиц), угроза которым существует всегда, но не носит обязательного характера.

В узком смысле, страхование представляет собой отношения (между страхователем и страховщиком) по защите имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) при наступлении определённых событий (страховых случаев) за счёт денежных фондов (страховых фондов), формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии).

Любое направление экономической деятельности носит рискованный характер, так как всегда существует возможность понести финансовые потери, вызванные неблагоприятными явлениями или их последствиями.

Осознанная человеком возможная опасность находит свое выражение в понятии "риск", а при наличии товарно-денежных отношений, риск из бытового понятия становится экономической категорией.

Как правило, **понятие риска (рискованности ситуации)** связывают с возможными будущими негативными последствиями реализации события.

Риск позиционируется, как будущее вероятное событие с отрицательными экономическими последствиями неизвестных размеров.

Фактический неблагоприятный исход риска выражается через ущерб, который подлежит конкретному материальному измерению. **Фактор наличия риска** и необходимости компенсации возможного ущерба требует от человека и организации механизма защиты от случайностей.

Общество использует различные меры, которые позволяют с определенной надежностью прогнозировать вероятность наступления риска, что делает возможным снизить его негативные последствия. Одним из способов управления риском является система страхования.

Сущность страхования заключается в возникновении денежно – перераспределительных отношений между страхователями и страховщиками.

Перераспределительные отношения возникают в процессе пространственного и временного перераспределения ущерба. Одновременно устанавливаются границы перераспределения по временным и территориальным параметрам.

Соответственно происходит перераспределение ответственности по результатам неблагоприятных явлений и их финансовому обеспечению. В процессе экономического развития членами общества осознается необходимость в страховании.

Гражданин и бизнес демонстрируют готовность использования денежных средств на страхование. Участниками страховых отношений осознается необходимость резервирования части страховых взносов. Производится условное нормирование страховых взносов.

Осуществляются эти отношения посредством **специально созданных из денег страхователей страховых резервов (денежных фондов)**.

Сущность страхования состоит в создании страховых фондов за счёт взносов заинтересованных в страховании сторон и предназначенных для возмещения ущерба. Сущность страхования реализуется посредством специальных функций.

В ходе проведения страховых операций осуществляется перераспределение рисков и стоимости. Страховая организация принимает на себя риски и получает соответствующее вознаграждение.

Страховые риски многообразны.

Деятельность конкретного экономического субъекта (государства, человека, организации) на каждом этапе общественного воспроизводства подвергается воздействию рисков.

Укрупненная группировка рисков объединена в следующую квалификацию:

- природно-климатические;
- технологические и техногенные;
- болезни, несчастные случаи;
- экономические (финансовые);
- противоправные;
- политические.

В экономической теории существует **множество классификаций рисков**. Различаются их следующие **основные виды**:

- аудиторский риск, который заключается в том, что аудиторы не смогут определить существенную ошибку и выпустят аудиторское заключение без оговорок;
- банковский риск, как опасность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями;
- деловой риск, который обусловлен неопределенностью в отношении объема инвестиций, денежных потоков от производственной деятельности и ликвидационных стоимостей активов;
- инвестиционный риск, как обесценивание капиталовложений в результате действий органов государственной власти и управления;

- инфляционный риск, который вызван непредвиденным ростом издержек производства вследствие инфляционного процесса;
- коммерческий риск, как опасности, которые могут возникнуть в связи с финансовым положением отдельного покупателя;
- кредитный риск, как опасность неоплаты полученных заемщиком ссуд в предусмотренные кредитным соглашением сроки;
- политический кредитный риск, который связан с военными действиями, национализацией, конфискацией и т.д.;
- рыночный риск, который характерен для всех ценных бумаг данного класса и не может быть элиминирован диверсификацией и другие.

Минимизация рисков достигается следующими приемами:

- диверсификация – занятие предпринимательской деятельностью в сферах, подверженных различным видам рисков;
- страхование – виды страхования, предусматривающие ответственность страховщика за убытки в процессе коммерческой деятельности страхователя (страхование на случай невыполнения договоров поставок; страхование на случай неоплаты проданной продукции; страхование кредитов; страхование биржевых операций и т.д.);
- максимальная информация о сфере деятельности;
- выбор наиболее эффективной формы бизнеса;
- использование новейших технологий;
- лимитирование – установление предельной суммы расходов;
- привлекательность (финансовая, экономическая) объектов капиталовложений;
- рекомендации в бизнес сообществе (партнеров, банков, пр.).

Экономическая сущность страхования находит свое воплощение

в функциях, отражающих в реальности общественное предназначение данной категории.

Страхование **распределяет созданный общественный продукт**, закрывая возникшие, по каким-либо причинам, перерывы в производстве, распределении, обмене и потреблении.

Страхование присущи следующие функции:

- **распределительная** функция, которая содействует бесперебойности общественного воспроизводства на всех его стадиях. Функция реализуется через вспомогательные специфические функции.
- **рисковая** функция, которая обеспечивает страховой защитой от различного рода случайных событий, ведущих к потерям. В рамках действия этой функции происходит перераспределение денежных ресурсов между всеми участниками страхования в соответствии с действующим страховым договором, по окончании кото-

рого страховые взносы (денежные средства) страхователю не возвращаются. Функция отражает основное назначение страхования, защиту от рисков.

- **предупредительная функция**, которая реализуется в уменьшении степени риска и разрушительных последствий страхового события. Осуществляется через финансирование за счет средств страхового фонда различных мероприятий по предупреждению, локализации и ограничению негативных последствий катастроф, аварий, несчастных случаев. В целях реализации этой функции образуется особый денежный фонд.
- **сберегательная функция**, содержание которой заключается в том, что при помощи страхования сберегаются денежные суммы.
- **инвестиционная функция**, которая дает возможность участия временно свободных средств страхового фонда в инвестиционной деятельности страховых организаций, в пополнении за счет части прибыли от страховых и других хозяйственных операций доходов государственного бюджета.
- **кредитная функция**, которая обеспечивает возвратность страховых взносов.
- **контрольная функция**, которая заключается в строгом целевом формировании и использовании средств фонда.

Принципы страховой деятельности:

- **принцип эквивалентности**, который выражает требование равновесия между доходами и расходами страховой организации;
- **принцип случайности**, который состоит в том, что страховаться могут только события, обладающие признаками вероятности и случайности их наступления.

Видом страхования называют страхование конкретных однородных объектов в определенном объеме страховой ответственности по соответствующим тарифным ставкам.

Страховые отношения между страховщиком и страхователем осуществляются по видам страхования.

Главным отличием этих видов друг от друга является то, на что направлен договор страхования.

При страховании имущества физических и юридических лиц в качестве объекта страхования выступают, принадлежащие им некие материальные ценности.

В отношении страхования жизни предметом страхования является здоровье, жизнь и трудоспособность застрахованного лица.

В случае страхования ответственности предметом страхования является ответственность страхователя перед третьими лицами.

В этом случае страховщик возмещает третьим лицам ущерб, вызванный действиями или бездействием страхователя.

Также в законе приведены виды страхования, которые не могут быть застрахованы: связанные с противоправными действиями, связанные с азартными играми, расходы, к которым лицо принуждается в целях освобождения заложников.

Законодательство предусматривает четыре основных вида страхования:

- **личное страхование**, в котором, объектом являются имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица. К личному страхованию относятся: страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование.
- **имущественное страхование**, в котором объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом. Вид имущественного страхования делится на страхование имущества физических лиц и имущества юридических лиц. Сюда входит страхование строений, домашнего имущества, животных, автотранспорта и многое другое.
- **страхование ответственности**, это вид страхования предусматривает в качестве объекта страхования ответственность перед третьими лицами (гражданами либо предприятиями), которым потенциально может быть нанесен ущерб по причине каких-либо действий (бездействия) страхователя.
- **страхование предпринимательского риска**, при этом виде страхования объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с возмещение предпринимателю убытков, а также неполученных доходов от ведения предпринимательской деятельности при условии нарушения его контрагентами принятых на себя обязательств или иным изменениям условий деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам.

Правовые основы страхования

На страховом рынке Российской Федерации действуют страховщики, имеющие различные организационно-правовые формы (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью и др.).

Законодательство Российской Федерации не устанавливает каких-либо изъятий по поводу организационно-правовых форм коммерческих страховых организаций.

Единственное требование состоит в том, что в качестве страховщика может выступать только юридическое лицо.

Учредителями страховой компании могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе иностранные.

Меры государственного регулирования страховой деятельности:

- лицензирование – регистрация страховых организаций и выдача им лицензий на страховую деятельность и на проведение определенных видов страхования;
- контроль над обеспечением финансовой устойчивости страховщиков, разработка форм и порядка статистической отчетности, а также, контроль над своевременным представлением финансовой отчетности страховых организаций;
- налогообложение страховщиков и страхователей.

Правовой основой страхования является ГК РФ, закон РФ № 4015-І от 27 ноября 1992 года «Об организации страхового дела в Российской Федерации» с изменениями, и другие нормативные документы.

Страхование, являясь категорией распределения, выражает определенные производственные отношения, возникающие в связи с формированием и использованием **страхового фонда**.

Страховой фонд представляет собой резерв денежных или материальных средств, формируемый за счет взносов страхователей и находящийся в оперативно-организационном управлении у страховщика.

Существует три основные формы организации страхового фонда:

Централизованные страховые (резервные) фонды, создаваемые за счёт бюджетных и других государственных средств. Формирование этих фондов осуществляется как в натуральной, так и в денежной форме. Государственные страховые (резервные) фонды находятся в распоряжении правительства. Их задачей является возмещение ущерба от стихийных бедствий и крупномасштабных аварий.

Самострахование как система создания и использования страховых фондов хозяйствующими субъектами и людьми. Эти децентрализованные страховые фонды создаются в натуральной и денежной форме. Они предназначены для преодоления временных затруднений в деятельности конкретного товаропроизводителя или человека. Основным источником формирования децентрализованных страховых фондов служат доходы предприятия или отдельного человека.

Собственно страхование как система создания и использования фондов страховых организаций за счёт страховых взносов заинтересованных в страховании сторон. Формирование фонда происходит в децентрализованном порядке, поскольку страховые взносы уплачиваются каждым страхователем обособленно. Он имеет только денежную форму. Использование средств этих фондов осуществляется для возмещения возникшего ущерба в соответствии с условиями и правилами страхования.

Страховой рынок функционирует на основе частных контрактов между покупателями и продавцами.

Контракт может быть заключен в письменной форме, и согласие с его условиями должно быть удостоверено подписями сторон.

Контракт будет также считаться вступившим в силу, если он заключен устно по умолчанию, то есть когда обе стороны заранее согласны с устоявшимися правилами процесса купли-продажи.

В реальности контракты отличаются от идеала, и совершенного контракта вообще не существует. Даже в самом детальном контракте нельзя предусмотреть все нюансы, кроме того, они формулируются для будущего, которое нельзя точно предугадать.

Следует отметить одну особенность правового регулирования договоров, связанных с участием предпринимателей.

Такого рода отношения являются сложными и затрагивают самый широкий круг вопросов, которые стороны не всегда могут учесть при заключении договора методом «чистого листа».

Не случайно Гражданский кодекс, в «Особенной части», содержит ссылки на специальные законы.

Особенно это заметно по статьям, которые содержаться в главах, посвященных договорам с участием предпринимателей (коммерческих организаций).

Помимо наличия контракта между покупателем и продавцом требуется еще их честное поведение. Чем честнее стороны, тем глубже доверие между ними и ниже транзакционные издержки.

По данным профессора Я. Корнаи, степень доверия можно измерить, в частности, долей предоплаты. Соответствующий показатель составляет в Беларуси, Украине и России около 40 %, в то время как в Венгрии, Чехии и Польше – примерно 10 %. (Корнай, 2012)

Можно сформулировать вывод, что заключение и нарушение контрактов не являются неким изолированным актом двух отдельных сторон контрактных отношений.

Среда, в которой готовятся и выполняются сделки, должна иметь следующие общественные механизмы:

- правовой, судебный, бюрократический механизм, обеспечивающий выполнение частного контракта мерами государственного принуждения;
- морально-ассоциативный механизм, опирающийся на честность и взаимное доверие сторон контрактных отношений.

Честное поведение укрепляет репутацию, способствует установлению партнерские отношения сотрудничества. (Князева, 2019).

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под понятием неопределенность?
2. Какое состояние называется детерминированным, его содержание?
3. Содержание понятия риска?
4. Каковы основные подходы к классификации рисков?
5. Виды рисков?
6. Какие основные группы рисков можно выделить по сфере их возникновения?
7. Принципы страховой деятельности?
8. Меры государственного регулирования страховой деятельности
9. Правовые основы страхований
10. Какие функции присущи страхованию?

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Основные формы организации страхового фонда:

- централизованные страховые (резервные) фонды;
- системы страхования.

2. Меры государственного регулирования страховой деятельности:

- лицензирование;
- контрольные функции.

3. Укрупненная группировка рисков объединена в следующую квалификацию:

- природно-климатические;
- технологические и техногенные;
- экономические (финансовые);
- противоправные;
- политические.

Содержание тестовых материалов

Задание №1

Риск, переданный в перестрахование, принимает:

- + перестрахователь
- + прямой страховщик
- + перестраховщик

Задание №2

Объектом медицинского страхования является:

- + страховой риск, который связан с затратами, возникающими в связи с оказанием медицинской помощи при возникновении страхового случая
- + застрахованные лица, страхователи, страховые фонды
- + страховые и медицинские учреждения и организации

Задание №3

Субъектами личного страхования могут быть:

- + застрахованные лица, выгодоприобретатели
- + страховщики, страхователи, застрахованные лица, выгодоприобретатели
- + личное движимое и недвижимое имущество, здоровье и жизнь застрахованного лица

Задание №4

Сторонами основного договора страхования являются:

- + страховая организация и выгодоприобретатель
- + страхователь, перестрахователь и страховщик
- + страхователь и страховщик

Задание №5

Экономическая сущность страхования заключается в:

- + в формировании страховщиком резервных денежных фондов из уплачиваемых страхователями взносов, предназначенных для осуществления выплат страхователям, застрахованным, третьим лицам и иным выгодоприобретателям при реализации страховых событий
- + в перераспределении средств резервных денежных фондов между страхователями, застрахованными, третьими лицами и иными выгодоприобретателями при реализации страховых событий в зависимости от степени их значимости
- + в создании добровольных и доверительных отношений финансовой природы между страхователями и страховщиками

Задание №6

Обязательное медицинское страхование – это:

- + вид социальной помощи государства всем своим гражданам
- + вид социального страхования, целью которого является обеспечение застрахованного, при наступлении страхового случая, обязательной бесплатной медицинской помощью в установленных законом рамках
- + вид личного страхования, при котором застрахованный сам определяет объем предоставляемой ему по страховке медицинской помощи

Задание №7

Что такое агентство по страхованию вкладов?

- + международная финансовая организация, обеспечивающая страхование вложений в ценные бумаги различных государств
- + финансовая организация, прибегнув к услугам которой любое физическое лицо может застраховать свой банковский вклад на добровольной основе
- + российская государственная корпорация, обеспечивающая страхование вкладов населения страны

Задание №8

Объектами страхования могут быть:

- + все виды имущества, здоровье и жизнь человека, ответственность кого-либо за что-либо
- + движимое и недвижимое имущество, правоотношения
- + здоровье и жизнь человека

Задание №9

Признаки, характеризующие экономическую категорию страхования:

- + добровольный характер, рискованность
- + рискованность, денежные перераспределительные отношения между участниками сделки страхования, возвратность взносов страхователям в виде страховых выплат или при досрочном расторжении договора страхования
- + возвратность взносов страхователям в виде страховых выплат или при досрочном расторжении договора страхования, зависимость от экономической ситуации в государстве, деятельность в условиях неопределенности

Задание №10

Первой формой страхования было:

- + взаимопомощь
- + безвозмездное кредитование
- + снятие ответственности

Задание №11

К страхованию жизни относятся:

- + страхование на дожитие и на случай смерти
- + страхование на случай получения тяжких телесных повреждений и смерти
- + страхование от несчастных случаев и на дожитие

Задание №12

Субъектами имущественного страхования являются:

- + застрахованные лица, выгодоприобретатели
- + страховщики, страхователи, застрахованные лица, выгодоприобретатели
- + личное движимое и недвижимое имущество, здоровье и жизнь застрахованного лица

Задание №13

Видами обязательного государственного социального страхования в России являются:

- + на случай временной нетрудоспособности (болезни), в связи с материнством, медицинское страхование, пенсионное страхование
- + на случай временной нетрудоспособности (болезни), в связи с материнством, от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, медицинское страхование, пенсионное страхование, на случай смерти застрахованного лица или несовершеннолетнего члена его семьи
- + от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, медицинское страхование, пенсионное страхование

Задание №14

Объектами страхования имущества являются:

- + имущественные интересы, связанные с риском утраты (гибели), недостачи или повреждения имущества
- + имущественные интересы страхователя (застрахованного лица), связанные с риском неполучения доходов, возникновения непредвиденных расходов физических лиц, юридических лиц
- + имущественные интересы, связанные с риском возникновения убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе с риском неполучения ожидаемых доходов

Задание №15

Какая функция в страховании является основной?

- + сберегательная
- + предупредительная
- + рисковая

Задание №16

Какие функции выполняет страхование?

- + рисковую, контрольную, аккумулирующую
- + рисковую, сберегательную, предупредительную, контрольную
- + аккумулирующую, сберегательную, контрольную, распределительную, рисковую

Задание №17

Медицинское страхование гарантирует гражданам получение:

- + денежной компенсации в случае получения ими телесных повреждений
- + денежной компенсации или направления на профилактическое лечение за счет накопленных средств при наступлении страхового случая
- + медицинской помощи за счет накопленных средств при наступлении страхового случая

Задание №18

К функциям страхования не относится:

- + аккумулирующая
- + рисковая
- + сберегательная

Задание №19

По каким критериям страхование классифицируют на отрасли?

- + различия в субъектах страхования
- + волеизъявление выгодоприобретателей
- + различия в объектах страхования

Задание №20

К критериям оценки финансовой надежности страховщика относят:

- + размер собственных средств страховщика
- + величину страховых резервов, адекватных сумме взятых страховщиком на себя обязательств
- + эффективность размещения страховых резервов
- + все ответы верны

15. ОСНОВЫ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Понятие «кредит» в экономической теории рассматривается, как экономическая категория, которая демонстрирует отношения, проявляющиеся в том, что различные хозяйствственные организации или отдельные лица передают друг другу денежные средства во временное пользование на условиях возвратности.

Также, распространено, относительно понятия кредит, использование термина **«ссудный капитал»**.

Появление кредита обусловлено историческим процессом совершенствования экономических и денежных отношений, в качестве одной из форм которых выступает кредит.

Экономическую сущность кредита можно определить по его функциям:

- **распределительная функция**, которая проявляется в том, что с помощью использования кредита происходит распределение и перераспределение на возвратной основе временно свободных денежных ресурсов при условии платности и срочности;
- **контрольная функция**, которая состоит в анализе состояния заемщиков, и на основе полученных данных, позволяет проводить соответствующую кредитную политику. Функция проявляется в том, что в процессе совершения кредитных операций осуществляется контроль над экономической деятельностью, финансовым состоянием, а государство, имеет возможность, осуществляет управление всем процессом денежного обращения;
- **эмиссионная функция**, благодаря которой, наряду с наличными деньгами, в оборот входят и безналичные деньги в процессе кредитования и получения заемных средств, происходит эмиссия денежных знаков, безналичных платежных средств и различных ценных бумаг.

К основным принципам кредита относят:

- срочность,
- платность,
- возвратность,
- процент,
- целевой характер,
- обеспеченность,
- дифференцированный подход.

В рыночной экономике кредит трансформирует весь денежный капитал в ссудный и является отражением отношений между заемщиком и кредитором.

Благодаря кредиту, свободные доходы и потоки денег компаний превращаются в ссудный капитал, который возможно передать за плату за пользование в определенное время.

Сам капитал не может переходить из одних сфер в другие в форме средств производства, поэтому данный процесс происходит в виде потоков денежного капитала, а кредит в рыночной экономике, осуществляет роль механизма перетекания капитала из одной отрасли в другую. А при перераспределении, ссудный капитал направляется в те сферы, где обеспечивается наибольшая прибыль или отдается особое предпочтение.

Таким образом, кредит влияет на структуру и объем денежной массы, скорость обращения денежных средств и на платежный оборот, а это ускоряет процесс капитализации прибыли и концентрации производства.

Кредит играет роль катализатора развития сил производства и ускоряет формирование источников капитала для увеличения воспроизводства на базе достижений научно-технического прогресса.

Государству предоставляется рычаг воздействия, в виде регулирования доступа заемщиков на рынок ссудных капиталов и предоставлении особых гарантий и льгот.

Рычаг позволяет поддерживать и развивать отрасли, которые способствуют общегосударственному развитию страны.

Видом кредита называют выделение денежных средств под разные объекты, а также технику кредитования.

Существует следующая многоуровневая классификация видов кредита:

- по основным группам заемщиков, при этом различают кредиты предприятиям, населению, государству;
- по назначению, при этом выделяют потребительский, сельскохозяйственный, промышленный, торговый, инвестиционный, бюджетный кредиты;
- по срокам предоставления кредита (краткосрочные, до 1 года, среднесрочные, до 5 лет и долгосрочные, свыше 5 лет).
- в зависимости от сферы функционирования различают два вида кредита:
 - кредит на приобретение оборотного капитала, который называют просто кредитом;
 - кредит на приобретение основного капитала, который обычно называют ссудой.

- по ограниченным срокам возврата и объему задолженности:
 - кредиты лимитированные;
 - кредиты нелимитированные.
- по методу взимания процента:
 - процент удерживается в момент предоставления;
 - процент удерживается в момент погашения.
- по размерам кредиты бывают:
 - мелкими;
 - средними;
 - крупными.

Формой кредита называют его внутреннюю организацию, проявление содержания, наиболее распространенными форма являются:

- коммерческий кредит, предоставляемый экономическими контрагентами друг другу в товарной форме;
- банковский кредит, выдаваемый банками и другими финансово-кредитными учреждениями в денежной форме;
- ипотечный кредит, предоставляемый под залог недвижимости или на приобретение недвижимости;
- потребительский кредит, предоставляемый населению для приобретения потребительских товаров;
- сельскохозяйственный кредит, выдаваемый банками на развитие сельского хозяйства;
- коммунальный кредит, выдаваемый для нужд городского хозяйства под залог городской недвижимости или под гарантю города;
- государственный кредит, при котором государство является и кредитором и заемщиком;
- межбанковский кредит, в виде краткосрочного кредитования банками друг друга;
- межгосударственный кредит – предоставление государствами или международными организациями кредитов определенной стране.

К важнейшим принципам кредитования относятся:

- возвратность, которая означает обязательный возврат денежных средств;
- срочность, которая при заключении договора о кредите, наряду с обязательством возврата, указывает срок возврата;
- платность, которая проявляется в виде уплаты определенного процента за пользование заемными средствами;
- обеспеченность, которая означает, что кредитор и заемщик должны быть уверены, что есть реальные шансы на возврат полученных взаймы средств;

- целевое назначение, реализуется в предоставлении и применении кредита на строго определенные цели.
- дифференцированность, означает неодинаковый подход к различным клиентам.

Система кредитных учреждений Российской Федерации существует в виде структуры, состоящей из двух уровней:

- Центральный банк России (ЦБ РФ);
- все остальные коммерческие банковские структуры, кредитные организации, представительства зарубежных финансовых компаний, филиалы и некоторые другие участники рынка финансовых услуг.

Полномочия и функции ЦБ РФ (регулятора):

- осуществляет надзор и лицензирование деятельности всех субъектов рынка кредитования;
- занимается организацией платежного оборота;
- проводит эмиссию наличных средств;
- устанавливает правила учета и проведения банковских операций;
- определяет методологические основы банковской деятельности государства.

Все остальные структуры (второй уровень кредитных организаций) занимаются своими традиционными видами деятельности по установленным на законодательном уровне нормам и правилам.

Понятие «банковская инфраструктура» рассматривается, как совокупность специализированных институтов, ответственных за формирование условий для полноценного функционирования деятельности банков, а также для содействия созданию и доведению финансовых продуктов банковского сектора до конечного потребителя.

Структура кредитной системы РФ:

- Центральный банк Российской Федерации;
- Коммерческие банки со своими представительствами и филиалами. Подразделяются на специализированные и универсальные учреждения или компании с иностранным капиталом.
- Небанковские кредитные организации.
- Ассоциации коммерческих банков. Подразделяются на специализированные структуры, региональные и Ассоциацию российских банков национального масштаба.

(Чэнь Шэнлун, 2020)

Организационная структура ЦБ РФ представляет собой вертикально интегрированную систему управления, которая состоит из подразделений безопасности, учебных заведений, полевых учреждений, вычис-

лительных центров, расчетно-кассовых центров, территориальных учреждений, центрального аппарата, объединения инкассаторских и других организаций, функционирование которых требуется для поддержания работы всей машины ЦБ РФ.

Понятие территориальных учреждений включает в себя обособленные подразделения, на которые возложена часть функций ЦБ РФ, необходимых к выполнению на территории различных субъектов Федерации.

Расчетно-кассовые центры – это подразделения общего структурного характера, которые действуют под началом территориальных учреждений и работают над проведением банковских операций с наличными и безналичными денежными средствами.

Все коммерческие банки делятся на следующие большие группы:

- специализированные учреждения, которые фокусируются на обслуживании экспортно-импортных операций, ипотечных кредитов, инвестиционных потоков или предлагают клиентам финансовые продукты сберегательного характера;
- универсальные организации, которые предлагают своим клиентам широкий спектр услуг;
- небанковские кредитные организации, как-то: почтово-сберегательные союзы, кооперативы, кредитные союзы и микрофинансовые организации.

В рыночной банковской системе отсутствует государственная монополия на ведение банковской деятельности. Кредитные и эмиссионные функции разделены между участниками рынка и регулятором.

Так, за выпуск денег несет ответственность центральный банк государства, а кредитованием населения и юридических лиц занимаются сберегательные, ипотечные, инновационные, инвестиционные и коммерческие банки.

Коммерческие кредитные организации не несут ответственность по государственным обязательствам, которые не касаются проблем с обязательствами частных структур.

Среди основных проблем современной отечественной кредитной системы выделяются следующие моменты:

- большое количество мелких коммерческих банков, которые работают при слабой финансовой базе;
- проблемы системы ипотечного кредитования;
- проблемы автомобильного кредитования;
- высокие ставки по займам для физических лиц;
- ужесточение требований к потенциальным заемщикам со стороны банков.
- Изменение в худшую для заемщиков сторону условий предоставления кредитов;

- отсутствие возможности ряда банковских структур заниматься кредитованием производства;
- высокий уровень инфляции;
- колебания курса рубля.

Кредитный процесс представляет собой сложный, состоящий из ряда выполняемых в определенном порядке обязательных процедур, процесс, устойчивое функционирование которого достигается путем согласования усилий всех участвующих в нем лиц.

Организация кредитования – это деятельность по упорядочению всех процессов, связанных с движением кредита, во времени и в пространстве в соответствии с принципами кредитования.

Непосредственно кредитный процесс начинается со дня первой выдачи ссуды. Однако до этого момента и вслед за ним проходит целая череда работы, выполняемой как банком кредитором и клиентом заемщиком:

- переговоры о кредите;
- рассмотрение конкретного проекта;
- оформление кредитной документации;
- использование кредита.

Технологию кредитного процесса выражают следующие элементы организационно-экономической схемы:

Методы кредитования и формы ссудных счетов.

Методы кредитования, представляют собой способы выдачи и погашения кредита в соответствии с принципами кредитования, определяющие характер связи движения кредита с процессом кругооборота фондов и заемщика.

Применяются следующие методы кредитования:

- **кредитование по остатку:** движение кредита осуществляется в соответствии с изменением стоимости кредитуемого объекта. Кредит увязывается с движением остатка кредитуемых ценностей, в качестве которых могли выступать различные товарно-материальные ценности, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция, отгруженные товары. Изменение остатков являлось результатом кругооборота фондов. По мере увеличения кредитуемых запасов и затрат происходила выдача ссуды, когда начиналось снижение остатков – ссуда погашалась. Применение метода разделяют на следующие периоды: период выдачи ссуды и период погашения ссуды.
- **кредитование по обороту:** движение кредита определялось оборотом материальных ценностей, т.е. их поступлением и расходованием, началом и завершением кругооборота фондов. Кредит но-

сит платежный характер, т.к. выдача ссуд производилась непосредственно на производство платежа и в момент возникновения потребности в заемных средствах. Погашение кредита осуществлялось по завершении полного кругооборота средств заемщика в соответствии с планом реализации.

- **кредитование под совокупный объект:** переходный метод кредитования от предоставления ссуд многочисленным и разрозненным объектам кредитования к кредитованию укрупненного объекта по единой унифицированной схеме, только по обороту. При этом кредитование по обороту приняло форму кредитования по совокупности запасов и затрат производства на которую были переведены практически все отрасли хозяйства.

В международной банковской практике существует:

- **метод индивидуального выделения кредита**, который является основным при кредитовании новых клиентов, не имеющих еще сложившейся кредитной истории в данном банке. Форма финансирования является безусловным контракта, когда с момента заключения кредитного договора на банк накладываются определенные обязательства по срокам.
- **метод открытия кредитной линии**, когда кредитование осуществляется в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита кредитования, который используется им по мере потребности путем оплаты предъявляемых к нему платежных документов в течение определенного периода.

Особенности ведения ссудного счета:

- **обычные (простые) ссудные счета** используются в банковской практике преимущественно для выдачи разовых ссуд. Погашение задолженности по этим счетам осуществляется в согласованные с заемщиком сроки на основании срочных обязательств-поручений;
- **специальный ссудный счет** открывается заемщиком, испытывающим постоянную потребность в банковском кредите, когда кредитом опосредуется большая часть платежного оборота хозорганизов. Специфика выдачи кредита по этому счету заключается в том, что выдача ссуд каждый раз документально не оформляется, а производится на основе заявления-обязательства, которое представляется банку заемщиком.
- **путем использования единого расчетно-ссудного (активно-пассивного) счета**, называемого в банковской практике **контокоррентным**, происходит кредитование первоклассных платежеспособных заемщиков. Этот счет является высшей формой доверия банка к клиенту.

Кредитная документация, предоставляемая банку:

Всякая кредитная сделка, требует определенного документального оформления. **Заемщик обязан предоставить** в банк следующую кредитную документацию:

- технико-экономическое обоснование необходимости кредита;
- баланс и отчет о прибылях и убытках за последний период времени (2-3 года);
- общее заявление-обязательство заемщика выполнять требования, вытекающие из условий кредитной сделки;
- кредитный договор;
- договор о залоге;
- гарантии;
- поручительства третьих лиц;
- отчет по оценке имущества.

Процедура по выдаче кредита:

Кредит выдается с помощью соответствующего письменного распоряжения работника банка. Выдача кредита по направлению распоряжения может быть трех видов:

- ссуда зачисляется на р/с клиента;
- ссуда, минуя расчетный счет, предоставляется на оплату различных платежных документов по товарным и нетоварным операциям;
- ссуда поступает в погашение других, ранее выданных кредитов.

По объему выдача кредита также может различаться:

- ссуда в полной сумме поступает на р/с, откуда происходит ее постепенное расходование;
- свое право на получение всего объема кредита клиент реализует постепенно, по мере возникновения потребности в дополнительных денежных ресурсах;
- клиент может отказаться от получения объема кредита, ранее зафиксированного в кредитном соглашении.

Порядок погашения ссуды.

В реальной практической деятельности существуют многообразные варианты погашения ссуды:

- эпизодическое погашение на основе срочных обязательств;
- погашение по мере фактического накопления собственных средств и снижения потребности в кредите с расчетного счета заемщика;
- систематическое погашение на основе заранее фиксируемых сумм (плановых платежей);
- зачисление выручки, минуя расчетный счет, в уменьшение ссудной задолженности;

- отсрочка погашения кредита; перенос просроченной задолженности на особый счет «Просроченные кредиты»;
- списание просроченной задолженности за счет резервов банка.

Различают следующие способы погашения кредита:

- полное;
- разовое;
- частичное;
- многоразовое;
- систематическое;
- срочное;
- отсроченное;
- просроченное;
- досрочное погашение кредита.

Контроль в процессе кредитования, призван решать следующие задачи:

- раннее выявление проблемных ссуд;
- определение и адекватная оценка факторов, влияющих на уровень кредитного риска;
- классификация ссуд по группам риска;
- оптимизация кредитного портфеля;
- определение уровня кредитоспособности заемщика на данный момент и на перспективу;
- разработка и корректировка кредитной политики банка;
- обеспечение диверсификации кредитныхложений, их ликвидности и доходности;
- оценка и корректировка достаточности создаваемого резерва на возможные потери по ссудам.

Кредитным договором считается такой договор, по которому банк или иная кредитная организация обязуется предоставить денежные средства заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее (п.1 ст.819 ГК).

Кредитный договор является отдельным видом договора займа, предназначенный для использования в банковской деятельности.

У данного договора имеется два существенных признака, отличающих его от договора займа:

- на стороне кредитора всегда выступает банк или кредитная организация;

- кредитный договор носит консенсуальный характер и поэтому является двусторонним, то есть порождает обязательство, как на стороне кредитора, так и на стороне заемщика.

Договор вступает в силу уже в момент достижения сторонами соответствующего соглашения, до реальной передачи денег заемщику, что дает возможность заемщику при необходимости понудить кредитора к выдаче кредита, что исключается в заемных отношениях.

Кредитный договор под страхом его недействительности **должен быть заключен в письменной форме** (ст.820 ГК).

Предметом кредитного договора могут быть только деньги, но не вещи. Выдача большинства кредитов осуществляется в безналичной форме, т. е. предметом кредитных отношений становятся права требования, а не деньги в виде денежных купюр (вещей). (п. 1 ст. 819 ГК).

Обязанность кредитора в данном договоре составляет предоставление безналичных денежных средств заемщику в соответствии с условиями заключенного договора. Обязанности заемщика состоят в возврате полученного кредита и уплате предусмотренных договором или законом процентов за его использование. Порядок, сроки и другие условия исполнения этой обязанности типичны для любых заемных отношений и потому предусмотрены нормами об исполнении своих обязанностей заемщиком по договору займа. (Пункты 1 и 3 ст. 810 ГК).

Особенностью кредитных отношений является возможность одностороннего отказа от исполнения заключенного договора со стороны, как кредитора, так и заемщика (п. 1 и 2 ст. 821 ГК).

Коммерческий кредит стороны могут предусмотреть в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки или рассрочки оплаты товара (работ, услуг) в договорах, связанных с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или иных вещей, определенных родовыми признаками (ст. 823 ГК).

В банковской практике кредиты различаются по способу их оформления и выдачи. Так, кредитование может осуществляться путем **«кредитования счета»** (ст. 850 ГК). В этом случае банк оплачивает требования кредиторов своего клиента, в пределах обусловленного договором лимита даже при отсутствии средств на счете клиента либо на большую сумму, чем находится на счете. Такой кредит называется также **«овердрафтом»**.

Онкольный кредит предусматривает право клиента (заемщика) пользоваться кредитом банка со специально открытого для этого счета, обычно до определенной договором суммы (лимита), и право банка (кредитора) в любой момент в одностороннем порядке прекратить кредитование и потребовать от заемщика полного или частичного погашения задолженности.

Формой банковского кредитования, по сути, является аваль, или акцепт, векселя банком в качестве плательщика.

Аваль, поручительство по векселю или чеку; допускается для любого лица, кроме плательщика, **акцепт**, согласие на заключение сделки.

Наиболее распространенным способом обеспечения возврата кредита является залог (ст.334-358 ГК РФ).

Залог, способ обеспечения обязательства, при котором кредитор (залогодатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами.

Залогодателем может быть как сам должник, так и третье лицо, как сам собственник вещи, так и лицо, имеющее на нее право хозяйственного ведения.

В России правовая основа залогового механизма определена **Законом «О залоге»**, в соответствии с которым:

- право собственности на заложенное имущество принадлежит заемщику;
- владение заемщиком, заложенным имуществом может быть непосредственное и опосредствованное;
- залог может сопровождаться правом пользования предметами залога в соответствии с его назначением.

Основными этапами реализации залогового механизма являются:

- выбор предметов и видов залога;
- осуществление оценки предметов залога;
- составление и исполнение договора о залоге;
- порядок обращения взыскания на залог.

Предметом залога могут выступать вещи, ценные бумаги, иное имущество и имущественные права.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность кредита?
2. Каковы принципы кредитования?
3. Какие существуют формы кредита?
4. Дайте понятие кредитной системы.
5. Какова современная структура кредитной системы?
6. Что понимают под кредитоспособностью заемщика?
7. Каковы способы предоставления и возврата кредита?
8. Какие функции выполняют банки, а также небанковские финансово-кредитные организации?

9. Охарактеризуйте роль Центрального банка и назовите выполняемые им функции.
10. Из каких операций складывается деятельность коммерческих банков?

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. Кредитная документация, предоставляемая банку:

- технико-экономическое обоснование необходимости кредита;
- баланс и отчет о прибылях и убытках за последний период времени;
- общее заявление-обязательство заемщика выполнять требования, вытекающие из условий кредитной сделки;

2. Процедура по выдаче кредита:

- ссуда зачисляется на р/с клиента;
- ссуда, минуя расчетный счет, предоставляется на оплату различных платежных документов по товарным и нетоварным операциям;
- ссуда поступает в погашение других, ранее выданных кредитов.

3. Принципам кредитования:

- возвратность, которая означает обязательный возврат денежных средств;
- срочность, которая при заключении договора о кредите, наряду с обязательством возврата, указывает срок возврата;
- платность, которая проявляется в виде уплаты определенного процента за пользование заемными средствами;
- обеспеченность, которая означает, что кредитор и заемщик должны быть уверены, что есть реальные шансы на возврат полученных взаймы средств;
- целевое назначение, реализуется в предоставлении и применении кредита на строго определенные цели.
- дифференцированность, означает неодинаковый подход к различным клиентам.

Содержание тестовых материалов

Задание №1

К кредитным деньгам относятся:

- + банкноты, кредитные карточки, залоговые сертификаты
- + кредитные карточки, чеки
- + банкноты, кредитные карточки, электронные деньги, чеки, векселя

Задание №2

Кредит, предоставляемый под залог недвижимости, называется:

- + ломбардный
- + ипотечный
- + хозяйственный

Задание №3

Элементы, входящие в структуру современной кредитной системы:

- + государственный кредит
- + банкирские дома
- + центральный банк
- + коммерческие банки

Задание №4

Что такое коммерческий банк?

- + структурное подразделение Министерства экономики.
- + посредник в расчетах и кредитовании.
- + финансовый агент правительства

Задание №5

Какую форму собственности имеет ЦБ РФ:

- + государственную
- + частную
- + смешанную

Задание №6

Не будет элементом банковской системы:

- + центральный эмиссионный банк.
- + небанковская кредитные институты
- + коммерческий банк.
- + казначейство

Задание №7

Первым элементом банковской системы является:

- + коммерческие банки
- + центральный банк
- + страховой сектор

Задание №8

Какие банки преобладают в России:

- + универсальные
- + специализированные
- + сберегательные

Задание №9

Формой кредитования, которая осуществляется путем списания банком средств по счету клиента сверх остатка на его счете?

- + овердрафт
- + факторинг
- + форфейтинг

Задание №10

Что входит в банковскую систему РФ?

- + банк России, кредитные организации, Национальные банки республик
- + банк России, кредитные организации, филиалы и представительства российских банков
- + банк России, кредитные организации, филиалы и представительства иностранных банков

Задание №11

Какой счет открывается для выдачи и возврата кредита в банке?

- + текущий
- + депозитный
- + ссудный

Задание №12

Чему подотчетен Банк России?

- + Государственной Думе
- + министерству Финансов
- + Совету Федерации
- + Счетной палате РФ

Задание №13

Субъектами коммерческого кредита выступают:

- + предприятие-производитель (кредитор), предприятие-покупатель (заемщик)
- + Центробанк (кредитор), домохозяйство (заемщик)
- + Центробанк (кредитор), предприятие-покупатель (заемщик)

Задание №14

Экономической основой возникновения кредита является:

- + развитие товарно-денежных отношений
- + неравномерное распределение ресурсов между отдельными категориями граждан
- + наличие свободной массы денег в бюджете страны

Задание №15

Кредит используется предприятием для:

- + покупки оборудования и сырья для обеспечения производственных процессов при недостатке собственных средств
- + покрытия долгов по заработной плате перед работниками
- + расширения ассортимента товарной продукции

Задание №16

Коммерческим кредитом называется:

- + кредит, предоставляемый промышленному предприятию банком
- + кредит, предоставляемый физическому лицу банком для покупки жилой недвижимости
- + кредит, предоставляемый покупателю продавцом

Задание №17

Объектом сделки коммерческого кредита выступают:

- + денежные средства
- + товары и услуги
- + земля

Задание №18

Доход в виде ссудного процента получает:

- + кредитор
- + посредник
- + гарант

Задание №19

Перечислите основные принципы кредита:

+ срочность, возвратность, платность, обеспеченность, целевой характер кредитования

+ своевременность, целевой характер кредитования, платность

+ платность, срочность, возвратность

Задание №20

Что представляет собой валютная интервенция?

+ покупка и продажа Центробанком иностранной валюты

+ миссия Центробанком государственных ценных бумаг, подкрепленных государственными запасами иностранной валюты

+ отзыв Центробанком из общего оборота банкнот определенного номинала

16. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА. ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА

Денежно-кредитная система – это сложившаяся в обществе система отношений по организации денежного обращения и кредита. Эта система включает в себя и иерархическую совокупность кредитных организаций страны, т.е. банковскую систему.

Деньги – это всё то, что выполняет функции денег.

Выделяют **три функции денег:**

средство обращения, используемое для купли-продажи товаров и услуг (позволяет избежать сложностей натурального бартерного обмена);

мера стоимости – позволяет сравнивать относительные стоимости разнородных товаров и услуг, выражая их стоимость только в денежных единицах, в том числе и в сделках с будущими платежами, делая возможным принятие рациональных решений;

средство сбережения – наиболее ликвидная форма богатства, позволяющая при необходимости использовать практически без потерь.

Банковская система развитых стран представляет собой двухуровневую систему:

- Центральный банк, как правительственный орган, обладающий полномочиями эмиссии денежных знаков и контроля над деятельностью коммерческих банков;
- нижний уровень, как сеть коммерческих банков и небанковских кредитных учреждений, оказывающих услуги финансового посредничества коммерческим организациям и отдельным гражданам.

Контроль над деятельностью коммерческих банков ведётся на основе статистического учёта банковской деятельности и системы обязательных резервов, отчисляемых банками на корреспондентские счета в ЦБ в соответствии с принятыми нормативами.

Ликвидность банка, которая рассматривается, как это возможность банка своевременно оплачивать предъявленные требования. Для обеспечения ликвидности всей банковской системы в целом, ЦБ создаёт Фонд обязательных резервов, куда коммерческие банки отчисляют проценты от сумм находящихся на их счетах в соответствие с принятыми нормативами.

Монетарная политика, рассматривается, как система мер и методов регулирования денежной массы в обращении с целью достижения не инфляционного производства национального продукта при условии полной занятости носит название монетарной политики.

Она базируется на уравнении количественной теории денег:

$$MV = PY$$

где:

P – уровень цен в экономике;

Y – реальный объем выпуска, на который предъявлен спрос;

M – количество денег в обращении;

V – скорость обращения денег.

Из этой формулы следует, что чем выше уровень цен P , тем (при условии фиксированного предложения денег M и скорости их обращения V) меньше количество товаров и услуг, на которые предъявлен спрос Y .

Инструменты монетарной политики:

- ставка отчислений в фонд обязательных резервов – увеличение ставки уменьшает, а уменьшение ставки, наоборот, увеличивает кредитные ресурсы, масштабы денежной мультипликации и предложение денежной массы;
- операции на открытом рынке – выкуп или продажа государственных ценных бумаг; выкуп увеличивает, а продажа, наоборот, уменьшает предложение денежной массы;
- учетная ставка центрального банка (ставка рефинансирования) – её увеличение уменьшает, а снижение увеличивает объём кредитных ресурсов и, соответственно, предложение денежной массы на рынке.

Стимулирующая монетарная политика (политика дешёвых денег) – применяется в период спада.

Сдерживающая монетарная политика (политика дорогих денег) применяется в период подъёма с целью не допустить перегрева экономики и выхода инфляции из-под контроля.

Монетарное правило, выдвиннутое М. Фридменом: государство должно ежегодно расширять денежное предложение в том же темпе, что и темпы роста реального ВВП.

Исторически существовало три мировых монетарных системы:

- Золотой (золотовалютный) стандарт.
- Бреттон-Вудская валютная система.
- Ямайская валютная система.

Золотой стандарт – монетарная система, в которой основной единицей расчетов является некоторое стандартизованное количество золота. Каждая денежная единица может по требованию обмениваться на соответствующее количество золота. Между валютами устанавливается фиксированный обменный курс на основе отношения этих валют к единице массы золота.

Бреттон-Вудская валютная система принята в 1944 году. Доллар стал мировым расчётым средством, наряду с золотом. Создан Мировой валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Принципы Бреттон-Вудской системы:

- курс доллара фиксирован относительно золота на уровне 35 долл. за тройскую унцию = 31,1034768 г.;
- курсы других валют устанавливаются относительно доллара;

Бреттон-Вудская система прекратила свое существование.

Эмиссия ключевой валюты должна соответствовать золотому запасу страны-эмитента. Чрезмерная эмиссия может подорвать обратимость ключевой валюты в золото, что вызовет кризис доверия к ней.

Но ключевая валюта должна выпускаться в количествах, достаточных для обеспечения растущего количества международных сделок. Поэтому её эмиссия должна происходить, не зависимо от размера ограниченного золотого запаса страны-эмитента.

С 1949 г. по 1970 г. золотые запасы США уменьшились с 21,8 тыс. т. до 9,8 тыс. т.

Было разработано искусственное резервное средство для поддержания стабильности международной валютной системы – СПР **специальные права заимствования**.

Ямайская валютная система – современная мировая валютная система, основанная на свободной конвертации валют и постоянном колебании их курсов. Образовалась в 1976-1978 гг.

Основные принципы:

- отменён золотой стандарт (отменена привязка валют к золоту);
- золото стало продаваться центральными банками как обычный товар по ценам, определяемым рыночной конъюнктурой;

Введена в действие в рамках **Международного валютного фонда Система специальных прав заимствования** (SDR, иногда употребляется русская аббревиатура – СДР).

SDR существуют только в форме записей на счетах МВФ для покрытия дефицита платёжного баланса, не являются ни валютой, ни долговым обязательством.

Кроме SDR резервными валютами (то есть такими, в которых эмитируется денежная масса для обеспечения потребностей растущей мировой торговли) признаны доллар США, английский фунт стерлингов, японская иена и европейская валюта – евро.

Все валюты делятся на три категории:

- валюты, привязанные к одной или нескольким из резервных валют (или SDR). Допускается колебание +/- 1%.

- валюты, колебание которых может достигать +/- 2,5%. (европейские валюты);
- валюты с полностью свободным плавающим курсом.

Кредитно-денежная политика – деятельность государства по разработке и осуществлению мероприятий по регулированию кредитно-денежных отношений в стране, осуществляемая Центральным банком страны.

Цели кредитно-денежной политики:

- стимулирование роста реального внутреннего валового продукта (ВВП);
- обеспечение низкого уровня безработицы и стабильности цен;
- поддержание стабильного курса национальной валюты.

Цели реализуются с помощью определенного **набора инструментов кредитно-денежной политики**:

- операции на открытом рынке – покупка и продажа Центральным банком государственных ценных бумаг (облигаций);
- изменение резервной нормы – воздействие на размеры банковских резервов коммерческих банков;
- изменение учетной ставки – изменение процентной ставки, по которой коммерческие банки берут кредиты у Национального банка;
- лимиты кредитования – установление ограничений по отдельным видам кредитов.

Кредит (кредитные отношения), понимаются, как отношения между двумя субъектами хозяйствования, один из которых предоставляет другому деньги или товары на основе возвратности, срочности, платности.

Функции кредита – мобилизация свободных денежных средства, ускорение процесса товарно-денежного обращения, регулирование развития экономики.

Формы кредита:

- банковский кредит – предоставляется в денежной форме;
- коммерческий кредит – предоставляется в товарной форме;
- государственный кредит – государство участник кредитных отношений;
- ипотечный кредит – предоставляется в денежной форме под залог недвижимого имущества;
- потребительский кредит – предоставляется в денежной или товарной форме населению.

Цена кредита – ставка процента по кредиту (отношение выплат процентов по кредиту к сумме кредита).

Кредитно-денежная система – совокупность предприятий и учреждений в сфере кредитования и денежного обращения, состоящая из двух уровней:

Содержание, показатели, типы и факторы экономического роста:

Экономический рост означает увеличение производства товаров и услуг в течение длительного времени, то есть процесс долговременного устойчивого развития экономики без нарушения ее равновесного состояния в краткосрочных промежутках.

Увеличение количества товаров и услуг обуславливает рост их предложения и рост доходов населения, а в силу этого и расширение потребления.

Экономический рост характерен для фаз оживления и подъема цикла. Он облегчает бремя дефицита бюджета и обеспечивает прирост производства, используемый для решения социально-экономических проблем страны.

Существует следующие группы факторов, факторов, оказывающих влияние на экономический рост:

факторы предложения, которые представляют количество и качество природных ресурсов, применяемого капитала и трудовых ресурсов, а также человеческий фактор или человеческие ресурсы, не поддающиеся формальной оценке, технологические факторы, отражающие технический прогресс, институционально-организационные и информационные факторы.

факторы спроса, которые обеспечивают реализацию произведенных товаров и услуг. Они имеют большое значение для осуществления способности экономики к росту уровня совокупных расходов для наиболее полного использования производственного потенциала.

факторы распределения, которые реализуют оптимальное распределение наличных ресурсов – материальных, людских, финансовых, технологических и информационных.

Помимо перечисленных на экономический рост оказывают существенное влияние и другие факторы: политические социальные, демографические, экологические, культурные, психологические, религиозные, исторические и ряд других.

В зависимости от особенностей используемых факторов **экономический рост подразделяют на два типа**:

- **Экстенсивный** рост, который обеспечивается за счет количественного увеличения уже применяемых факторов производства.
- **Интенсивный** рост, который обеспечивается за счет применения качественно новых технологий, повышения квалификации работников, применения ресурса сберегающей техники.

Модель экономического роста Домара – математическая модель, описывающая двойственную роль инвестиций в расширении совокупного спроса и в увеличении производственных мощностей совокупного предложения во времени.

Модель экономического роста Солоу – теория экономического роста в зависимости от уровня технического прогресса. В модели Солоу используется производственная функция, в которой выпуск является функцией капитала и труда. Капитал может замещаться трудом, но эти факторы не являются взаимозаменяемыми.

Модель экономического роста Харрода – математическая модель экономического роста, в которой основное внимание уделяется темпу, с которым национальный доход должен расти, чтобы удовлетворить условию кейнсианской экономической теории

Важным направлением государственного регулирования экономики и финансов выступает **денежно-кредитное регулирование**, которое представляет собой комплексное воздействие со стороны государства на деятельность кредитных организаций с целью достижения денежных, кредитных и иных макроэкономических показателей в стране.

Подобное регулирование является составляющей государственной политики и элементом стабилизации экономической ситуации.

Для банковской системы, денежно-кредитное регулирование служит **методом управления** ее деятельностью, осуществляемым Центральным банком по **следующим направлениям**:

- как части системы государственного управления экономикой;
- как части оперативной деятельности центрального банка на макроуровне;
- как части установленных требований по отношению к кредитным организациям на микроуровне.

Социально-общественная функция и значимость денежно-кредитного регулирования заключается в создании необходимых и адекватных условий для экономического развития государства, сглаживании неблагоприятных внешних и внутренних воздействий, вызванных цикличностью экономического развития.

Оптимальный объем, и темпы прироста денежной массы определяются следующие возможность достижения следующих целей:

- высокий уровень занятости населения;
- стабильность цен;
- экономический рост;
- сбалансированность платежного баланса.

Денежно-кредитное регулирование определяется, как реализация **денежно-кредитной политики**, выступающей, как комплекс мер, направленный на регулирование и контроль над количеством денег в экономике.

Для достижения целей государственные структуры используют **следующие инструменты**:

- параметры денежной массы;
- уровни процентов;
- сроки кредитов;
- нормы резервов;
- ставки рефинансирования.

Основными целями денежно-кредитной политики Центрального банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста;
- обеспечение ценовой стабильности, что означает достижение и поддержание устойчивой низкой инфляции;
- снижение инфляции до определенных показателей (4% в 2017 г.) и дальнейшее ее поддержание вблизи указанного уровня;
- сглаживание циклических колебаний показателей экономической активности и финансовых индикаторов, относительно фундаментально обоснованных уровней;
- конечная цель, которую преследует денежно-кредитная политика России, формулируется в соответствии с целями макроэкономической политики, принятыми на текущий год.

В деятельности, призванной обеспечить поставленные цели, используются **две концепции**:

• **политика кредитной экспансии («дешевые деньги»)**, которая является комплексом мер, реализуемых государством для нормализации показателей экономики в периоды валютно-финансовой нестабильности на внутреннем рынке. Выражается в снижении минимальных процентных ставок банковского кредитования, что приводит к росту денежной массы, находящейся в обращении, и стимулированию роста производства через увеличение доступности инвестиционных кредитов. Дешевые деньги влияют на ключевые показатели экономики: рост ВВП, уровень цен и объем занятости населения. При этом механизм работы данной денежной политики имеет следующую структуру:

- Центральный банк (ЦБ) активно скапивает ценные бумаги, выпущенные государством, что обеспечивает рост денежных резервов национальных коммерческих банков (КБ).
- ЦБ снижает планку обязательных резервов для КБ, тем самым увеличивает так называемую избыточную часть денежных активов.

- ЦБ или иной регулятор снижает процентную ставку, стимулируя коммерческие банки к получению дополнительных займов у ЦБ для еще большего наращивания денежных активов.
- Возросший объем избыточных активов позволяет банкам выдавать больше кредитов со сниженными процентными ставками, что в свою очередь стимулирует инвестирование в промышленные предприятия и приводит к росту потребительского кредитования, оживляя процесс роста экономики.
- **политика кредитной рестрикции («дорогие деньги»),** действия, направленные на уменьшение в стране объема наличной и безналичной денежной массы в момент, когда ей грозит слишком бурный рост. Принимая меры для удорожания денег, правительство и Центробанк преследуют следующие цели:
 - стабилизировать национальную валюту, прекратив либо предотвратив ее обесценивание;
 - уменьшить или хотя бы сохранить темп инфляции;
 - остановить отток вкладов населения из банковской системы, в дальнейшем – стимулировать рост сбережений частных лиц;
 - снизить чрезмерные объемы кредитования.

Для достижения целей политики дорогих денег, Центральный банк:

- увеличивает ключевую ставку – минимальный процент, под который ЦБ выдает кредиты коммерческим банковским организациям;
- повышает норму обязательных резервов – долю средств, привлеченных коммерческими банками, которую они должны хранить на счетах Центробанка;
- устраивает массовую продажу гособлигаций на открытом рынке.

Повышение ключевой ставки неизменно приводит к росту процентных ставок в коммерческих банках – и по кредитам, и по депозитам.

Увеличение нормы резервирования для коммерческих банков избавляет их от избыточной ликвидности. Повышение объема гособлигаций на открытом рынке играет ту же роль – ведет к уменьшению свободных резервов банковских организаций.

Эффективная политика дорогих денег приводит к сокращению денежной массы в национальной экономике. Она предполагает уменьшение предложения заемных ресурсов и соответствующее удорожание кредитных средств, что влечет негативные и позитивные последствия.

Позитивные последствия:

- селекция организаций и предприятий по эффективности, поскольку неэффективные хозяйствующие субъекты не могут обслуживать кредиты по увеличившимся процентным ставкам.

- рост активов нефинансового сектора благодаря повышению ставок по депозитам и прекращению панических настроений относительно обесценивания сбережений.

Негативные последствия:

- уменьшение объемов производства;
- снижение потребительского спроса, влекущее падение доходов производителей и торговых предприятий;
- увеличение издержек коммерческих банков, вызванное удорожанием обслуживания кредитов;
- усугубление проблем с «плохими» долгами;
- рост числа обанкротившихся предприятий и банковских организаций, влекущий увольнение персонала, что означает рост безработицы;
- снижение стабильности банковской системы в целом.

Кредитная экспансия ЦБ направлена на увеличение ресурсов коммерческих банков, которые, выдавая кредиты, повышают в обращении общую денежную массу.

Кредитная рестрикция, ограничивает возможности коммерческих банков по выдаче кредитов, тем самым препятствуя перенасыщению экономики деньгами.

Основные инструменты денежно-кредитной политики России:

- операции на открытом рынке;
- эмиссия облигаций от своего имени;
- нормативы обязательных резервов, депонируемых в ЦБ;
- прямые количественные ограничения;
- процентные ставки по операциям ЦБ;
- установка ориентиров для роста денежной массы;
- валютные интервенции;
- рефинансирование кредитных организаций.

Объектами денежно-кредитной политики выступают предложение и спрос на денежном рынке.

Субъектами денежно-кредитной политики, выступают банки, и, прежде всего, Центральный банк.

Резервная норма – доля депозитных накоплений в Центральном банке. В состав резервной нормы входят депозиты населения, а также прочие пассивы, которые должно содержать банковское учреждение в виде наличности или в форме открытых депозитов.

Пассив, совокупность всех источников формирования средств организации (обязательств и капитала).

Резервная норма – норматив (устанавливается в форме процента), отражающий необходимый объем депозитов, которые должны храниться в собственных хранилищах банковского учреждения или ЦБ.

Рост резервных норм приводит к тому, что объем обязательных резервов возрастает. При этом банки теряют способность оформлять займы.

Снижение резервной нормы способствует переводу обязательных резервов в категорию избыточных, что повышает возможности банка по привлечению средств путем оформления кредитов.

При появлении проблем в экономике, ЦБ страны принимает решение о необходимости повышения объема предложения наличных средств с целью стимулирования общих затрат. Цель - поглотить свободные ресурсы и выровнять состояние экономики.

Чтобы повысить денежное предложение руководители ЦБ делают все возможное для роста избыточных резервов.

Реализуется это несколькими способами:

- совершением сделок Центрального банка по покупке ценных бумаг,
- снижением учетной ставки (цель - побудить коммерческие структуры увеличить резервы),
- уменьшением резервной нормы (позволяет автоматически перевести текущие резервы в категорию избыточных резервов).

В случае когда чрезмерные затраты толкают экономику страны к инфляционной спирали, у ЦБ есть один выход – сократить предложение и снизить общие расходы. Лучшее решение в этом случае – уменьшить объемы резервов коммерческих банков.

Резервная норма – запас денег, который коммерческие банки не должны задействовать для проведения рядовых операций.

Назначение резервной нормы:

- обеспечивают стабильную ликвидность коммерческого банковского учреждения;
- выступает в качестве одного из главных инструментов для регулирования объема денег, а также кредитоспособности банковских структур.

Чаше всего задача снижения и повышения резервной нормы - изменение объема денежной массы в обороте.

Резервная норма – неприкословенные средства, объем которых устанавливается государством через Центральный банк. В течение года размер данного параметра может меняться. Изменение величины резервной нормы возможно с учетом целого ряда факторов – целей кредитования, а также режима оформленных займов.

Резервная норма коммерческих банков имеет дифференцированный характер:

- для денег, которые могут быть задействованы в валютных спекулятивных сделках, норма – 22%;
- для кредитных операций коммерческих банков сроком до трех месяцев – 15%;
- для кредитных операций от трех месяцев и более – 10%.

Ключевая (базовая, процентная) ставка, является основным инструментом денежно-кредитной политики, это минимальный процент, под который Банк России выдает кредиты коммерческим банкам. Получив кредит у ЦБ, коммерческие банки дают кредиты компаниям и розничным потребителям уже под собственный процент, который чуть выше процента Банк России.

Чем выше ставка, под которую финансовые организации получают средства, тем выше ставка для конечного потребителя, так как коммерческие банки ориентированы на прибыль.

Для этого банк прибавляет несколько процентных пунктов и выдает кредиты по ставке большей, чем ключевая ставка.

Центральный Банк предлагает разместить свободные средства коммерческого банка на его депозите, процент по которому равен размеру ключевой ставки. В свою очередь, кредитная организация устанавливает меньший размер депозита для своих клиентов. Образуется разница, которая позволит банку получить доход.

Ключевая ставка и ставка рефинансирования.

Ставка рефинансирования, термин, который ЦБ РФ использует с 1992 году, определяя им процент, под который коммерческие банки получали заемные средства и могли класть свободные денежные ресурсы на депозит.

В 2013 году, законодателем, введен новый термин **«ключевая ставка»**, который охватывает главную функцию ставки рефинансирования – определение процента.

Понятие ставки рефинансирования оставили, но, с 1 января 2016 года, привязали к ключевой ставке, то есть значения ключевой ставки и ставки рефинансирования всегда равны.

Ставку рефинансирования оставили как величину, которую можно использовать при расчетах в ряде случаев (определение процентной ставки по кредитному договору: если по какой-то причине в тексте договора не указана процентная ставка, она будет считаться равной ставке рефинансирования).

Ключевую ставку повышают, чтобы сделать привлекательной национальную валюту и укрепить ее курс.

Операции на открытом рынке – операции, которые проводятся по инициативе Центрального банка.

Экономический смысл операций на открытом рынке заключается в деятельности Центральный банк, осуществляющего покупку ценных бумаг, увеличивающего денежную массу в обращении, тем самым повышая ликвидность банков (политика экспансии), что с одной стороны дает банкам возможность увеличить объемы кредитования предприятий и населения, а с другой, провоцирует рост инфляции.

Для целей практической деятельности банков, в соответствии с технологическими особенностями и регламентацией, устанавливаемой ЦБ РФ, принято выделять следующие виды (группы) банковских операций:

- расчетные и кассовые операции
- депозитные операции
- кредитные операции
- операции с ценными бумагами
- валютные операции
- операции с драгоценными металлами и камнями
- другие операции на финансовом рынке.

Операции на открытом рынке считаются одним из основных средств регулирования денежного обращения в мировой практике, и является наиболее гибким способом контроля над денежным предложением в стране.

Центральный банк может заниматься покупкой и продажей ценных бумаг на открытом рынке за счет собственных средств. В операциях, проводимых на открытом рынке, участвует большое количество различных ценных бумаг.

Операции на открытом рынке стали основным инструментом денежно-кредитной политики в странах с развитой экономикой. Чрезмерное расширение рынка государственных облигаций и их активное приобретение центральными банками, стали важнейшим рычагом контроля и регулирования денежного предложения со стороны центральных банков стран с развивающейся экономикой.

В России имеются все возможности и накоплен достаточный опыт по выпуску в обращение, размещению и обслуживанию государственных ценных бумаг.

В международной практике, постоянное обращение государственных ценных бумаг является приемлемым способом финансирования дефицита государственного бюджета, и важным инструментом развития финансового рынка страны.

С 2018 года, в целях активизации операций на открытом рынке, Центральный банк проводит мероприятия с Министерством финансов по выпуску государственных ценных бумаг.

В целях влияния на рыночные процентные ставки и уровень ликвидности в банковской системе (комерческих банках), а также сбалансирования изменения объема денежной массы в экономике, Центральный банк, на открытом рынке, может покупать и продавать государственные ценные бумаги, а также выпущенные им облигации и другие ценные бумаги, в соответствии с решением правления.

Центральный банк России, продолжает совершенствовать инструменты денежно-кредитной политики и ввел в практику инструменты управления краткосрочной ликвидностью.

В частности, под гарантую государственных ценных бумаг, с банками проводятся аукционы РЕПО и овернайт операции РЕПО.

К ним относятся проводимые на аукционной основе **операции рефинансирования и абсорбирования** (аукционы РЕПО, депозитные аукционы и другие), а также операции по покупке и продаже финансовых активов (государственных ценных бумаг, иностранной валюты, золота).

Операции абсорбирования, представляет собой операции Банка России по привлечению ликвидности у кредитных организаций на возвратной основе. Могут быть в форме привлечения средств в депозит или размещения облигаций Банка России.

Операции рефинансирования, представляет собой операции Банка России по предоставлению ликвидности кредитным организациям на возвратной основе. Могут быть в форме кредита, РЕПО и иной форме.

Договор РЕПО (соглашение выкупа), представляет собой сделку продажи ценных бумаг с обязательством выкупить их в определенный срок по заранее оговоренной цене. С ее помощью продавец получает возможность быстро занять деньги. Кроме того, продавец и покупатель могут обменяться ценными бумагами.

Овернайт (перевод с английского языка «через ночь») – **однодневная сделка РЕПО**, дающая возможность инвестору дать взаймы свои ценные бумаги брокеру на ночь, за что брокер заплатит проценты.

Центральный банк увеличивает объем ликвидности банковской системы за счет покупки ценных бумаг у коммерческих банков.

Продажа ценных бумаг Центральным банком может снизить ликвидность банковской системы, в то время как покупка ценных бумаг может повысить ликвидность банковской системы.

Центральный банк, в свою очередь, на основе анализа и прогноза текущего состояния ликвидности банковской системы, будет осуществлять соответствующие операции в целях привлечения профицита (излишков) или обеспечения ликвидности в случае возникновения её дефицита (недостатка).

Кроме того, Центральный банк осуществляет эмиссию (выпуск в обращение) облигаций только в целях проведения денежно-кредитной политики, а порядок и условия эмиссии, размещения, обращения и изъятия облигаций устанавливаются Центральным банком.

Результаты десятилетнего реформирования российской экономики подтверждают необходимость принимать во внимание влияние внешнеэкономических факторов на российскую денежно-кредитную политику.

Для преодоления зависимости от валютных поступлений необходимо, чтобы денежная политика была ориентирована на развитие национальной экономики. Именно такая переориентация денежного обращения соответствует тенденции увеличения лидирующих позиций страны в области экономического развития.

Анализ результатов исследований, проводимых отечественными учеными-экономистами, позволяет сделать вывод о том, что масштабы зависимости от доллара не просто велики, а очень опасны для России.

На доллары приходилось, до 80% российских внешнеторговых контрактов, 90% банковских депозитов в свободно конвертируемых валютах, 65% валютных резервов Банка России, а в структуре внешнего долга 75% заимствований было сделано в американской валюте.

Из более чем 460 млрд. дол. выпущенных в США в наличной форме, около 120 млрд. дол. США обращаются в России в качестве неофициального средства платежей, которые по стоимости в пять раз превышают всю рублевую массу.

Все это стало возможным в результате «реформ» начала 1992 года, когда была введена свободная внутренняя конвертируемость рубля и ликвидирована государственная валютная и внешнеэкономическая монополия, открывшая шлюзы долларовым потокам во внутренние расчеты России.

Конвертируемость валюты и ее обменный курс отражают уровень развития и стабильности национальной экономики, это демонстрирует то обстоятельство, что при поспешном переходе к конвертируемости существует вероятность не только гиперинфляции, но и финансовых кризисов и многократной девальвации валюты. Это относится не только к странам, которые осуществляют переход к рынку, но и к странам с развитой рыночной экономикой.

Отказ от государственной монополии на валютные операции в России и введение либеральных условий для внешней торговли предполагал, что внутренняя обратимость рубля оживит национальное производство и будет способствовать созданию институтов валютного рынка.

Установленный порядок продажи части валютной выручки экспортёров создал "комфортные" условия для бегства накоплений населения и предпринимательского сообщества за границу и долларизации всей экономики. Требуется переосмыслить результаты, проводившейся ранее политики, расширить меры по валютному контролю, усилить валютные ограничения и увеличивать вмешательство государства.

Государственное регулирование денежно-кредитной сферы может осуществляться достаточно успешно лишь в том случае, если государство через национальный банк способно эффективно воздействовать на масштабы и характер частных институтов, так как в развитой рыночной экономике именно последние являются базой всей денежно-кредитной системы.

Современное государство обладают целой системой методов регулирования экономики, причем, составляющие ее инструменты отличаются не только по силе воздействия на кредитный рынок, но и по сферам их применения, что при правильной оценке ситуации позволяет найти оптимальное решение, выводящее страну из вероятного кризиса. (Господарчук, 2021), (Платонова, 2002).

Вопросы для самоконтроля

1. Исторические и экономические предпосылки формирования денежно-кредитной политики
2. Роль центральных банков в проведении денежно-кредитной политики
3. Цели денежно-кредитной политики
4. Основные направления единой государственной денежно кредитной политики
5. Инструменты денежно-кредитной политики их взаимодействие
6. Ключевая ставка как инструмент денежно-кредитной политики Банка России
7. Операции Банка России на открытом рынке как наиболее гибкий инструмент денежно-кредитной политики
8. Процентная политика Центрального банка
9. Взаимодействие валютной политики и денежно-кредитной политики
10. Перспективы развития Банка России как финансового регулятора и влияние этого процесса на повышение эффективности денежно-кредитной политики

Темы для обсуждения на семинарских (практических) занятиях

1. История существования трех мировых монетарных системы:

- Золотой (золотовалютный) стандарт.
- Бреттон-Вудская валютная система.
- Ямайская валютная система.

2. Набор инструментов кредитно-денежной политики:

- операции на открытом рынке – покупка и продажа Центральным банком государственных ценных бумаг (облигаций);
- изменение резервной нормы – воздействие на размеры банковских резервов коммерческих банков;
- изменение учетной ставки – изменение процентной ставки, по которой коммерческие банки берут кредиты у Национального банка;
- лимиты кредитования – установление ограничений по отдельным видам кредитов.

3. Экономический рост и его типы:

- Экстенсивный рост, который обеспечивается за счет количественного увеличения уже применяемых факторов производства.
- Интенсивный рост, который обеспечивается за счет применения качественно новых технологий, повышения квалификации работников, применения ресурса сберегающей техники.

Содержание тестовых материалов

Задание №1

Снижение учетной ставки способствует:

- + побуждению коммерческих банков к уменьшению своих избыточных резервов за счет ЦБ
- + увеличению предложения денег
- + перевода части денег с текущих счетов в обязательные резервы

Задание №2

По уровню запасов природных ресурсов, первое место занимает:

- + Россия
- + Япония
- + США

Задание №3

На что направлена макроэкономическая стабилизация:

- + контроль над ценами
- + перераспределение ресурсов
- + обеспечение экономического роста

Задание №4

К инструментам денежно-кредитной политики не относятся:

- + изменения учетной ставки
- + устойчивость темпов роста национального производства
- + изменение резервной нормы
- + регулирование доходов осуществляется с помощью системы
- + налогообложения и распределения изъятых средств

Задание №5

Какая цель является главной в государственно регулировании экономикой

- + координация хозяйственной деятельности
- + поддержка конкурентной среды
- + обеспечение социально-экономической стабильности

Задание №6

Что придает рынку более целенаправленное развитие:

- планирование
- бюджетирование
- +программирование

Задание №7

Для проведения политики стабилизации в период безработицы, необходимо:

- + увеличить государственные расходы
- + сокращать государственные расходы
- + повышать налоги

Задание №8

Назовите фактор, который определяет экономические функции государства:

- + степень развития рыночных отношений
- + деятельность в сфере распределения доходов
- + воздействие на размещение ресурсов

Задание №9

Основными принципами макроэкономического планирования не являются:

- + применение экономических регуляторов и нормативов, обязательных для всех субъектов рыночных отношений
- + совершенствование структуры и повышение эффективности использования государственных средств
- + Реализация прямого влияния на хозяйствующие субъекты через средства государственного бюджета

Задание №10

Рынок труда, это?

- + количество труда, которое работодатели желают нанять в данный период
- + времени на определенную ставку заработной платы
- + степень трудоемкости производства
- + сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу

Задание №11

К инструментам денежно-кредитного регулирования относятся:

- + налоговые и бюджетные регуляторы
- + балансовые
- + общие

Задание №12

Факторами производства являются:

- + природные
- + финансовые
- + трудовые
- + все перечисленные

Задание №13

Термин «учетная ставка» означает:

- + уровень снижения цены для ЦБ, когда он скупает государственные ценные бумаги
- + процент, под который ЦБ предоставляет кредит коммерческим банкам
- + степень давления, оказываемого ЦБ на коммерческие банки

Задание №14

Денежно-кредитная политика проводится:

- + правительством страны
- + всеми финансово-кредитными учреждениями
- + министерством финансов
- + центральным банком страны

Задание №15

Стимулирующая монетарная политика способствует:

- + уменьшению иностранных инвестиций и росту курса валюты страны
- + уменьшению иностранных инвестиций и падению курса валюты страны
- + увеличению иностранных инвестиций и росту курса валюты страны
- + падению курса валюты, величина иностранных инвестиций не меняется

Задание №16

Банковская прибыль, это:

- + разница между ставками процента по кредитам и депозитам
- + разница между всеми расходами и доходами банка
- + процент по банковским кредитам
- + процент по банковским депозитам

Задание №17

Рестриктивная денежно-кредитная политика проводиться:

- + в условиях стабильной экономической конъюнктуры
- + в целях сокращения инфляции
- + для стимулирования деловой активности

Задание №18

Монетаристы считают, что скорость обращения стабильна и общество необходимо такое количество денег, которое соответствует:

- + номинальному объему ВНП
- + объему инвестиций
- + сумме потребительских расходов
- + уровню цен

Задание №19

ЦБ не занимается:

- + изменением нормы банковского резерва
- + выдачей кредитов на проведение научных исследований
- + установлением учетной ставки
- + регулированием количества денег в обращении

Задание №20

Норма обязательных резервов:

- + в России устанавливаются органами законодательной власти
- + может повлиять на уровень цен в стране
- + для конкретного банка, в зависимости от суммы выдаваемых кредитов

МАТЕРИАЛЫ К ЗАЧЕТУ (ЭКЗАМЕНУ)

Задания на соответствие:

Задание № 1

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Кооперативные организации	<p>а) владельцы организации финансируют ее, но не являются ее клиентами</p> <p>б) владельцы организации финансируют ее и являются ее клиентами</p> <p>в) прибыль, распределяемая между владельцами, зависит от числа акций, которыми они владеют</p> <p>г) лица, являющиеся клиентами предприятия, не контролируют его</p>

Ответ: б.

Задание № 2

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Консорциум	<p>а) объединение фирм, большая доля акций которых (более 50%), принадлежит центральному совместному фонду</p> <p>б) материнская фирма и совокупность объединенных вокруг нее филиалов</p> <p>в) временное уставное объединение промышленного и банковского капитала с целью достижения общей цели</p>

Ответ: в.

Задание № 3

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Акционерное общество открытого типа (публичное)	<p>а) участники общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров</p> <p>б) акции общества распространяются только среди его учредителей</p> <p>в) общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу</p>

Ответ: а, в.

Задание № 4

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Акционерное общество закрытого типа	<p>а) акции общества распространяются только среди его учредителей</p> <p>б) общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции</p> <p>в) участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам</p>

Ответ: а, б.

Задание № 5

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Общество с ограниченной ответственностью	<p>а) общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции</p> <p>б) акции общества распространяются только среди его учредителей</p> <p>в) участники общества несут риски убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных вкладов</p>

Ответ: в.

Задания – практические задачи

Задача № 1.

Расчет чистой прибыли

ИП Петров А.В. изготавливает на заказ бытовые деревянные изделия и работает по упрощенной системе налогообложения (15%). Сотрудников в штате нет. По итогам 2021 года ИП отработал со следующими результатами:

выручка – 1,2 млн. руб.;

расходы на закупку сырья и комплектующих изделий – 500 тыс. руб.;

расходы на реализацию и доставку – 70 тыс. руб.

Упрощенная система налогообложения предполагает такие взносы:

ПФР – 20,7 тыс. р.;

ФСС – 20 тыс. р.

Решение:

Рассчитаем, какую сумму ИП платит в фонды РФ:

$$20\ 700 + 20\ 000 = 40\ 700 \text{ руб.}$$

Так, предприниматель получит чистую прибыль за год в размере:

$$\text{ЧП} = 1\ 200\ 000 - 500\ 000 - 70\ 000 - 40\ 700 = 589\ 300 \text{ руб.}$$

Задача № 2.

Расчет чистой прибыли

В последнем отчетном периоде валовая выручка предприятия «Мастерская художественного творчества» составила 300 000 руб.

За это время представители мастерской провела три выездных мастер-класса, за которые получили дополнительно 60 000 руб. Все расходы (зарплаты сотрудникам, коммунальные платежи, аренда помещения, закупка красок и полотен, транспорт) составили 180 000 руб.

Решение:

Рассчитаем суммарную выручку за отчетный период:

$$300\ 000 + 60\ 000 = 360\ 000 \text{ руб.}$$

Ответ:

Чистая прибыль составит:

$$\text{ЧП} = 360\ 000 - 180\ 000 = 180\ 000 \text{ руб.}$$

Задача № 3

Определение показателей использования оборотных средств

Определить показатели использования оборотных средств за квартал, при условии, что средние остатки оборотных средств составляют:

- на 1.04 – 1200 тыс. руб.
 - на 1.05 – 1050 тыс. руб.
 - на 1.06 – 1250 тыс. руб.
 - на 1.07 – 1100 тыс. руб.
- объем реализованной продукции 20000 тыс. руб.

Решение:

Находим сумму средних остатков оборотных средств за квартал, как среднеарифметическую величину:

$$С = (1200 * 0,5 + 1050 + 1250 + 1100 * 0,5) / 3 = 1150 \text{ тыс. руб.}$$

Количество оборотов за отчетный период будет равно:

$$O = 20000 / 1150 = 17 \text{ оборотов}$$

Ответ:

Длительность оборота составит: $D = 90 / 17 = 5$ дней.

Задача 4.

Определение среднесписочной численности рабочих за месяц

В ноябре рабочие строительного объединения фактически отработали 8 309 чел.-дней. Праздничные и выходные дни – 3 554 чел./дней. Неявки по другим причинам – 1 690 чел./дней.

Решение:

Среднемесячная численность рабочих за ноябрь определяется следующим образом:

$$Ч = (8 309 + 3 554 + 1 690) / 30 = 452 \text{ чел./дней.}$$

Задача 5.

Определение полного заработка рабочего.

Рабочий-сдельщик выполнил норму выработки продукции на 120%. Его заработка по прямым сдельным расценкам составил 80000 руб. на норму выработки. По внутризаводскому положению сдельные расценки за продукцию, выработанную сверх нормы до 110%, повышаются в 1,2 раза, от 110 до 120% – в 1,4 раза.

Решение:

Основная заработка плата рабочего без повышения тарифа: $80000 \times 120 / 100 = 96000$ руб.

Прирост оплаты за сверхплановую продукцию (это добавка 20% (коэффициент 0,2) и 40% (коэффициент 0,4) за перевыполнение):

$$[80000 \times (110 - 100)/100] \times 0,2 = 1600 \text{ руб.};$$
$$[80000 \times (120 - 110)/100] \times 0,4 = 3200 \text{ руб.}$$

К основной оплате прибавляем дополнительную оплату за перевыполнение плана и получим полный заработок рабочего:

$$96000 + 1600 + 3200 = 100800 \text{ руб.}$$

Задача 6.

Расчёт заработка

Часовая ставка инженера – 6200 руб. и по условиям договора 30% премии ежемесячно. Он отработал в течение месяца 140 ч.

Рассчитайте заработок инженера.

Решение:

Повременная оплата за 140 ч:

$$6200 \text{ руб.} \times 140 = 868000 \text{ руб. Премия от этой суммы:}$$

$$868000 \times 30 / 100 = 260400 \text{ руб. Общая сумма за месяц: } 868000 + 260400 = 1128400 \text{ руб.}$$

Задания тесты по темам

Задание №1

Предпринимательство это –

- + инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли
- + узкокорыстное стремление к личной выгоде
- + обязательство по строительству объекта

Задание №2

Для развития предпринимательства необходимы следующие условия:

- + наличие частной собственности
- + экономическая свобода производителя и потребителя
- + равновесность и открытость рынка
- + стерильный, стремящийся к равновесию мир

Задание №3

Как называются экономические ресурсы, которые необходимы для производства товаров и услуг:

- + даровыми благами
- + факторы производства
- + спросом и предложением
- + материальными потребностями

Задание №4

К факторам производства относят:

- + предпринимательские способности
- + обмен
- + потребление

Задание №5

Как называется плата за пользование капиталом:

- + прибыль
- + рента
- + процент

Задание №6

Как называется способность человека, приносит доход в денежном выражении:

- + человеческий капитал
- + денежный капитал
- + оборотный капитал

Задание №7

Понятие фирма трактуется следующим образом:

- + имущественный комплекс, используемый собственником этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности
- + производственно-технический комплекс, используемый для производства товара или (и) услуг
- + союз предприятий, где имеет место координация активности

Задание №8

Фирма, как единица бизнеса, обладает следующими характеристиками:

- + юридическая самостоятельность
- + производственная самостоятельность
- + финансовая самостоятельность
- + независимость от существующих законов
- + организационная самостоятельность

Задание №9

Право на фирму является:

- + исключительно имущественным правом коммерсанта
- + гибридом бюрократического и экономического рынка
- + правом пользования государственной собственностью благодаря монополии властных структур

Задание №10

Процедура регистрации организации завершается:

- + выдачей свидетельства о государственной регистрации
- + разрешением на повторную подачу заявления после устранения замечаний
- + опротестованием отказа в регистрации в судебном порядке

Задание №11

Спецификой общества с ограниченной ответственностью является:

- + наличие двух учредительных документов - учредительного договора и устава
- + наличие общего положения об организациях данного вида

Задание № 12.

Какие затраты включает себестоимость?

- + капитальные затраты на расширение производства
- + текущие затраты предприятия, выраженные в денежной форме, на производство и реализацию продукции
- + затраты на прирост оборотных средств
- + затраты из прибыли в форме фонда потребления

Задание № 13.

По какому признаку различают производственную и коммерческую себестоимость?

- + по уровню и месту формирования затрат
- + по степени полноты учета затрат
- + по способам расчета
- + по отношению к объемам продукции
- + по элементам затрат

Задание № 14.

Все затраты, связанные с изготовлением продукции, называются:

- + производственные
- + полные
- + коммерческие
- + индивидуальные

Задание № 15.

Какие различают калькуляции?

- + нормативную, проектно-плановую, отчетную
- + индивидуальную и среднеотраслевую
- + производственную и коммерческую

- + элементные и комплексные
- + затратную и прибыльную

Задание № 16

В период оживления экономики наблюдается:

- + увеличение номинального объема производства
- + увеличение реального объема производства
- + увеличение реальных доходов населения

Задание № 17

Общая система экономической защиты как признак национальной экономики предполагает:

- + наличие национальной денежной единицы;
- + наличие общего центра, осуществляющего регулирование внешнеэкономических связей;
- + формирование прогрессивной по отношению к частному сектору экономики системы налогообложения предприятий;
- + преобладание государственной собственности над частной;
- + правильный ответ отсутствует.

Задание № 18

Общая экономическая среда как признак национальной экономики предполагает:

- + наличие единого хозяйственного законодательства;
- + преобладание государственного сектора экономики над частным;
- + заключение с другими странами мира только торговых договоров;
- + правильный ответ отсутствует.

Задание № 19

Подавленная инфляция проявляется в виде:

- + затоваренности складов предприятий
- + в виде роста цен
- + исчезновения товаров из розничной торговли

Задание № 20

Инфляция спроса характеризуется:

- + превышением предложения над спросом
- + превышением спроса над предложением
- + чрезмерным ростом цен на товары первичного спроса

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации.
6. Федеральный Закон № 116-ФЗ от 22.07.2005 «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
7. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
8. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131-ФЗ (действующая редакция, 2016).
9. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющейся в форме капитальных вложений» (с изменениями и дополнениями).
10. Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития» (с изменениями и дополнениями).
11. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изменениями и дополнениями).
12. Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изменениями и дополнениями).
13. Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (с изменениями и дополнениями).
14. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (с изменениями и дополнениями).
15. Федеральный закон от 18.03.2019 № 34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
16. Федеральный закон № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 2 августа 2019 г. (с изменениями и дополнениями).

17. Федеральный закон от 02.08.2019 г. № 290-ФЗ. О внесении изменений в Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» в части регулирования специальных инвестиционных контрактов (с изменениями и дополнениями).
18. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.
19. Федеральный закон от 08.02.98 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
20. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ
21. Федеральный Закон от 24 июля 2009 года N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования».
22. Федеральный Закон от 22 декабря 2005 года N 179-ФЗ «О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2006».
23. Федеральный закон "О Счетной палате Российской Федерации" от 05.04.2013 г № 41-ФЗ
24. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ.
25. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 №208-ФЗ.
26. Федеральный закон «О производственных кооперативах» от 08.05.1996 № 41-ФЗ.
27. Федеральный Законом «О лизинге» от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ.
28. Федеральный Закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляющей в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ.
29. Указ Президента Российской Федерации от 06.06.2019 г. № 254 «О Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года»
30. Указ Президента РФ от 28.02.2022 N 79 (с изм. от 31.03.2022) "О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций"
31. Послание Президента Путин В.В. РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014 «Послание Президента РФ Федеральному Собранию» (04 декабря 2014 г.) С.6.
32. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июня 2015 г. № 614 «Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)»

33. Распоряжением Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 1398-р «О Перечне монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов)».
34. Распоряжение Правительства РФ от 05.03.2022 N 430-р «Об утверждении перечня иностранных государств и территорий, совершающих недружественные действия в отношении Российской Федерации, российских юридических и физических лиц»
35. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008 г. № 134 «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации».
36. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 августа 1994 г. № 1001 «О порядке отнесения предприятий к градообразующим и особенностях продажи предприятий-должников, являющихся градообразующими».
37. Постановление Правительства РФ от 28.09.2016 № 978 «О досрочном прекращении существования особых экономических зон».
38. Постановление Правительства РФ от 31 июля 2015 г. № 779» О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров».
39. Постановление Правительства Российской Федерации от 31.03.2021 г. № 514. О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности».
40. Проект Постановления Правительства Российской Федерации «О создании инновационного научно-технологического центра «Парк атомных и медицинских технологий»» (подготовлен Минэкономразвития России 26.04.2021).
41. Приказ Министерства экономического развития РФ от 16 февраля 2010 г. № 59 «О мерах по реализации в 2010 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего бизнеса».
42. Решение Коллегии Счетной палаты Российской Федерации от 25 марта 2016 года № 14К (1089). «О результатах контрольного мероприятия «Приверка деятельности акционерного общества «Особые экономические зоны» и юридических лиц, созданных для управления особыми экономическими зонами в субъектах Российской Федерации, в части, касающейся эффективности использования средств федерального бюджета, государственного имущества и иных средств при создании и функционировании особых экономических зон в Российской Федерации».
43. Постановление Правительства Калужской области от 29.06.2009 №250 (в редакции от 13.07.2012 №353, от 26.08.2014 №506, 12.02.2016 №89) одобрена Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года «Человек – центр инвестиций».

44. Постановление Правительства Калужской области от 22 августа 2014 г. №493. «О Прогнозе социально-экономического развития Калужской области на 2015 год и на плановый период 2016-2017 гг.».
45. Ведомственная целевая программа «Создание 100 роботизированных молочных ферм в Калужской области» Приказ МСХ Калужской области от 24.02.2014 г. № 39.
46. Декларация независимости США [электронный ресурс] URL: <http://usa-info.com.ua/symbol/declaration.html> (дата обращения: 19.07.2021).
47. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»/ [электронный ресурс] URL: <http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf> (дата обращения: 25.07.2021).
48. Хартия открытых данных [электронный ресурс] URL: <http://data.gov.ru/tags/hartiya-otkrytyh-dannyh>. (дата обращения: 30.07.2021)
49. Кодекс прозрачности в бюджетно-налоговой сфере //Экономические науки. №4(125). 2015.
50. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 32н).
51. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 33н).
52. О формах бухгалтерской отчетности. Приказ Минфина РФ от 02.07.10 г. № 66н.

Монографии и статьи

53. Аверина Д.С., Горшкова Т.Г., Синельникова-Мурылева Е.В., 2018. Построение кривой Филлипса на региональных данных // Экономический журнал ВШЭ, Т. 22, №4. – 2018: 609-630.
54. Аганбегян А.Г. Финансы, бюджет и банки в новой России. М., Издательство Дело РАНХиГС. 2019.
55. Агапцов С. Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли//Литературная газета 2013. № 42(6435). – С.1.
56. Александрова А.А. Краудфандинг и его роль в финансировании творческих проектов / В.А. Александрова, В.А. Гребенникова // Экономика, социология и право. – 2015. – №2. – С.6-9.
57. Андрюхин А. Ю. Оценка взаимосвязей безработицы и инфляции в российской экономике // Научный результат. Экономические исследования. 2020. Т. 6. № 4. С. 13-2
58. Артамонов А.Д. Инновации в регион. / А. Д. Артамонов // Информационный вестник. – Калуга. 2010. – №4.

59. Белкин В.Д., Стороженко В.Ф. От прогноза плохого и очень плохого – к нормальной экономике// Экономическая наука современной России. 2012. – №4 (59). С.51.
60. Белянин А. В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5–25.
61. Библия (синодальное издание)
62. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. М.: Издательство «Финансы и статистика». 2004.
63. Блинов А., Рудакова О. Модернизация образования и безопасность государства, Экономист. №1. 2013.
64. Бобылев Г.В., Горбачева Н.В., Валиева О.В. с соавторами. Россия в зеркале международных рейтингов. ИЭОПП СО РАН. Новосибирск. Паралль. 2019.
65. Богатыренко З.С. Труд и заработка плата в СССР. Словарь справочник. / Составитель М.: Экономика, 1975.
66. Богданов И.Я. Феномен российской бедности: Монография / И.Я. Богданов - М.: Изд-во «Академическая наука» - Геомаркетинг, 2011.
67. Богданов И.Я., Бетин О.И. Социально-экономическое положение России: проблемы и тенденции, год 2005. – М., 2005.
68. Булавка-Бузгалина Л.А. Культура, как смысловой вектор экономической модернизации//Экономическая наука современной России №4(95). 2021. С. 133.
69. Ван Чжэн. Обновляясь, сохранить рост./Китай. – 2015. №3 (113).
70. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма: Избранные произведения / Пер. с нем. М.: Прогресс, 1990.
71. Витте С.Ю. По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист. Собрание сочинений и документальных материалов. Т.1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Кн. 2, ч.1. – М.: Наука, 2004.
72. Витте С.Ю. Собрание сочинений и документальных материалов: В 5т./С.Ю. Витте. – М.: Наука.2002-. (Памятники экономической мысли). – ISBN 5- 02-008394-1. Т.1: По поводу национализма. Национальная экономика и Фридрих Лист. С.67, 69.
73. Волконский В.А., Гаврилец Ю.Н. и Кудров А.В. Либерализм и государство: экономический рост и неравенство// Экономическая наука современной России. 2020.№2(89) С.147-156.
74. Воронов М.В. Некоторые проблемы образования в начале 21 века // Известия МАН ВШ. 2008. - №2 (44).

75. Воронцов Н.Н. Алексей Андреевич Ляпунов. Очерки жизни и творчества. Окружение и личность. М., НП Издательство Новый хронограф. – 2011.
76. Гасанов Г.А., Гасанов Т.А., Санникова Е.В. Современная рыночная экономика – исторический процесс развития//Региональные проблемы преобразования экономики. №8 (70). 2016.
77. Генкин А., Михеев А. Блокчейн. Как это работает, и что ждет нас завтра. Издательство «Альпина Паблишер» 2017.
78. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. М. Норма-инфра. 1998. 340 с.
79. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика. – 2010.
80. Глазьев С.Ю. Экономическая стратегия России в контексте украинских событий: еще раз к предложенной альтернативе // Российский экономический журнал. №4. 2014. С.5., 16.
81. Го Чживэнь Финансовое сотрудничество: шансы и вызовы // Китай. №1(135). Январь 2017. С. 41-43.
82. Голиченко О. Модели развития, основанного на диффузии технологий. // Вопросы экономики. 2012. - №4.
83. Горбунова М.Л., Пчелинцев А.Д. Овчинников В.Н. О некоторых особенностях поведения иностранных партнеров при инвестировании в экономику регионов Российской Федерации// Региональная экономика: теория и практика. 2016. - №3(426).
84. Господарчук Г. Г. Зеленева Е.С. Оценка эффективности денежно-кредитной политики центральных банков. //Финансы: теория и практика. Том: 25. Номер: 1 Год: 2021. Стр. 6-21
85. Грег Саймонс Экономические последствия пандемии COVID-19: критический обзор прогнозов и публикациях СМИ и информационно-аналитических докладах в контексте теории и практики управления кризисной ситуацией // Проблемы прогнозирования №4.2021. С. 19-28.
86. Гринберг Р. Мы превращаемся в часть мирового технологического захолустья. Интервью // Родная газета. – 2004. – №18. – стр.6.
87. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М.: Институт экономики РАН, 2008.
88. Грэхэм Л. Сможет ли Россия конкурировать? История инноваций в царской, советской и современной России. М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер». 2014.
89. Гурьянов П.А. Два Майдана на Украине: предпосылки, особенности и геополитические последствия // «Национальные интересы: приоритеты и безопасность» № 41(278). – ноябрь. 2014. С.51-59.

90. Дежина И., Киселева В. Тройная спираль в инновационной системе России // Вопросы экономики, № 12, Декабрь 2007, С. 123-135
91. Дерягин А.В. Научная элита Калужской области. Калуга НИИ «Ресурс». 2008. С.366-369.
92. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2002/ 2003 годы / Под общей ред. Проф. С.Н. Бобылева. – М.: Весь Мир, 2003.
93. Доможир В.В., Крутиков В.К. Глобальная конкурентоспособность и проблемы здравоохранения // Экономика и предпринимательство. 2019. – № 9 (110). С. 372-378.
94. Доможир В.В., Крутиков В.К., Якунина М.В., С.В. Шаров С.В./ Роль регионального университета в процессе гармонизации модели «тройной спирали». European Journal of Molecular & Clinical Medicine ISSN 2515-8260 Volume 07, Issue 02, 2020.
95. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: ИД «Вильямс».1992.
96. Е.В. Бессонов, С.В. Попова, Н.А. Турдыева, А.Н. Цветкова. Производительность и кредитование в период пандемии// Вопросы экономики №7. 2021. С. 123-142.
97. Евстигнеев Р., Евстигнеева Л. Стратегия выхода России из кризиса Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 47–58.
98. Егоров Д.А., 2017. Актуальна ли кривая Филлипса с издержками на труд для российской экономики? // Аудит и финансовый анализ, №2. – 2017: 73-82.
99. Зайцев Ю.В, Крутиков В.К, Красницкий Ю.Б. Инновационный прорыв в фармацевтике: кластерный подход//Бюджет. Март 2015 г. С. 78-84.
100. Захаров В., Голикова Е. Иностранные инвестиции в экономику России: за и против. // Проблемы теории и практики управления. 2012. – №3.
101. Зубарев А.В., 2018. Об оценке кривой Филлипса для российской экономики // Экономический журнал ВШЭ. 2018. Т. 22, №1: 40-58.
102. Зубов В.М., Иноземцев В.Л. Суррогатная инвестиционная система // Вопросы экономики №3. 2015.
103. Иванов Н. Социальный контекст инновационного развития // Мировая экономика и международные отношения, № 5, Май 2013, С. 17-30.
104. Ивантер В., Порфириев Б., Широв А. От модернизации экономической политики к качественному росту экономики // Российский экономический журнал. №1. 2016. С 3-15.
105. Ивантер В.В, Говтвань О. Дж, Гусев М.С. Ксенофонтов М.Ю. и другие. Система мер по восстановлению экономического роста в России // Проблемы прогнозирования. №1. 2018. С.3.
106. Игнатовский П. Экономика и ее человечность // Экономист № 2. – 2009.

107. Ильяшенко В.В. Взаимосвязь инфляции и безработицы: теоретические аспекты и особенности проявления в экономике России//Известия государственного экономического университета. №2 (64). 2016.
108. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии // Генри Ицковиц; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Изд-во Томск, гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 238 с. – С. 38-39.
109. Касенов Р.Р Модель национальной инновационной системы // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 32 (323) Экономика Вып. С. 52-56.
110. Касимовский, Е.В. Трудовые ресурсы: формирование и использование / Е.В. Касимовский. М.: Экономика, 1975.
111. Катунков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий // Научный доклад под ред. Н.В. Смородинской. - М.: Институт экономики РАН, 2012. С. 27.
112. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
113. Кислицина О.А. Изменение качества жизни/ благополучия: международный опыт. М.: Институт экономики РАН. 2016.
114. Клейнер Г.Б. От рассвета к расцвету // Вопросы экономики №11. – 2009.
115. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика // Общественные науки и современность № 2-3. – 2007.
116. Клейнер Г. Б. Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования)//Вопросы экономики № 10. – 2013.
117. Клинова М., Сидорова Е. Человеческий капитал в Европейском союзе: государственный и наднациональный контексты// Вопросы экономики. 2012. - № 8.
118. Комкова, Е. Г. Инфляция / Е. Г. Комкова. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2021. – № 36 (378). – С. 42-44.
119. Князева Е.Г. Страхование : учебник / под общ. ред. Е. Г. Князевой ; М-во науки и высшего обр. Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 241 с.
120. Корнаи Я. Размышления о капитализме. – М.: Издательство института Гайдара, 2012.
121. Косов В.В. 1300... Про оценку инвестиций// Экономическая наука современной России. – 2016. №2(73). С. 151.
122. Коссов В.В. Отставание России от западных стран – следствие разрыва между вековыми чаяниями народа и прозой жизни//Экономическая наука современной России. 2020. – №2(89) С. 132-136.

123. Косяков П.О. Трудовые ресурсы – экономическая категория / П.О. Косяков. Свердловск: Уральский филиал АН СССР. 1970.
124. Котляр, А. Воспроизводство рабочей силы при социализме / А. Котляр. Экономические науки. 1972. № 4.
125. Кравченко Н.А. К проблеме измерения и оценки национальных инновационных систем // ЭКО. Всероссийский экономический журнал, № 1, Январь 2010, С. 61-75.
126. Крутиков В.К. Легостов В.В. Малое предпринимательство и социально-экономический рост. Анализ отечественного и зарубежного опыта. М.: Ноосфера. 2006. – С.156-164.
127. Крутиков В.К. Психология «осажденной крепости»: от преодоления к развитию. Калуга. Издатель Захаров С.И. («СерНа»), 2017 С. 100-141
128. Крутиков В.К. Социальный тонус и успешность страны: самореализация человека и общества./Региональная экономика теория и практика. – 2013. – № 2(281).
129. Крутиков В.К. Формирование новой модели развития предпринимательства. Калуга: Издательство АКФ «Политоп». 2018. С.113-116.
130. Крутиков В.К. Цифровая экономика: проблемы и возможности. Калуга: Изд-во АКФ «Политоп». 2018. ISBN 978-5-93821-186-5. С. 112-141.
131. Крутиков В.К., Гворыс В., Дорожкина Т.В., Зайцев Ю.В. Экономика знаний в развитии региональной инновационной системы. Калуга: ЗАО «Прайт-К».2012.
132. Крутиков В.К., Национальное возрождение Поднебесной: опыт для Отечества. Калуга. «Эйдос», 2020. 246 с.
133. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В. Инновационная активность региона и иностранный капитал. Калуга: ЗАО «Типография Флагман», 2012.
134. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В., Демина О.В. Создание системы некоммерческих организаций в учреждениях высшего профессионального образования, как инструмента просвещения, обеспечивающего формирование гражданского общества и национальную безопасность.// «Национальные интересы: приоритеты и безопасность» № 20- декабря 2013.
135. Крутиков В.К., Косогорова Л.А, Дорожкина Т.В., Шаров С.В. Современный контур системы «тройной спирали»: генерация идей в борьбе с пандемией// Journal of Complementary Medicine Research 2021, Vol: 12, Issue: 2.
136. Крутиков В.К., Цифровая экономика: проблемы и возможности. Калуга. Издательство АКФ «Политоп».2018.- С.48–59.
137. Крутиков В.К., Якунина М.В. Влияние geopolитических факторов на экономический прорыв. Калуга: Издательство АКФ «Политоп». 2019.
138. Крыштановская О. В. Анатомия российской элиты. М.: Захаров, 2005. – С.228-240, 376.

139. Кузнецова О.А., Зуева М.С., Ярыгина А.А., 2017. Выявление регрессионной зависимости для основных макроэкономических показателей в кризисные периоды Российской Федерации // Прикладная математика и вопросы управления, №1. – 2017: 70-80.
140. Кулагина, Г.Д. Макроэкономическая статистика / Г.Д. Кулагина. М.: МЭСИ, 1999.
141. Леонов А.В., Пронин А.Ю. Инновационно-технологические пути обеспечения обороны и безопасности Российской Федерации // «Национальные интересы: приоритеты и безопасность» № 47(284) - декабрь 2014. С.2-10.
142. Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Системный анализ нестационарной экономики России(1992-2009): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. Монография. Издательство ИСА РАН. Москва. 2010.
143. Линь Ифу. Китайская экономика по-прежнему обладает потенциалом быстрого роста//Китай. №9(95). 2013. С. 5.
144. Литвяков, П.П. Научные основы использования трудовых ресурсов / П.П. Литвяков. М.: Мысль. 1969.
145. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005.
146. Малинин Д.И. Калуга. Опыт исторического путеводителя по Калуге и главным центрам губернии. Калуга: Золотая аллея, 2004. 276 с.
147. Менделеев Д. Проблемы экономического развития России. М.: Соцэкиз, 1960. 154 с.
148. Мокроносов, А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И. Н. Маврина. – Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014.
149. Московкин В.М., Муноз Л.Ф. Типологизация регионов по степени инвестиционной привлекательности и активности на примере регионов Центрального федерального округа России// Региональная экономика: теория и практика. 2015. - №46(421). Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Ко-стина О.И. Региональная экономика. Калуга. Издательство «Эйдос». 2015. С. 29-33.
150. Несена М.В. Влияние культурного разнообразия регионов России на экономические показатели //Общественные науки и современность. №5. С.72-85.
151. Овчинников В. Слагаемые успеха китайских реформ// Китай №10(84). 2012. С. 23.
152. Откровения первого вице-премьера//Эксперт №7 (933) февраль 2015 г. С.6.

153. Панова, А. С. Рыночная экономика и ее функции в современной экономике / А. С. Панова. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 12 (302). – С. 128-130
154. Папава В.Г. О ретроэкономике // Вопросы экономики. №10. 2017
155. Платонова И.Н. Денежно-кредитная политика валютный фактор российской денежно-кредитной политики// Финансы и кредит. ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ». Москва. №7(97) 2002
156. Полтерович В.М. Кризис институтов политической конкуренции, интернет и коллаборативная демократия//Вопросы экономики. 2021.- №1. С. 33-52.
157. Полтерович В.М. Куда идти: двадцать четыре тезиса // Экономическая наука современной России №3(66) 2014 г. С. 8-16.
158. Портрет.М. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильяме", – 608 с.. 2005.
159. Репкин А.И., Сергеева И.Г. Взаимосвязь экономической науки с экономическим и бизнес-образованием // Modern Economy Success. 2020. – № 1. С. 143-148.
160. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т.1. Вып. 1.
161. Савенков И.Е. Трудовые ресурсы предприятия: понятие и сущность//Управление экономическими системами. №11 (47). 2012.
162. Савина О.М. Формирование доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в условиях моратория на повышение налоговой нагрузки: региональный аспект//Региональная экономика: теория и практика. 2016. - №3(426).
163. Рутгайзер В.М. Нестационарная экономика России и оценочная деятельность //Имущественные отношения в Российской Федерации.№1(112). 2011
164. Савченко П., Федорова М. Человеческая доминанта в современных условиях // Экономист №3. – 2009.
165. Си Цзиньпин. О государственном управлении. Пекин: Изд-во литературы на иностранных языках, 2014. 624 с. С. 369-370.
166. Симонов В. Экономические проблемы в Новом Завете//Вопросы экономики №8. 1993. С.76.
167. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Соцэкгиз, 1962.
168. Соловьев, А.П. Экономическая и социальная эффективность использования трудовых ресурсов / А.П. Соловьев, Г.М. Романенкова. Л.: Лениздат, 1976.
169. Сонин, М.Я. Экономика труда / Под ред. Иванова И.П. М.: 1976.
170. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992. С.268.

171. Струмилин, С.Г. Проблемы экономики труда / С.Г. Струмилин. М.: Госполитиздат. 1957.
172. Сунь Ели. Мышление и стиль работы нового руководства Китая. О книге «Си Цзиньпин о государственном управлении» // Китай. № 11(109). 2014. - С.21.
173. Титов Б., Широв А. «Стратегия роста для России» // Вопросы экономики. №12. - 2017. - С.24-39.
174. Тумашев А.Р., Котенкова С.Н., Тумашева М.В. Экономическая теория. Часть I. Введение в экономическую теорию. Микроэкономика. Учебное пособие для студентов / А.Р. Тумашев, С.Н.Котенкова, М.В.Тумашева. – Казань: Казан. Ун-т, 2011. - 204 с.
175. Фальцман В. Российское предпринимательство с позиций христианской морали// Вопросы экономики №8. 2000.
176. Хуан Цзин. Рай для инноваций // Китай. №10. – 2017.
177. Цзун Хэ Взаимовыгодное сотрудничество – это лучший выбор// Китай № 12(158). 2018 С.20-21.
178. Цзунхэ. Место Китая в мировой торговле // Китай №3 (101). 2014. С.27.
179. Чжу Таотао. Опыт Китая в ВТО: уроки для России//Китай №10(84). 2012. С.31.
180. Чжун Хэ. Новая эпоха Интернет экономики // Китай. – 2016. №1 (123). С.42. 10.
181. Чун Яту Вездесущие «made in China // Китай №9 (95). 2013. С.39.
182. Чэн Нань. Новый бум покупки европейский предприятий // №4(78). 2012. – С. 35.
183. Шаньшань Ю. Динамичное развитие внешних инвестиций Китая // Китай. 2014. №2(100). С.27.
184. Шаньшань Ю. Мировой диалог о китайской мечте // Китай. – 2014. - №2(100).
185. Шершунов В.А. Управление инвестиционным и инновационным развитием Костромской области. М.: Современная экономика и право, 2004. 198 с.
186. Шэнлун Чэнь, Журнал. E-Scio. 2020.
187. Шлендер П.Э., Кокин Ю.П. Экономика труда. М.: Юрист, 2002.
188. Шушкевич Ю. Восточный шанс. Русско-японская война 1904-1905 гг. в ретроспективе исторического выбора. – М.: Компания Спутник, 2005. С 127.
189. Экономика Калужской области: состояние, проблемы, перспективы. Калуга: Издательство Н.Ф. Бочкаревой, 2004. С. 85-87.
190. Якунина М.В., Крутиков В.К., Посыпанова О.С. Модернизация и безопасность региона: монография. Калуга: ИП Якунина, 2015. С. 105-110.

Научно-практические материалы, отчеты, статистические сборники

191. Артамонов А.Д. Инновации в регион // Информационный вестник. Калуга. 2010. № 4. С. 5.
192. Ливрон В.Ф., Вревский А.Б., Мосолов Н.Н. и др. Военно-статистический сборник. Вып. 4: Россия. Спб.: Военная типография, 1871. С. 176–180.
193. Выступление О народном кредите // Калужские губернские ведомости. 1876 г. №5, - С. 3.
194. Обзор выступлений на панельной сессии в рамках Международного инвестиционного форума «Сочи-2014» // Эффективное антикризисное управление №5(86).- 2014. С.16.
195. Панельная дискуссия. Какая она, наука после Covid-19. [электронный ресурс] URL: <https://pressaobninsk.ru/vmfull/14850/> (дата обращения:08.09.2021).
196. Процессы реализации современных подходов к стратегическому планированию: цифровизация. «Современное социально-экономическое пространство: проблемы и перспективы». Сборник научных трудов под общей научной редакцией д.э.н., профессора Круткова В.К. – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос») 2020.
197. Садовничий В.А. Выступление на заседании Совета по науке и образованию. Стенографический отчёт о заседании Совета при Президенте по науке и образованию 8 декабря 2014 г. Санкт-Петербург [электронный ресурс] URL: <http://state.kremlin.ru/council/6/news/47196>. (дата обращения:08.09.2021).
198. Совещание по текущей ситуации в системе образования. Владимир Путин в режиме видеоконференции провёл совещание о ситуации в системе образования в условиях распространения новой коронавирусной инфекции [электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/63376> (дата обращения:08.09.2021).
199. Хайек Ф. Конкуренция, как процедура открытия//МЭиМО.- 1989.
200. Шерейкин М. Инвестиционный форум «Индустриальные парки России». Москва. 2010. С. 156.
201. Шохин А.Н., Акиндина Н.В., Астров В.Ю., Гурвич Е.Т., Замулин О.А., Клепач А.Н., May В.А., Орлова Н.В. Макроэкономические эффекты пандемии и перспективы восстановления экономики (По материалам круглого стола в рамках XXII Апрельской международной научной конференции НИУ ВШЭ)//Вопросы экономики №7. 2021. С. 5-31.
202. Шумпетер И. Теория экономического развития.- М.: Прогресс, 1982.
203. Энциклопедия. Мифы народов мира. Т.2. М.- 1982.
204. Янсон Ю.Э. Опыт статистического исследования о крестьянских наделах и платежах. Спб.: М. Стасюлевич, 1877. 199 с.

Интернет-ресурсы и литература на иностранных языках

205. Академик назвал две причины ужасающей убыли населения России [электронный ресурс] URL: https://www.mk.ru/economics/2021/01/29/akademik-nazval-dve-prichiny-uzhasayushhey-ubyli-naseleniya-rossii.html?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com (дата обращения: 22.07.2021).
206. Александр Аузан. Экономика у нас намного примитивнее, чем человеческий капитал [электронный ресурс] URL: <https://philologist.livejournal.com/10760866.html> (дата обращения: 10.08.2021).
207. Артамонов А.Д.: С инвесторами надо нянчиться, как с детьми.23.05.2014[электронный ресурс] URL: <http://ikaluga.com/news/2014/05/23/artamonov-s-investorami-nado-nyanchitsya-kak-s-detmi> (дата обращения: 14.07.2021).
208. Аузан А. «Считаем себя великими и большими, а экономику имеем 3% от мировой» [электронный ресурс] URL: <http://www.tks.ru/politics/2017/11/22/0024> (дата обращения: 22.07.2021).
209. Аузан А. Конструирование перемен: как изменить отношение россиян к реформам [электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/opinions/politics/05/09/2017/59ae6de39a79476d7c12700b> (дата обращения: 22.07.2021).
210. Аузан А.А. Почему в России чаще запрещают, чем разрешают [электронный ресурс] URL: https://aif.ru/money/economy/ekonomist_aleksandr_auzan_pochemu_v_rossii_chashche_zapreshchayut_chem_razreshayut?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com (дата обращения: 22.07.2021).
211. Без юрлица: в России за год закрылось почти 700 тыс. предприятий [электронный ресурс] URL: [https://iz.ru/935870/roza-almakunova/bez-iurlitca-v-rossii-za-god-zakrylos-pochti-700-tys-predpriatii](https://iz.ru/935870/roza-almakunova/bez-iurlitca-v-rossii-za-god-zakrylos-pochti-700-tys-predpriiatii) (дата обращения: 08.09.2021).
212. Беленков М.В., Широбоков В.Г., Яновский Л.П. Применение эконометрических методов в управлеченческом учете// Экономический анализ: теория и практика, 2006 г. - №16 [электронный ресурс] URL: <http://www.fin-izdat.ru> (дата обращения: 14.07.2021).
213. В Калуге Азаров еще раз убедился в технологической отсталости России и Украины [электронный ресурс] URL: <http://www.moyareklama.ru> (дата обращения: 22.07.2021).
214. В Минфине задумались о сокращении расходов на 10 процентов [электронный ресурс] URL: <http://lenta.ru/news/2014/10/27/cut/> (дата обращения: 15.07.2021).

215. В России явный перебор с неравенством доходов [электронный ресурс] URL: http://www.topic.lt/miru_mir/345249-v-rossii-yavnyy-perebor-s-neravenstvom-dohodov2-foto-1-video.html (дата обращения: 26.08.2021).
216. Ванденко А., Шевкин А. Откровения об образовании от игрока вдолгую [электронный ресурс] URL: <https://zen.yandex.ru/media/shevkin/otkroveniia-obobrazov-anii-ot-igroka-vdolguiu-5f0756c9c682a7301dcc9ef2> (дата обращения: 30.07.2021).
217. Все наши беды от низкой зарплаты! [электронный ресурс] URL: <http://www.eg.ru/daily/melochi/45450/> (дата обращения: 15.07.2021).
218. Выступление Медведев Д.А. на Форуме «Территория смыслов» [электронный ресурс] URL: <https://yandex.ru/video/preview/?text> (дата обращения: 17.07.2021).
219. Глава украинского правительства посетил индустриальные парки Калужской области. - 17 октября 2013 г. [электронный ресурс] URL: <http://www.sklad-man.ru/news.php?id=2573> (дата обращения: 25.07.2021).
220. Глазьев С.Ю. Мы находимся в ситуации гибридной мировой войны [электронный ресурс] URL: <https://zen.yandex.ru/media/pragmatic/sergei-glazev-my-nahodimsia-v-situacii-gibridnoi-mirovoi-voiny-5eb73b13f2aa0073ed977e71> (дата обращения: 11.09.2021).
221. Голикова ужаснулась ситуации в российском здравоохранении [электронный ресурс] URL: <https://www.business-gazeta.ru/news/451555> (дата обращения: 09.09.2021).
222. Горденко Г.В. Институциональные подходы к эволюции государственно-частного партнерства в России [электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-podhody-k-evolyutsii-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-rossii> (дата обращения: 01.09.2021).
223. Греф призвал не связывать экономический кризис с санкциями. [электронный ресурс] URL: <http://www.uralinform.ru/news/economy/220114-greph-prizval-ne-svyazyvat-ekonomiceskii-krizis-s-sankciyami/> (дата обращения: 22.07.2021).
224. Дальше будет еще хуже: экономисты о серьёзном ухудшении ситуации к концу 2021 года [электронный ресурс] URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5b88ed8b397d4300a9f11ee9/dalshe-budet-esce-huji-ekonomisty-o-sereznom-uhudshenii-situacii-k-koncu-2021-goda-60bf21625c70d473839e66e9> (дата обращения: 22.07.2021).
225. Дедолларизация: Китай завершил создание CIPS - альтернативы SWIFT [электронный ресурс] URL: <https://www.pravda.ru/news/world/asia/fareast/10-03-2015/1251770-dedollarizacia-0/> (дата обращения: 23.08.2021).
226. Дежина И.Г. Особенности российской «тройной спирали» отношений между государством наукой и бизнесом [электронный ресурс] URL:

- <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-rossiyskoy-troynoy-spirali-otnosheniy-mezhdu-gosudarstvom-naukoy-i-biznesom/viewer> (дата обращения: 01.09.2021).
227. Долговая нагрузка на россиян стала максимальной за семь лет, заявили в ЦБ [электронный ресурс] URL: <https://ria.ru/20191031/1560443045.html> (дата обращения: 08.09.2021).
228. Дума приняла закон «О цифровых финансовых активах». [электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5f16c6379a794732b6dd31e7> (дата обращения: 23.08.2021).
229. Дэвидсон Х., Ян Л. Китай запускает масштабный эксперимент с государственной цифровой валютой [электронный ресурс] URL: <https://inosmi.ru/economic/20200502/247367993.html> (дата обращения: 27.08.2021).
230. Ивантер В.В. Мы не лентяи. Нам мало платят! [электронный ресурс] URL: <http://www.aif.ru/money/economy/1172503> (дата обращения: 14.07.2021).
231. Идрисов Г. В поисках новой модели роста Г. Идрисов, В. May, А. Божечкова // Вопросы экономики. – 2017. – № 12. – С. 5-23. [электронный ресурс] URL: <https://dlib.eastview.com/browse/doc/50030094> (дата обращения: 27.08.2021).
232. Иноземцев В. Конец истории (сиквел) [электронный ресурс] URL: https://echo.msk.ru/blog/v_inozemcev/2616891-echo/ (дата обращения: 30.07.2021).
233. Йонссон О., Оуэн Т. Каким будет мир после пандемии? Project Syndicate (США): как управлять новой цифровой отраслью. [электронный ресурс] URL: <https://inosmi.ru/economic/20201021/248377809.html> (дата обращения: 10.09.2021).
234. Ищенко Н. и др. Экономика России доползла до кризиса. Минэкономразвития признало: экономика входит в кризис. 3 декабря 2014 г. «Ведомости» [электронный ресурс] URL: [http://news.mail.ru/economics/20337219/?frommail=1.](http://news.mail.ru/economics/20337219/?frommail=1) (дата обращения: 10.09.2021).
235. Китай купил большую часть Европы [электронный ресурс] URL: <https://www.discred.ru/2018/04/26/kitaj-kupil-bolshuyu-chast-evropy/> (дата обращения: 22.07.2021).
236. Корнай Янош. Размышления о капитализме. Предисловие к русскому изданию 2011г. [электронный ресурс] URL: http://thelib.ru/books/yanosh_kornai/razmyshleniya_o_kapitalizme-read.html (дата обращения: 25.07.2021).

237. Кудрин А., Цывинский О. Обзор «Российские регионы: драйверы роста» 2014г. [электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 27.08.2021).
238. Лима П. Криптовалюта позволит возродить систему золотого стандарта [электронный ресурс] URL: <http://inosmi.ru/economic/20171126/240852842.html> (дата обращения: 27.08.2021).
239. Малышев Е.А. Особенности взаимодействия государства, бизнеса и университетов в рамках модели «Тройной спирали» на приграничных территориях [электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vzaimodeystviya-gosudarstva-biznesa-i-universitetov-v-ramkah-modeli-troynoy-spirali-na-prigranichnyh-territoriyah/viewer> (дата обращения: 01.09.2021).
240. Манько Н.Н. Развитие партнерства государства и бизнеса в сфере инноваций и научных разработок [электронный ресурс] URL: <https://www.litmir.me/br/?b=707084&p=17> (дата обращения: 01.09.2021).
241. Маркс К. Капитал. Т. 1. Глава 24. 1952. [электронный ресурс] URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-24.html> (дата обращения: 22.07.2021).
242. Матвиенко призвала увеличить долю студентов в медицинских вузах на целевом обучении [электронный ресурс] URL: <https://regnum.ru/news/society/2755733.html> (дата обращения: 09.09.2021).
243. МВФ: Китай обогнал Америку по ВВП [электронный ресурс] URL: <http://www.fomag.ru/ru/news/exchange.aspx?news=5647> (дата обращения: 22.07.2021).
244. Международный индекс счастья [электронный ресурс] URL: <http://wwwru.wikipedia.org> Международный индекс счастья (дата обращения: 01.07.2021)
245. Миркин Я. Что делать дальше «экономике слонов»? [электронный ресурс] URL: <http://www.rosbalt.ru/posts/2017/12/12/1667667.html> (дата обращения: 04.07.2021).
246. Мировой рекорд неравенства: Евгений Гонтмахер о том, как 35% российской экономики оказалось в руках у 117 человек. [электронный ресурс] URL: https://tvtrain.ru/teleshow/vechernee_shou/ekonomika-530072/ (дата обращения: 22.07.2021).
247. Михайлов В.Н. Методические подходы к созданию регионального центра взаимодействия «Власть-бизнес-наука» в контексте модели «Тройной спирали» [электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podkhody-k-sozdaniyu-regionalnogo-tsentrav-vzaimodeystviya-vlast-biznes-nauka-v-kontekste-modeli-troynoy-spirali> (дата обращения: 05.09.2021).

248. Мишустин заявил, что отказ от традиционных форм образования не будет [электронный ресурс] URL: <https://tass.ru/obschestvo/9023015> (дата обращения: 14.09.2021).
249. Мишустин рассказал о плюсах технического образования [электронный ресурс] URL: <https://ria.ru/20200313/1568558886.html> (дата обращения: 24.07.2021).
250. Мустакаева А. Россия: бизнес и население не верят в прорыв экономики [электронный ресурс] URL: <https://inosmi.ru/economic/20191003/245946812.html> (дата обращения: 08.09.2021).
251. На свет появился крипторубль, российская версия биткойна [электронный ресурс] URL: <http://inosmi.ru/economic/20171020/240581286.html> (дата обращения: 20.08.2021).
252. Официальный портал органов власти Калужской области [электронный ресурс] URL: <https://admoblkaluga.ru/main/> (дата обращения: 30.07.2021).
253. Официальный сайт Евростата [электронный ресурс] URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (дата обращения: 01.07.2021).
254. Официальный сайт Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского [электронный ресурс] URL: <https://tksu.ru/> (дата обращения: 11.09.2021).
255. Официальный сайт ФАТФ [электронный ресурс] URL: <http://www.fatf-gafi.org> (дата обращения: 20.08.2021).
256. Потанин анонсировал запуск криптовалюты [электронный ресурс] URL: https://lenta.ru/news/2018/10/24/potanin_kommers/ (дата обращения: 23.08.2021).
257. Почти половине российских семей денег хватило только на еду и одежду [электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/05/2019/5cebd9cf9a79474ebd28be0c> (дата обращения: 08.09.2021).
258. Президент РФ поручил обеспечить выполнение Хартии открытых данных G8 [электронный ресурс] URL: <http://www.interfax.ru/russia/336478> (дата обращения: 19.07.2021).
259. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс] [электронный ресурс] URL: <http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf> (дата обращения: 10.08.2021).
260. Промышленники меняют крипто валюту. РСПП готовит альтернативное регулирование сегмента [электронный ресурс] URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3773051> (дата обращения: 26.08.2021).
261. Путин предрек дефицит квалифицированных кадров в России [электронный ресурс] URL:

https://www.gazeta.ru/business/news/2019/11/01/n_13648052.shtml?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews (дата обращения: 19.07.2021).

262. Путин распорядился выпустить российскую криптовалюту – крипторубль [электронный ресурс] URL: <https://habr.com/ru/post/407417/> (дата обращения: 19.07.2021).

263. Ректоры флагманских вузов назвали условия для построения в России экономики знаний [электронный ресурс] URL: https://forpost-sz.ru/a/2020-05-01/rektory-flagmanskih-vuzov-nazvali-usloviya-dlya-postroeniya-v-rossii-ehkonomiki?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com (дата обращения: 27.07.2021)

264. Ричард Талер. Новая поведенческая экономика [электронный ресурс] URL: https://bookz.ru/authors/ri4ard-taler/novaa-po_145/1-novaa-po_145.html (дата обращения: 10.08.2021).

265. России нужны умные инвестиции [электронный ресурс] URL: http://www.sovetnikprezidenta.ru/86/2_o_i_vlast.html (дата обращения: 14.07.2021).

266. Россия пытается увеличить продолжительность жизни населения. Кэти Лэлли (KathyLally). 2013[электронный ресурс] URL: inosmi.ru/Obshchestvo/20130222/206207458.html. (дата обращения: 01.07.2021).

267. Россиянам "зарезали" медицину: Счетная палата выявила вопиющее неравенство [электронный ресурс] URL: <https://aurora.network/articles/10-vlast-i-obshhestvo/65713-rossijanam-zarezali-meditsinu-schetnaja-palata-vyjavila-vopijushhee-neravenstvo> (дата обращения: 09.09.2021).

268. С. Глазьев Нищий донор мирового капитала. [электронный ресурс] URL: <https://universe-tss.su/main/politika/russia/98586-sergej-glazev-nischij-donor-mirovogo-kapitala.html> (дата обращения: 19.07.2021).

269. Сайт BBC Русская служба. «Обама выделяет миллиарды на развитие медицины». Савченко Ю. 2009. [электронный ресурс] URL: [http://tevel1.com:81.](http://tevel1.com:81/) (дата обращения: 05.07.2021).

270. Сайт Президента РФ [электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/> (дата обращения: 19.07.2021).

271. Сайт программы «Особое мнение». И. Гмыза. «Будем за них радоваться». Интервью Богданова И.Я. руководителя отдела социологии и экономики Института социально-политических исследований РАН. 27.06.2012 [электронный ресурс] URL: <http://www.Radiorus.ru> (дата обращения: 12.07.2021).

272. Сайт Росстата [электронный ресурс] URL: www.gks.ru/ (дата обращения: 20.07.2021).

273. Сайт Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров России [электронный ресурс] URL: <http://www.21mpp.ru/sojuz-klasterov/> (дата обращения: 05.07.2021).
274. Сайт Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года [электронный ресурс] URL: <http://www.pharma2020.ru/> (дата обращения: 05.07.2021).
275. Сальникова Ю. Путин заявил, что в России не собираются переходить полностью на дистанционное обучение. Такой формат был востребован в период пандемии [электронный ресурс] URL: <https://www.kp.ru/online/news/3930664/> (дата обращения: 11.09.2021).
276. Сахаров А.Д. Конвергенция [электронный ресурс] URL: sakharov-archive.ru/Raboty/Rabot_70.html (дата обращения: 26.08.2021).
277. Селезнев М. Китай убивает биткоин [электронный ресурс] URL: <https://lenta.ru/articles/2017/09/15/chinabit/> (дата обращения: 27.08.2021).
278. Сергей Глазьев заявил о выводе из России триллиона долларов [электронный ресурс] URL: <http://prezidentpress.ru/news/5076-sergey-glazev-zayavil-o-vyvode-iz-rossii-trilliona-dollarov.html> (дата обращения: 19.07.2021).
279. Сергей Глазьев: мы находимся в ситуации гибридной мировой войны [электронный ресурс] URL: <https://zen.yandex.ru/media/pragmatic/sergei-glazev-my-nahodimsia-v-situacii-gibridnoi-mirovoi-voiny-5eb73b13f2aa0073ed977e7> (дата обращения: 19.07.2021).
280. Сергей Глазьев: О тёплом болоте сырьевой трясины. [электронный ресурс] URL: <http://www.aif.ru> (дата обращения: 26.08.2021).
281. Сергей Миронов: родительство должно стать самой важной и ответственной общественной функцией в России. Выступление на XXIII Всемирный Русский Народный Собор 18 октября 2019г. [электронный ресурс] URL: <http://www.spravedliv.ru/9860510> (дата обращения: 06.09.2021).
282. Сидорова Е. Госдума рассмотрит более 20 законопроектов по цифровой экономике [электронный ресурс] URL: <https://ru.ihodl.com/topnews/2019-01-09/gosduma-rassmotrit-bolee-20-zakonoproektov-po-cifrovoj-ekonomike/> (дата обращения: 17.08.2021).
283. Силуанов заявил о новой реальности в экономике: «Тучные годы прошли» [электронный ресурс] URL: https://www.mk.ru/economics/2020/04/05/siluanov-zayavil-o-novoy-realnosti-v-ekonomike-tuchnye-gody-proshli.html?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews (дата обращения: 20.07.2021).
284. Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика [электронный ресурс] URL: [www.2020strategy.ru.](http://www.2020strategy.ru) (дата обращения: 12.07.2021).

285. Счетная палата констатировала развал медицины в России [электронный ресурс] URL: https://www.ng.ru/economics/2020-02-27/4_7805_healthcare.html (дата обращения: 07.09.2021).
286. Татьяна Абанкина: В России наблюдается неравномерное распределение доходов [электронный ресурс] URL: <https://newizv.ru/article/general/05-12-2019/tatyana-abankina-v-rossii-nablyudaetsya-neravnomerne-raspredelenie-dohodov> (дата обращения: 17.07.2021).
287. Титов Д. Почему упало число малых и средних предпринимателей [электронный ресурс] URL: <https://www.eg-online.ru/article/404971/> (дата обращения: 08.09.2021).
288. Топ-10 стран, признавших Bitcoin [электронный ресурс] URL: <http://promining.su/top-10-stran-priznavshih-bitcoin/> (дата обращения: 20.08.2021).
289. Трегубова Е. В пользу олигархов. Почему Россия лидирует по неравенству доходов населения [электронный ресурс] URL: <http://www.aif.ru/money/business/945640> (дата обращения: 12.07.2021).
290. Тяжело в лечении. Почему на местах не работают реформы здравоохранения? [электронный ресурс] URL: https://aif.ru/society/healthcare/tyazhelo_v_lechenii_pochemu_na_mestah_ne_rabotayut_reformy_zdravoohraneniya (дата обращения: 07.09.2021).
291. Фейк государственного масштаба. Госдума официально признала данные Росстата о рекордном росте экономики манипуляцией с цифрами. [электронный ресурс] URL: https://news.rambler.ru/sociology/42905807/?utm_content=rnews&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения: 08.09.2021).
292. Хуаньцю шибао (Китай): финансовые санкции также ослабят господство доллара [электронный ресурс] URL: <https://inosmi.ru/economic/20181122/244063692.html> (дата обращения: 26.08.2021).
293. Юшко Н.Н. Оценка потребительских предпочтений как основного элемента конкурентоспособности аптеки// Региональная экономика: теория и практика, 2007 г. - №15, [электронный ресурс] URL: <http://www.fin-izdat.ru> (дата обращения: 16.07.2021).
294. Япония. Сайты [электронный ресурс] URL: www.fsa.go.jp/en/index.html (дата обращения: 20.08.2021).
295. Судья КС вынес вердикт российскому образованию. Константин Арановский поставил под сомнение ценность дипломов отечественных вузов [электронный ресурс] URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4125068> (дата обращения: 28.07.2020)

296. Росстат оценил масштаб снижения реальных располагаемых доходов россиян [электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2021/60129a749a7947cf1ca85d53> (дата обращения: 17.07.2021).
297. Официальный сайт МРНЦ им. А.Ф. Цыба – филиал ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России [электронный ресурс] URL: <https://mrrc.nmicr.ru/> (дата обращения: 25.09.2021).
298. Официальный сайт Акционерное общество «Государственный научный центр Российской Федерации – Физико-энергетический институт имени А.И. Лейпунского» [электронный ресурс] URL: <https://ippe.ru/home/official-info> (дата обращения: 25.09.2021).
299. Чернышёв Евгений. Россия поехала вниз с «демографической горки». // Накануне RU.2019 г. [электронный ресурс] URL: www.nakanune.ru (дата обращения: 03.10.2021).
300. В Обнинске создадут парк атомных и медицинских технологий [электронный ресурс] URL: <https://ria.ru/20200626/1573526653.html> (дата обращения: 03.10.2021).
301. Правительство России создает в Обнинске научно-технологический центр «Парк атомных и медицинских технологий» [электронный ресурс] URL: <https://www.atomic-energy.ru/news/2021/04/28/113610> (дата обращения: 05.08.2021).
302. Опубликован проект постановления Правительства РФ о создании инновационного научно-технологического центра «Парк атомных и медицинских технологий» в Калужской области [электронный ресурс] URL: https://meditex.ru/news_all/OpublikovanprojektpostanovleniyaPravitelstvaRFosozdaniinnovatsionnogonauchnotekhnologicheskogotsentr/ (дата обращения: 23.08.2021).
303. Ильев Д. Владислав Шапша сообщил о скором формировании новых промышленных кластеров в Калужской области [электронный ресурс] URL: <https://www.kp40.ru/news/invest/80456/> (дата обращения: 23.08.2021).
304. «Росатом» создаст в Обнинске инновационный научно-технологический центр. Об этом сообщает "Рамблер". [электронный ресурс] URL: https://news.rambler.ru/science/45413379/?utm_content=news_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylinkhttps://news.rambler.ru/science/45413379-rosatom-sozdast-v-obninske-innovatsionnyy-nauchno-tehnologicheskiy-tsentr/ (дата обращения: 23.08.2021).
305. Министр обороны Шойгу назвал страшнейшую угрозу для России [электронный ресурс] URL: <https://lenta.ru/news/2021/08/11/razobcheniye/> (дата обращения: 23.08.2021).

306. «Норникель» готов выпустить собственную крипто валюту в 2019 году [электронный ресурс] URL: <http://btcdesk.ru/nornikel-gotov-vypystit-sobstvennyu-criptovalyutu-v-2019-gody.html> (дата обращения: 23.08.2021).
307. «Норникель» решил запустить собственную криптовалюту [электронный ресурс] URL: https://www.dp.ru/a/2018/10/24/Nornikel_reshil_zapusti (дата обращения: 23.08.2021).
308. 26 способов, которыми Китай переиграл Америку [электронный ресурс] URL: <http://ermakinfo.ru/2014/10/11/26-sposobov-kotoryimi-kitay-pereigral-ameriku/> (дата обращения: 27.07.2021).
309. New Economics Foundation [электронный ресурс] URL: <http://www.neweconomics.org> (дата обращения: 17.07.2021).
310. U.S. Commodity Futures Trading Commission (CFTC) [электронный ресурс] URL: <http://www.cftc.gov/index.htm> (дата обращения: 17.07.2021).
311. U.S. losing high-tech manufacturing jobs to Asia. [электронный ресурс] URL: http://www.washingtonpost.com/business/economy/us-losing-high-tech-manufacturing-jobs-to-asia/2012/01/17/gIQA9P1S6P_sto (дата обращения: 17.07.2021).
312. Druker P. Innovation and Entrepreneurship (Practice Principles) – L.: Pan Books, 1986.

Учебно-методические и информационные источники

Основная литература:

313. Экономика: учебное пособие / Р.А. Галиахметов, Н.Г. Соколова, Э.Н. Тихонова [и др.]; под редакцией Р.А. Галиахметова. – Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. – 370 с. – ISBN 978-5-4497-0762-8. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/99375.html> (дата обращения: 12.04.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – DOI: <https://doi.org/10.23682/99375>
314. Финансовая грамотность: учебник / Ю. Р. Туманян, О. А. Ищенко-Падукова, А. Н. Козлов [и др.]. – Ростов-на-Дону, Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2020. – 212 с. – ISBN 978-5-9275-3558-3. – Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/107990.html> (дата обращения: 12.04.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей
315. Экономика: теория и практика: учебное пособие / составители Ф. В. Узунов, Н. В. Рогова, С. О. Ященко. – Симферополь : Университет экономики и управления, 2020. – 268 с. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL:

- <https://www.iprbookshop.ru/108066.html> (дата обращения: 12.04.2022). – Режим доступа: для авторизир. Пользователей
316. Экономическая культура и финансовая грамотность: основы экономических решений: практикум для бакалавриата / С. А. Гаранина, И. Г. Горловская, С. В. Дегтярева [и др.] ; под редакцией И. Г. Горловской, Л. В. Завьяловой. – Омск: Издательство Омского государственного университета, 2021. – 68 с. – ISBN 978-5-7779-2557-2. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/120299.html> (дата обращения: 12.04.2022).
317. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, М. А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2016 – 480 с.
318. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика [Текст]: учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. – 2-е изд., стер. – М. : Кнорус, 2013. – 304с. – (Бакалавриат)
319. Финансовый менеджмент: Учебник /Под ред. Е.И.Шохина – М.: Кнорус, 2012.
320. Финансовый менеджмент: Учебник /Под ред. И.Я. Лукасевича – М.: Национальное образование, 2013. – 768 с.
321. Корпоративные финансы: Учебник для вузов. / Под ред. МВ. Романовского, А. И. Вострокнутовой - М.: Питер, 2014. - 592 с.
322. Корпоративные финансы [Текст] : учеб. пособие / Н. В. Никитина, В. В. Янов. - 2-е изд., стер. - М.: Кнорус, 2014. - 512с. - (Бакалавриат)
323. Корпоративные финансы. Учебник для бакалавров / Под ред. Т.В. Теплова М.: Издательство Юрайт, 2015 – 655 с.
324. Корпоративные финансы. Бочаров В.В. , Леонтьев В.Е. Учебное пособие. М.:Юрайт, 2015. – 592 с.
325. Финансы [Текст] : учебник /Под ред. Е.В. Маркиной. - М. : Кнорус, 2014. - 432с. - (Бакалавриат)
326. Финансы, деньги, кредит, банки [Текст] : учебник / Под ред. Т.М. Ковалевой. - М. : Кнорус, 2014. - 256с. - (Бакалавриат)
327. Финансы. Учебник для бакалавров /Под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В. М.: Издательство Юрайт, 2013 – 559 с.
328. Финансы. Учебник для бакалавров. Жилкина А.Н., Ковалева А.М. 6-е изд., пер. и доп. М.: Юрайт, 2013. – 443 с.
329. Финансы. Учебник. / Под ред. Грязновой А.Г., Маркиной Е.В. - М.: Финансы и статистика, 2-е изд., 2012г.
330. Финансы организаций (предприятий): Учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. - 1-е изд., испр. - (Высшее образование)., (Гриф). ИНФРА- М, 2011 г. – 575 с
331. Финансовый менеджмент: Учебник/Под ред. Е.И. Шохина – М.: Кнорус, 2012.

332. Сайт «Профессор Крутиков В.К.» Раздел и монографии и пособия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
Крутиков Валерий Константинович (vkrutikov.ru); Монографии | Крутиков Валерий Константинович (vkrutikov.ru)

Программное обеспечение:

333. Операционная система Microsoft Windows 8.1 Professional 1Лицензия №: 64556638 от 23.12.2014
334. Программное обеспечение Microsoft Office Professional Plus 2013 Лицензия №: 64367059 от 17.11.2014
335. Программное обеспечение Microsoft Office Standard 2013 Лицензия №: 64252887 от 22.10.2014

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

336. Справочно-правовая система Консультант плюс <http://www.consultant.ru/>
337. Информационно-правовой портал Гарант.ру <http://www.garant.ru/>
338. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» (ИС "Единое окно ") <http://window.edu.ru>
339. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru>
340. Портал «Информационно-коммуникационные технологии в образовании» <http://www.ict.edu.ru>
341. Полнотекстовая база Новости. Обзор СМИ <https://www.polpred.com/>
342. Электронная библиотека КГУ им. К.Э. Циолковского <http://irbis.tksu.ru/>
343. Информационно-издательский центр "Статистика России" <http://www.statbook.ru>
344. Большой портал для малого бизнеса. <https://www.business.ru/article/3896-chto-takoe-klyuchevaya-stavka?ysclid=l669dyojv5554551211>

Периодические издания:

345. Право и экономика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>
346. Креативная экономика и социальные инновации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>
347. Международная экономика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>

348. Политика, экономика и инновации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>
349. Регион: экономика и социология. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>
350. Вопросы экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
351. Вопросы экономики (vopreco.ru)
352. Финансовый менеджмент. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Журнал "Финансовый менеджмент" (finman.ru)
353. Деньги и кредит. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tjmf.econs.online/>
354. Китай. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
画报 (kitaichina.com)

В.К. Крутиков, М.В. Якунина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Подписано в печать 16.08.2022.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная

Печать цифровая.

Усл. печ. л. ???. Тираж ????. экз. Зак. № ??.



Отпечатано в типографии «Наша Полиграфия»,
248009, Калуга, Грабцевское шоссе, 126.

☎ (4842) 77-00-75; +7 910 910 50 54

✉ ilstrel@yandex.ru

✉ nasha-poligrafia.ru

ISBN 978-5-907460-67-6



9 785907 460676 >