

ВОЕННЫЙ АВИАЦИОННЫЙ ИНЖЕНЕРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

И.Ю. Устинов

ЭКОНОМИКА. МАКРОЭКОНОМИКА

Учебное пособие

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ,
ДИССЕРТАЦИИ -
На сайте электронной
библиотеки
www.учебники.информ2000.рф

Воронеж
2010

УДК 330.101.54
ББК 65.012
У80

Рецензенты: канд. экон. наук, доцент П.П. Герасимов,
канд. экон. наук, доцент Н.А. Чекмезов

Устинов И.Ю.

Экономика. Макроэкономика. Учебное пособие. -
Воронеж: ВАИУ, 2010. – 171 с.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с программой курса «Экономика» для военных инженерных вузов, соответствующей Государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования.

В учебном пособии рассматриваются основные вопросы макроэкономики. Особое внимание уделено проблемам экономического развития России в рамках мирового хозяйства и системы международного разделения труда, реформирования ВС РФ, совершенствования военно-технического сотрудничества.

Для курсантов и преподавателей инженерных и инженерно-экономических специальностей военных вузов.

ББК 65.012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Национальная экономика: отраслевая структура, макроэкономические показатели, цикличность развития. Военно-экономическая эффективность	5
1.1. Национальная экономика как единое целое.....	5
1.2. Национальный доход и располагаемый личный доход	14
1.3. Цикличность как форма экономического развития	18
1.4. Военная экономика и общественное производство	27
Глава 2. Макроэкономическое равновесие. Общее благосостояние.....	33
2.1. Макроэкономика. Макроэкономическое равновесие.....	33
2.2. Потребление и сбережения. Инвестиции	43
2.3. Общее равновесие и благосостояние	50
2.4. Макроэкономическая нестабильность и ее влияние на обороноспособность.....	61
Глава 3. Мировая экономика и международные экономические отношения. Международные военно-экономические отношения	64
3.1. Понятие мировой экономики. Международные экономические отношения	64
3.2. Международные военно-экономические отношения, их сущность, структура, содержание и формы	82
Глава 4. Экономика России: особенности, состояние и перспективы развития.....	88
4.1. Особенности переходной экономики России.....	88
4.2. Структурные сдвиги в экономике, открытая экономика	108
4.3. Формирование новой системы национальной безопасности и ее экономическое обеспечение.....	112
Глава 5. Основы организации финансово-экономической деятельности	118
5.1. Основы организации финансово-экономической деятельности в воинской части	118
5.2. Экономическая работа в войсках	122
Глава 6. Расходы Министерства обороны РФ в бюджетной классификации Российской Федерации. Финансовое планирование в воинской части.....	128
6.1. Состав расходов МО РФ в бюджетной классификации РФ.....	128
6.2. Организация исполнения бюджетной сметы и сметы доходов и расходов воинской части через органы федерального казначейства	135
Глава 7. Организация бюджетного учета и экономической деятельности подразделений и служб воинской части.....	149
7.1. Организация бюджетного учета в воинской части	149
7.2. Порядок обеспечения военнослужащих денежным довольствием и социальными выплатами в воинской части	166
Заключение.....	169
Приложение. Список английских условных сокращений	170

ВВЕДЕНИЕ

При подготовке данного учебного пособия была поставлена цель в доступной форме объяснить сложные макроэкономические процессы, сформировать у обучаемых необходимый уровень экономической культуры, пробудить интерес к изучению данной науки.

В учебном пособии рассмотрены наиболее важные макроэкономические модели, даны определения основных понятий, приведены важнейшие формулы и графики.

Большое внимание уделено анализу методологических принципов функционирования национальной экономики, основной базовой макроэкономической модели «совокупный спрос - совокупное предложение» и условий ее равновесия. Подробно изложены принципы функционирования банковской системы и механизмы монетарной политики, особенности формирования государственного бюджета и проблемы фискальной политики.

Предлагаемое учебное пособие подготовлено на основе опыта чтения лекций по экономике курсантам различных специальностей, что позволило придать учебному пособию максимально универсальный характер, пригодный для использования не только в процессе обучения, но и в повседневной деятельности.

Материал, излагаемый в учебном пособии, соответствует государственным образовательным стандартам высшей военной школы.

Глава 1. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА, МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ. ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Знание экономических основ и законов микроэкономики, лаконично изложенных в учебном пособии «Экономика. Микроэкономика», с переходом в определенной последовательности к макроэкономике позволяет получить более полное (цельное) представление об экономической жизни общества.

Необходимо заметить, что на макроэкономическом уровне исследуются вопросы, относящиеся к экономике страны в целом. Здесь наиболее важное значение имеет выяснение проблем воспроизводства, а также определение условий макроэкономического равновесия.

В настоящее время в России идут процессы становления рыночной экономики и на первый план выступают проблемы, связанные с устойчивым ростом экономических показателей, повышением долгосрочной отдачи ресурсов (факторов производства), обеспечением рационального и справедливого распределения доходов.

В связи с вышеуказанным представляется достаточно важным изучение таких экономических понятий, как совокупный национальный продукт, внутренний и валовой национальный продукт, процесс их распределения и влияние на благосостояние граждан страны, которыми все мы являемся.

1.1. Национальная экономика как единое целое

Под **национальной экономикой** понимается существующая в рамках национальных границ совокупность хозяйственных сфер, отраслей, производств и возникающих в них и между ними экономических отношений.

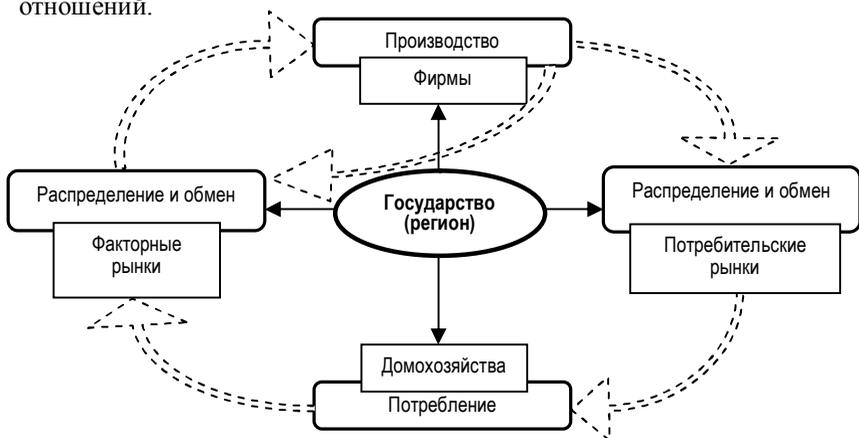


Рис. 1.1. Основные сферы и субъекты национальной экономики

Основные сферы экономики и вовлеченные в них субъекты представлены на рис. 1.1.

Национальная экономика как целостный организм характеризуется следующими признаками:

1. Общее экономическое пространство с единым законодательством, единой денежной единицей, общей кредитно-денежной и финансовой системой.

2. Наличие тесных экономических связей между хозяйственными субъектами с общим воспроизводственным контуром.

3. Территориальная определенность с общим экономическим центром, который выполняет регулирующую и координационную роль.

В национальной экономике каждый субъект, будь то хозяйство, фирма, регион или государство, включаясь в экономическое пространство, преследует свой интерес. Согласование же интересов направляется *объективными экономическими законами*: каждый индивид, имея свой собственный интерес, одновременно способствует достижению наибольшего блага для всех.

Национальная экономика стремится к стабильности, эффективности, справедливости через обеспечение:

- стабильного роста национального объема производства;
- высокого и стабильного уровня занятости;
- стабильного уровня цен;
- поддержания равновесного внешнего баланса.

Названные цели достигаются через применение определенных инструментов макроэкономического регулирования. Ими являются:

- фискальная политика (оперирование государственным бюджетом через налоговую систему и расходы государства);
- денежно-кредитная политика (контроль за денежным предложением через ставку процента, резервную норму и другие инструменты);
- политика регулирования доходов (от свободного установления заработной платы и цен до декретного контроля);
- внешнеэкономическая политика (торговая политика, регулирование обменного курса).

Общим и конечным результатами функционирования национальной экономики являются приращение национального богатства, объемов прибыльных и нужных обществу товаров и услуг, наиболее эффективное использование ограниченных людских и материальных ресурсов.

Все участники национальной экономики в результате своего взаимодействия формируют устойчивые закономерности ее развития. Это взаимодействие отражает *модель кругооборота продуктов и товаров*. Ее можно представить с помощью табл. 1.1.

Макроэкономический анализ требует воспроизводственного подхода, который обнаруживает главную проблему рыночной экономики на макроуровне - *проблему макроэкономического равновесия*. Сложность этой проблемы обусловлена тем, что национальное хозяйство не

является застывшим, оно находится в движении, при этом происходят изменения в соотношении между отдельными сферами, отраслями экономики, между составляющими общественного продукта. Макроэкономическое равновесие предполагает наличие определенных пропорций.

Основные макроэкономические пропорции – это соотношения между составными частями и элементами экономики, обеспечивающие непрерывность процесса производства, распределения, обмена и потребления:

- а) между составными частями общественного продукта (фондами возмещения, накопления и потребления);
- б) фондом потребления и накопления как составными частями национального дохода;
- в) валовыми и чистыми инвестициями;
- г) факторами производства;
- д) экспортом и импортом и т.д.

Таблица 1.1

Кругооборот	к домохозяйствам	к предпринимателям	к государству	к иностранному сектору
от домохозяйств		Оплата благ	Прямые налоги	Переводы части дохода
от предпринимателей	Оплата факторов производства		Прямые и косвенные налоги	Оплата импорта
от государства	Трансфертные платежи	Оплата благ, субвенций		Экономическая помощь
от иностранного сектора	Переводы	Оплата экспорта	Экономическая помощь	

Отмеченные пропорции предстают как макроэкономические. В их рамках складываются **межотраслевые пропорции** – соотношения между отдельными отраслями (промышленностью и сельским хозяйством, добывающей и обрабатывающей промышленностью и т.д.).

В пределах отдельных отраслей существуют **внутриотраслевые пропорции** - соотношения между подотраслями и между предприятиями, формирующими отрасль (например, производство чугуна и стали, мяса и молока и т.п.).

Существуют и **внутрихозяйственные пропорции** - соотношения внутри отдельных предприятий и фирм.

Поскольку национальная экономика связана с внешним рынком, то существует и **международные внешнеэкономические пропорции** – соотношения между национальными хозяйствами.

Отмеченные пропорции требуют соблюдения, так как без этого экономика не может развиваться. Так что можно говорить о действии **объективного закона пропорционального развития**.

Пропорции не являются раз и навсегда данными. Они весьма динамичны, особенно в современных условиях. **Динамичность пропорций обусловлена:**

- изменениями в структуре общественных потребностей – они требуют изменений и в структуре производства;

- изменением факторов производства, меняющих производственные возможности страны: состав и качество рабочей силы, средств производства, природных ресурсов и условий;

- действием научно-технического прогресса. Прежде всего, он влияет на производство, так как обуславливает появление новой техники, материалов, технологий;

- действием внешнеэкономических и политических факторов. Например, распад СССР коренным образом изменил воспроизводственные пропорции в российской экономике. Введение в США ограничительных тарифов на ввозимый из России металл вызвал изменения пропорций в российской металлургической промышленности.

Изменение воспроизводственных пропорций обеспечивает движение инвестиций и находит отражение – в темпах роста соответствующих отраслей и сфер производства – где-то они оказываются выше средних, где-то – ниже, а где-то происходит абсолютное сокращение производства.

Особенностью рыночной экономики является то, что воспроизводственные пропорции устанавливаются в ней через действие *закона спроса и предложения*. Этот закон, действуя в отношении отдельных товаров, обуславливает взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения, соотношение между которыми характеризует важнейшую макроэкономическую пропорцию. Важнейшая из макроэкономических пропорций – *равновесие между спросом и предложением денег*.

Рассмотрим основные макроэкономические показатели, структуру внутреннего валового продукта и способы его измерения.

Общую характеристику развития национальной экономики, ее структуры, институтов и механизмов функционирования дает *система национальных счетов* (СНС). Ее синонимом является *система национального счетоводства*.

Система национальных счетов представляет собой адекватный рыночной экономике национальный учет на основе системы взаимосвязанных показателей и классификаций, используемых для описания и анализа наиболее общих результатов и аспектов экономического процесса на макроуровне.

СНС возникла в ряде развитых стран на рубеже 30-40-х гг. XX в., ее разработка была вызвана практическими нуждами управления экономикой. В условиях Великой депрессии 1929-1933 гг. и последующих экономических кризисов требовалась всесторонняя оценка хозяйственной деятельности на основе взаимосвязанных между собой синтезированных показателей. Без этого невозможно было выработать реалистичную политику государства в области его экономического развития. Система национальных счетов (СНС) для определения количества производимых экономикой благ была предложена американским ученым

С. Кузнецом. Центральным макроэкономическим показателем СНС является валовой внутренний продукт (ВВП).

Результатом производства как главной сферы экономики является **совокупный национальный продукт (СНП)**, который предстает как вся совокупность благ, произведенных в обществе за определенный период. За этой категорией скрывается не простая сумма произведенных благ, а совокупность благ как результат общественного производства, в котором производители связаны друг с другом общественным разделением труда. Это объясняется тем, что у каждого входящего в состав СНП продукта есть определенное назначение – он для кого-то предназначен, он должен до него дойти через сферу распределения и обмена. Соответственно за понятием СНП скрывается сложная совокупность связей и отношений, возникающих в процессе его производства, распределения, обмена и потребления.

Важная особенность СНП заключается в том, что, будучи агрегированным показателем, характеризующим состояние всей экономики, он не утрачивает свойства отдельных товаров, из которых состоит.

Как и отдельный товар, СНП одновременно предстает в виде совокупности полезностей (потребительных стоимостей) и совокупности стоимостей.

В этой связи выделяют две формы СНП:

1. По натурально-вещественной форме СНП состоит из совокупностей *средств производства и предметов потребления.*

В средствах производства выделяются те, что должны заменить старые, использованные при производстве данного СНП средства производства – средства труда и предметы труда. Средства труда формируют *фонд амортизации общества (ФАО)*, предметы труда – *фонд возмещения материальных затрат (ФВМЗ)*. Вместе они формируют *фонды возмещения средств производства (ФВСП)* всего общества, отдельных сфер производства, отраслей и предприятий. Оставшиеся после формирования этих фондов средства производства образуют *фонд производственного накопления общества (ФПНО)*, за счет которого идет расширение производства.

Предметы потребления с учетом их натурального состава делят на предметы текущего и долговременного пользования, в том числе капитальные. *Предметы текущего пользования и капитальные*, созданные для замены аналогичных использованных благ, образуют *фонд потребления общества (ФПО)*. *Оставшиеся в СНП предметы потребления* образуют *фонд непроизводственного накопления (ФНН)*.

Произведенные предметы потребления и средства производства, направленные в фонд накопления, выступают как **чистый национальный продукт (ЧНП)** – это то, что общество произвело в дополнение к тому, что было создано ранее в предыдущие периоды.

2. По стоимостной структуре СНП делится на совокупность старой и новой или вновь созданной в обществе стоимости.

Старая стоимость – та часть стоимости СНП, которая перенесена на него со средств производства, использованных при его производстве. Поскольку она равна стоимости износа этих средств, то ее учет позволяет определить количественные параметры фонда возмещения средств производства (ФВСП) в масштабах общества.

Новая стоимость – это стоимость СНП без учета старой стоимости, то есть это стоимость созданного в обществе чистого продукта. Учет новой стоимости позволяет определить количественную величину возрастания национального богатства.

Как нам уже известно, *мерой стоимости являются деньги*. Вот почему указанную величину можно определить через суммирование цен той массы благ, которые входят в состав чистого национального продукта. Если, например, в стране А в составе чистого продукта 10 тыс. станков, 2 млн костюмов и 3 млн т хлеба, в стране Б те же блага, но в ином соотношении – 1 тыс. станков, 5 млн костюмов и 6 млн т хлеба, то умножив эти блага на их цены, можно сравнить, где чистый национальный продукт больше. Скажем, станки стоят 50 тыс. руб., костюмы – 5 тыс. руб. за штуку, хлеб – 10 руб. за килограмм. Делаем несложные расчеты.

В стране А: $(10 \text{ тыс.} \times 50 \text{ тыс. руб.}) + (2 \text{ млн} \times 5 \text{ тыс. руб.}) + (3 \text{ 000 тыс. кг} \times 10 \text{ руб.}) = 40,5 \text{ млрд руб.}$

В стране Б: $(1 \text{ тыс.} \times 50 \text{ тыс. руб.}) + (5 \text{ млн} \times 5 \text{ тыс. руб.}) + (6 \text{ 000 тыс. кг} \times 10 \text{ руб.}) = 85,05 \text{ млрд руб.}$

С учетом деления чистого национального продукта на фонд потребления общества (ФПО) и фонд непроемственного накопления общества (ФНН) можно представить *стоимостную структуру СНП*:

СНП = стоимость ФВМЗ + стоимость ФПО + стоимость ФНН.

Поскольку фонд накопления возникает при расширенном воспроизводстве СНП, то *при простом воспроизводстве*:

СНП = стоимость ФВМЗ + стоимость ФПО.

Стоимостная структура СНП предстает и как сумма *старой стоимости (с)* и *стоимости необходимого (v)* и *прибавочного (m)* продуктов общества. При определении стоимости СНП неизбежно возникает повторный счет. Это можно увидеть, если условно представить, что СНП производится в трех отраслях в виде суммы $c+v+m$, причем продукция первой отрасли используется для производства продукции второй, которая, в свою очередь, идет на изготовление продукции третьей отрасли:

1-я отрасль: $10c+100v+m=110$

2-я отрасль: $110c+10c+100v+m=220$

3-я отрасль: $220c+10c+100v+m=330$

В нашем примере СНП предстает как сумма продукции, производимой в трех отраслях: $110+220+330=660$. Видно, что стоимость продукции первой отрасли учтена в стоимости СНП трижды, стоимость продукции второй отрасли – дважды и лишь третьей отрасли – один раз. Получается, что стоимость СНП складывается из стоимости промежуточного ($110+220$) и конечного продукта – продукта последней, «замыкающей» отрасли (330). Очевидно, что если бы наш СНП производился бы не в трех, а в большем числе отраслей, то и размеры его были бы большими.

Пример: Добытая железная руда имеет свою рыночную стоимость, которая войдет в стоимость листового проката, выпущенного сталелитейным заводом, который также имеет свою рыночную стоимость, позже стоимость листового проката войдет в стоимость автомобиля, при производстве которого использован этот листовой прокат.

Вот почему для оценки конечных результатов производственной деятельности в той или иной стране более подходящим является **конечный национальный продукт (КНП)**, представляющий собой ту часть СНП, которая очищена от повторного счета.

По своему натуральному составу КНП состоит из конечных продуктов, не требующих дальнейшей обработки и готовых к конечному потреблению. Что касается сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т.п., то они входят в состав **промежуточного национального продукта (ПНП)**.

По стоимости КНП, как это видно из нашего примера, состоит из *фонда амортизации общества и чистого национального продукта*, формирующих вместе *добавленную стоимость*, или *стоимость добавленную обработкой*:

КНП = стоимость ФАО + стоимость ЧНП.

В нашем примере первую отрасль представляет добывающая промышленность, в которой не используются необходимые для производства сырьевые материалы и тем самым создается только добавленная стоимость ($10c+100v+m$). Вторая отрасль закупает у первой материал и подвергает его обработке, добавляя к его стоимости стоимость износа оборудования и новую стоимость ($10c+100v+m$). Третья отрасль закупает полуфабрикат у второй отрасли за 220 и в процессе производства конечной продукции добавляет стоимость $10c+100v+m$.

Реально существующий в любой экономике СНП считается малоприменимым в качестве показателя экономического развития в условиях рыночной экономики, поскольку его размеры могут быть определены на основании такой статистической отчетности предприятий, которая не принята в странах с рыночной экономикой. Здесь на роль главного показателя состояния и развития национальной экономики выдвинут валовой внутренний продукт.

Валовой внутренний продукт (ВВП) (GDP, Gross Domestic Product) - это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период времени. ВВП – денеж-

ный показатель рыночной стоимости товаров и услуг. Он позволяет суммировать множество стоимостей совершенно разнородных товаров. Его величина, как нам уже известно, зависит от цен. ВВП включает в себя как производство материальных продуктов (хлеб, обувь, машины), так и оказание услуг. Следовательно, ВВП является интегральным показателем, отображающим результаты деятельности экономики в целом.

В ВВП включаются все вновь произведенные товары и исключаются товары, проданные в рассматриваемый период, но произведенные в прошлом. В ВВП входит только стоимость конечных продуктов, поскольку в нее уже включены цены промежуточных. Поэтому данный показатель свободен от двойного счета в отличие от такого показателя, как СНП - совокупный национальный продукт. Также ВВП исключает непроемодительные сделки.

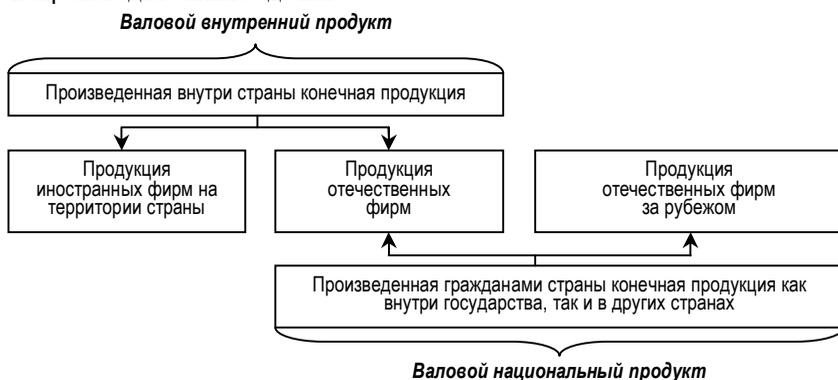


Рис. 1.2. Состав валового национального и внутреннего продуктов

Валовой продукт называется внутренним потому, что произведен резидентами, т.е. всеми хозяйствующими субъектами независимо от их национальной принадлежности и гражданства (см. рис. 1.2). К резидентам относятся физические и юридические лица, центр экономического интереса которых находится на территории данной страны. Следовательно, ВВП учитывает стоимость продукции, произведенной в границах страны за конкретный отрезок времени, обычно в течение года или квартала.

Помимо ВВП в макроэкономическом анализе используется показатель **валового национального продукта (ВНП) (GNP, Gross National Product)**, который показывает годовой объем конечных товаров и услуг, созданных гражданами страны, как в рамках национальной территории, так и за рубежом. Расчет ВНП основан на критерии принадлежности фактора производства резиденту или нерезиденту данной страны. Разность между показателями ВНП и ВВП для многих стран незначительна и колеблется в пределах $\pm 1\%$ от ВВП.

Таблица 1.2

Измерение ВВП по расходам: $GDP=C+I+Ge\pm E$	Измерение ВВП по доходам
<p>C (consumption) - расходы потребителей – это расходы населения на товары, включая услуги потребительского назначения, кроме расходов на строительство или покупку жилья. По существу, эти расходы связаны с использованием фонда потребления общества.</p> <p>I (investment) - расходы фирм включают инвестиционные расходы, связанные со строительством новых предприятий, покупкой нового оборудования, станков, машин, формированием необходимых предприятиям товарных запасов. Кроме того, сюда входят инвестиции в жилищное строительство. Все эти расходы формируют фонд амортизации и фонд накопления как производственного, так и непроизводственного. Вложения в ценные бумаги, которые также относят к инвестициям, сюда не входят.</p> <p>Ge (governmental expenditures) - расходы государства включают затраты федеральных и местных органов власти на закупку товаров и услуг, а также расходы на выплату заработной платы работникам государственных предприятий и учреждений. Трансфертные платежи в виде пенсий, стипендий, пособий, поскольку они не отражают увеличения текущего производства, а есть простая передача государственных средств определенным слоям населения, в состав ВВП не входят.</p> <p>E (export) - расходы на чистый экспорт представляют разницу между стоимостными объемами экспорта и импорта данной страны. В случае, если расходы на импорт превышают расходы иностранцев на экспорт данной страны, то последний элемент формулы GDP может быть со знаком «минус»</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Заработная плата и жалование, получаемые от работы по найму. 2. Доходы, получаемые от самостоятельной трудовой деятельности в рамках семейных фирм или ферм. 3. Проценты по вкладам, ссудам или кредитам. 4. Рентные доходы собственников земли, имущества, иной недвижимой собственности. 5. Прибыль коммерческих предприятий как распределяемая (например, в виде дивидендов), так и нераспределяемая, идущая на развитие производства. 6. Доходы, не связанные с производством и образующиеся благодаря трансфертным платежам государства (например, пенсии или стипендии), выплатам из социальных и страховых фондов. 7. Доходы государства, полученные от косвенных налогов на бизнес, включая акцизы, таможенные пошлины, лицензионные платежи. 8. Доходы от чистого экспорта. 9. Доходы фирм, предназначенные для возмещения износа основного капитала и формирования необходимых запасов

Для исчисления ВВП, принятого в качестве основного показателя, используются три метода:

1. Производственный метод расчета ВВП (расчет ВВП по добавленной стоимости), который в России считается главным, представляет собой суммирование валовой добавленной стоимости по всем отраслям экономики. Добавленная стоимость определяется как разность между выручкой от продажи товаров и услуг, произведенных фирмой, и ее затратами на закупку материалов, полуфабрикатов, услуг.

Состав добавленной стоимости отражает реальную стоимость, созданную работниками данного предприятия, вклад его в стоимость конкретного продукта, включающую заработную плату, прибыль, амортизацию, процент за кредит и т.д. В данном случае величина ВВП равна сумме добавленной стоимости всех предприятий, производящих продукты и услуги в разных секторах экономики.

2. Метод конечного использования – это расчет ВВП по расходам.

3. Распределительный метод – это расчет ВВП по доходам.

Второй и третий методы расчета ВВП это, можно сказать, два взгляда на одну и ту же проблему. Затраты потребителей на приобретение продуктов предстают в виде дохода тех, кто участвовал в их производстве. Процесс использования данных методов можно проследить по составляющим, указанным в табл. 1.2.

Таким образом, ВВП можно подсчитать тремя методами: производственным (методом суммирования добавленных стоимостей), методом конечного использования (путем суммирования расходов) и методом суммирования доходов. Соответственно ВВП должен равняться суммам:

ВВП = сумма добавленных стоимостей = сумма расходов = сумма доходов.

При подсчете ВВП используются все три метода, и если равенство не получается, то вносятся соответствующие поправки. В результате размеры ВВП определяются с необходимой точностью.

ВВП – денежный макроэкономический показатель, поэтому его величина и значение зависят от изменения цен, покупательной способности денежной единицы. Как нам с вами уже известно, показателем динамики – увеличения или уменьшения цен – характеризующим относительное изменение цен за определенный период, является индекс цен. Заметим, что важно различать индивидуальный индекс цен – отношение цены на данный товар в отчетном году и в базисном периоде и сводный индекс – отношение стоимости группы товаров, проданных в отчетном периоде, исчисленной в фактических ценах и ценах базисного периода.

1.2. Национальный доход и располагаемый личный доход

Для субъектов экономики, прежде всего для населения, важное значение имеет распределение стоимости ВНП - национального дохода, которое определяет его использование в процессе потребления.

Анализ распределения национального дохода дает достаточно полное представление о его структуре.

1. *На первой стадии на предприятиях идет формирование фонда амортизации (ФА).* С макроэкономической точки зрения в обществе происходит возмещение потребленного капитала. За вычетом этого возмещения от ВНП остается **чистый национальный продукт (ЧНП):**

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{ФА},$$

или

$$\text{NNP (net national product)} = \text{GNP (gross national product)} -$$

$$\text{CCA (capital consumption allowance)}.$$

Мы уже знаем, что ЧНП представляет собой вновь созданный продукт. Он отражает то, что произведено в течение данного года.

2. На второй стадии ЧНП уменьшается на величину **косвенных налогов на бизнес (КН)**. Тем самым определяется величина **национального дохода (НД)**:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{КН},$$

или

$$\text{NI (national income)} = \text{NNP (net national product)} - \text{NIT (net indirect taxes)}.$$

Поскольку косвенные налоги есть не что иное, как надбавка к ценам товаров, продаваемых на рынке, то по стоимости ЧНП и НД оказываются равными, выступая как вновь созданная в масштабах страны за год стоимость.

3. На третьей стадии происходит **распределение НД на факторные доходы**:

- заработную плату (ЗП);
- доходы собственников (ДС);
- рентные доходы (РД);
- чистые проценты (ЧП);
- прибыль корпораций (ПК), часть которой может распределяться в виде дивидендов, а часть оставаться в фирмах для расширения производства.

Национальный доход тем самым предстает как сумма факторных доходов:

$$\text{НД} = \text{ЗП} + \text{ДС} + \text{РД} + \text{ЧП} + \text{ПК}.$$

4. На четвертой стадии часть факторных доходов идет в виде обязательных платежей в фонды социального страхования и обеспечения, которыми распоряжается государство. Одновременно из этих фондов государство осуществляет так называемые трансфертные платежи определенным категориям граждан в виде пенсий, стипендий, пособий и т.п. Таким образом происходит перераспределение национального дохода – у одних субъектов какая-то часть дохода изымается – осуществляется **вычет из доходов (В)** и добавляется к **доходам других субъектов экономики (Д)**. В результате образуются **личные доходы граждан (ЛД)**:

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{В} + \text{Д},$$

или

$$\text{PI (personal income)} = \text{NI (national income)} - (\text{налог на прибыль} + \text{нераспределенная прибыль} + \text{взносы на социальное страхование}) + (\text{трансферты} + \text{выплаты по государственному долгу}).$$

5. На пятой стадии полученные из различных источников личные доходы облагаются **подоходным (прямым) налогом (ПН)** и у граждан остается **располагаемый доход (РД)**, то есть доход, которым они распоряжаются по своему усмотрению:

$$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{ПН},$$

или

$$\text{DPI (disposal personal income)} = \text{PI (personal income)} - \text{PT (personal taxes)}.$$

6. На завершающей, шестой стадии происходит деление располагаемых доходов на две части – одна идет на **потребление (П)**, другая – на **сбережение (Сб)**, то есть откладывается на будущее:

$$РД = П + Сб,$$

или

$$DPI (disposal\ personal\ income) = C (consumption) + S (saving).$$

Доходы, идущие на потребление, расходуются на приобретение различных товаров, входящих в натурально-вещественный состав ВВП. Другая часть в виде сбережений хранится в банках, и эта часть доходов может быть предоставлена в качестве ссуд фирмам на приобретение инвестиционных товаров, также входящих в натурально-вещественный состав ВВП.



Рис. 1.3. Схема распределения валового национального продукта

Итак, становится понятно, что вместе с распределением ВВП в ходе формирования различных доходов происходит его физическое распределение и использование. В конечном итоге ВВП используется в виде средств знакомых нам фондов амортизации, потребления и накопления, предполагая необходимость производства нового ВВП с последующим его распределением и т.д.

Для наглядности процесс распределения и последующего использования ВВП можно представить в виде схемы, взяв за основу ту, что

предложили американские экономисты К. Макконнелл и С. Брю. Схема показана на рис. 1.3.

В заключение несколько слов о национальном богатстве и его структуре, поскольку именно национальное богатство создает возможность для развития производства, сферы услуг в интересах обеспечения жизнедеятельности граждан государства.

Национальное богатство – это совокупность ресурсов и иного имущества страны, создающая возможность производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей. В его состав входят:

- *невоспроизводимое имущество*: сельскохозяйственные и несельскохозяйственные земли; полезные ископаемые; исторические и художественные памятники, произведения;

- *воспроизводимое имущество*: производственные активы (основной и оборотный капитал); непродуцированные активы (имущество и запасы домохозяйств и некоммерческих организаций);

- *нематериальное имущество*: интеллектуальная собственность (патенты, торговые марки, объекты авторского права и т.п.); человеческий капитал (продукты сферы услуг, овеществившиеся в знаниях, профессиональных навыках и здоровье населения, а также в эффективной институциональной структуре общества);

- *сальдо имущественных обязательств и требований по отношению к зарубежным странам.*

В теоретическом плане **главными особенностями показателя национального богатства (НБ)** является то, что в нем:

- учитываются все имеющиеся в стране экономические блага по состоянию на определенную дату, а не созданные за определенный период;

- значительную часть составляют природные блага (земля, полезные ископаемые и т.п.), не являющиеся результатом хозяйственной деятельности человека. Несмотря на «нерукотворный» характер этих богатств, их стоимость связана с уровнем развития экономики, причем эта взаимосвязь имеет очень сложный характер;

- только с помощью показателя национального богатства делается попытка комплексно учесть нематериальное имущество.

При всей теоретической привлекательности, полноценный фактический подсчет показателя НБ не осуществляется ни в одной стране мира. Дело в том, что как оценка невоспроизводимого имущества, так и оценка нематериального имущества сопряжена с очень значительными трудностями. В связи с этим реальные оценки НБ обычно учитывают только те его составные части, стоимость которых может быть определена на основе хозяйственной практики.

Структура российского национального богатства выглядит так: основной капитал составляет 90-95% национального богатства, оставшаяся часть НБ примерно в равных долях приходится на оборотный капитал и домашнее имущество.

1.3. Цикличность как форма экономического развития

Развитие рыночной экономики на стадии индустриального общества выявило такую его особенность, как цикличность, которая характеризуется периодичностью спадов и подъемов общественного производства. Вот почему возникает необходимость рассмотрения содержания цикличности, выяснения ее причин, форм проявления и следствий.

В XIX в. и в первой половине XX в. кризисы охватывали преимущественно производство, а сейчас они затрагивают всю экономику в целом, свидетельством тому мировой экономической кризис конца 2008 г.

Под **цикличностью** в экономике понимается постоянно повторяющееся движение производства от одной точки его наивысшего подъема до другой. Период, в течение которого экономика проходит эти точки, называется **временем** или **периодом экономического цикла**. Экономический цикл можно представить с помощью рис. 1.4.

Рассмотрим содержание и общие черты экономического цикла.

Каждый экономический цикл состоит из четырех фаз: кризис, депрессия, оживление и подъем (на рис. 1.4 фазы имеют свой номер). Каждой фазе характерны свои особенности. Рассмотрим их по порядку.

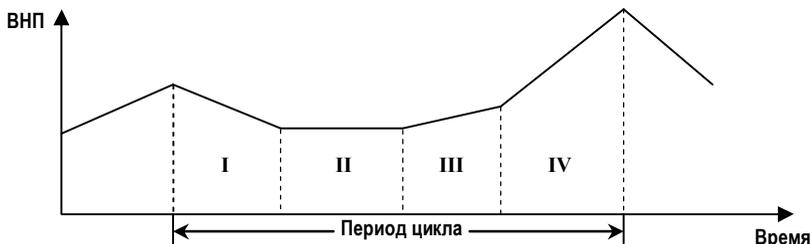


Рис. 1.4. Экономический цикл

I. Фаза кризиса. Главным проявлением кризиса является падение объемов производства и сокращение размеров ВВП. Соответственно производственные мощности предприятий оказываются загруженными не полностью, снижается прибыль, падает курс акций, сокращается занятость населения, понижается уровень заработной платы, жизненный уровень населения падает, увеличивается бедность. В результате уменьшается совокупный спрос, в ответ на это еще больше сокращается производство и соответственно предложение. В целом для этой фазы характерно превышение совокупным предложением совокупного спроса. Для обеспечения макроэкономического равновесия становится необходимым сокращение производства.

Неравновесие существует и на денежном рынке. Раз денежная масса отстает от товарной, то возникает нехватка денег, особенно на начальных этапах кризиса. Поэтому *единственное, что может расти в*

период кризиса, это норма банковского процента, так как спрос на деньги превышает их предложение. Высокая норма процента при низкой прибыльности, а нередко и убыточности предприятий обуславливает низкую инвестиционную активность. В результате существует неравенство между сбережениями и инвестициями.

Таким образом, во время кризиса обнаруживается нарушение макроэкономического равновесия. По времени кризис может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет, как это было во время Великого кризиса 1929-1933 гг.

II. Фаза депрессии. Данная фаза характеризуется тем, что после ликвидации во время кризиса товарных запасов прекращается падение производства, но нет еще и роста. Соответственно на низком уровне находится занятость населения, но рост безработицы уже прекратился, стабилизировались, хотя и на низком уровне, заработная плата и прибыль предприятий, невысока их деловая активность. Депрессия может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет. Например, начавшаяся в 1933 г. после Великого кризиса депрессия длилась до 1938 г., то есть практически до самой войны.

III. Фаза оживления. Название фазы говорит само за себя. Она характеризуется оживлением экономики, происходит некоторый рост ВВП, увеличивается спрос на труд, на ссудный капитал. Самое главное – активизируется инвестиционная деятельность предприятий. Обычно эта фаза продолжается не долго, она быстро переходит в следующую фазу.

IV. Фаза подъема. Эту фазу называют также *экономическим бумом*, так как она характеризуется довольно быстрым экономическим ростом. Происходит увеличение занятости, безработица рассасывается, и иногда в некоторых отраслях возникает дефицит рабочей силы. Повышается заработная плата, идет увеличение совокупного спроса, растет объем продаж, повышается прибыль предприятий. У населения и предприятий появляются свободные деньги, увеличивается их предложение на денежных рынках, так что норма процента уже не повышается, а иногда и начинает снижаться. Сравнительно недорогим является кредит. Курс акций многих предприятий имеет тенденцию к росту.

Объясняя причины циклического развития и кризисов, экономисты выделяют два главных обстоятельства:

- *первое* – связано с функцией денег как средства обращения. Несовпадение купли-продажи по месту и времени может создать предпосылки для разрыва многих звеньев в цепи продаж и покупок;

- *второе* – связано с функцией денег как средства платежа. Производитель не имеет гарантий, что к моменту платежа покупатель его продукции окажется платежеспособным. Неплатеж по одним обязательствам может вызвать цепную реакцию, которая приведет к расстройству системы обращения и, в конечном счете, – производства.

Факторы, воздействующие на цикличность развития экономической системы, могут быть объединены в две группы *экзогенные (внешние)* и *эндогенные (внутренние)*.

Внутренние (эндогенные) факторы:

1. Отставание потребляемого дохода от произведенного, отставание роста заработной платы от роста цен (данный фактор связан с «теорией недопотребления» (Т. Мальтус и Ж. Сисмонди), она (теория недопотребления) обвиняет капитализм в плохой системе распределения доходов, выгодной для прибыли и невыгодной для заработной платы, в связи с этим потребление отстает от инвестирования).

2. Движение кредита (в фазе процветания банки расширяют кредит, это сопровождается ростом цен и искусственным увеличением емкости рынка сбыта; у банков возникает разрыв между величиной обязательств, подлежащих оплате по предъявлению, и ликвидными запасами; чтобы устранить этот разрыв банки ограничивают кредит и повышают ставку процента. Это и вызывает кризис, который оздоравливает рынок).

3. Личное потребление, сокращение или возрастание которого сказывается на объемах производства и занятости.

4. Инвестирование, т.е. вложение средств в расширение производства, его модернизацию, создание новых рабочих мест.

5. Экономическая политика государства, его прямое или косвенное воздействие на производство, спрос и потребление.

Внешние (экзогенные) факторы:

1. Воздействие на людей пятен на солнце, имеющее десятилетний цикл (теория неоклассиков или «теория случайных шоков» (У. Джевонс и А.П. Чижевский); предполагается, что различная интенсивность солнечной радиации влияет на сельское хозяйство, всю экономическую деятельность и политические события).

2. Войны, революции и другие политические потрясения.

3. Открытия крупных месторождений нефти, золота, урана и т.п.

4. Освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения.

5. Колебания численности населения земного шара.

6. Мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, позволяющие коренным образом изменить структуру общественного производства.

При всей множественности точек зрения большинство экономистов сходится на том, что фактором, непосредственно определяющим уровни производства и занятости, является уровень общих или совокупных расходов. Поэтому политика, направленная на сглаживание цикличности и ослабление интенсивности кризисов или спадов, должна воздействовать на развитие экономики через совокупный спрос и совокупное предложение.

Рассмотренный нами цикл, состоящий из фаз кризиса, депрессии, оживления и подъема, является *среднесрочным* или *регулярным* (его называют *циклом Жюглара*), в экономической теории ему принадле-

жит главенствующее место. Продолжительность всех циклов имеет материальную основу. В качестве *материальной основы у среднесрочных циклов* выступает срок службы активной части основного капитала: станков, машин, оборудования. Прежде значительная их часть служила 10-11 лет. Сейчас сроки службы многих машин сократились до 6-7 лет, а иногда и того меньше.

В начале XX в. экономистами были обнаружены *краткосрочные* и *долгосрочные* циклы.

Краткосрочные циклы предстают как циклы конъюнктурные, правда, не всегда ярко и регулярно проявляющиеся. Краткосрочные циклы действуют в рамках среднесрочных. Они имеют продолжительность примерно 3,5 лет и возникают на фазах подъема в виде кратковременных спадов или резкого замедления темпов роста, а также на фазах кризисов, характеризуясь некоторым кратковременным оживлением деловой активности, замедлением или прекращением падения производства. Подобное их проявление представлено на рис. 1.5.

Краткосрочные циклы получили название циклов Китчина, который их подробно описал в начале 20-х гг. XX в. *Материальную основу краткосрочных циклов* Дж. Китчин видел в колебаниях мировых запасов золота, отражавшихся на внешней торговле и на внутриэкономической конъюнктуре отдельных стран. В современных условиях существование такого цикла связано главным образом с состоянием денежного рынка и рынков ссудных капиталов, прежде всего с нормой ссудного процента.

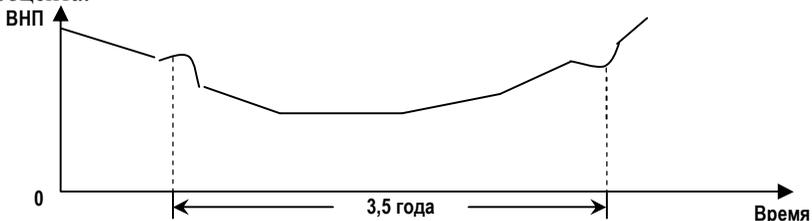


Рис. 1.5. Проявления краткосрочного экономического цикла

Циклы Кузнеца, или так называемые «длинные колебания» продолжительностью 15-20 лет, характерны для строительства. Они связаны с периодическим обновлением жилья и производственных сооружений.

Долгосрочные циклы тоже являются нерегулярными. Долгосрочные циклы характеризуются продолжительностью в несколько десятилетий. Эти циклы получили название «кондратьевских», по фамилии Н.Д. Кондратьева, который в 20-е гг. XX в. их выявил и подробно описал. Его работы заложили основу *теории длинных волн*. Согласно теории длинных волн Н.Д. Кондратьева промышленности присуще волнообразное развитие с циклами протяженностью примерно 50 лет. *Длинные волны (циклы) имеют разную материальную основу.* Н.Д. Конд-

ратьев связывал их с обновлением пассивной части основного капитала: производственных зданий, сооружений, дорог.

За прошедшие 200 лет в истории технологической эволюции прошло пять волн и сложилось пять технологических укладов:

- во время первой волны (1785-1835 гг.) сформировался уклад, базирующийся на технологиях в текстильной промышленности с использованием энергии воды. Поскольку производились станки для текстильной промышленности, то соответственно развивалось и машиностроение;

- вторая волна (1830-1890 гг.) характеризуется механизацией производства практически всех видов продукции на основе парового двигателя, которым оснащался и транспорт – паровозы и пароходы;

- третья волна (1880-1940 гг.) ознаменовалась тем, что в производстве стала использоваться электроэнергия, получили развитие тяжелое машиностроение, электротехническая промышленность, нефть, химия, радиосвязь, телеграф;

- четвертая волна (1930-1990 гг.) охарактеризовалась дальнейшим развитием энергетики, масштабным производством и использованием нефти, газа, нефтепродуктов, синтетических материалов, развитием автомобильного и воздушного транспорта, массовым производством товаров длительного пользования;

- пятая волна началась в середине 80-х гг. Она опиралась на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, геномной инженерии, на использование новых видов энергии, космических технологий. Ее продолжение мы сегодня можем наблюдать в развитии нанотехнологий.

Наиболее неблагоприятными фазами экономических циклов являются фазы кризиса, поэтому рассмотрим их более подробно.

В развитой рыночной экономике процесс воспроизводства национального продукта имеет следующую особенность. Через определенные промежутки времени его нормальный ход прерывается кризисом (*греч. krisis* - поворотный пункт, исход), что означает резкий перелом, тяжелое переходное состояние.

Все многообразие экономических кризисов можно классифицировать по трем разным основаниям:

1) по масштабам нарушения равновесия в хозяйственных системах выделяют:

а) общие кризисы, которые охватывают все национальное хозяйство;

б) частичные кризисы, которые распространяются на какую-либо одну сферу или отрасль экономики, среди них, в свою очередь, выделяют:

- финансовый кризис - это глубокое расстройство государственных финансов, оно проявляется в постоянных бюджетных дефицитах (когда расходы государства значительно превышают его доходы; край-

ним проявлением финансового краха является неплатежеспособность государства по иностранным займам);

- денежно-кредитный кризис - потрясение денежно-кредитной системы (происходит резкое сокращение коммерческого и банковского кредита, массовое изъятие вкладов и крах банков, погоня населения и предпринимателей за наличными деньгами, падение курсов акций и облигаций, а также нормы банковского процента);

- валютный кризис выражается в ликвидации золотого стандарта в обращении на мировом рынке и обесценивании валюты отдельных стран (нехватка иностранных «твердых» валют, истощение валютных резервов в банках, падение валютных курсов);

- биржевой кризис - резкое снижение курсов ценных бумаг, значительное сокращение их эмиссий, глубокие спады в деятельности фондовой биржи;

в) *мировые кризисы* определяются охватом как отдельных отраслей в мировом масштабе, так и всего мирового хозяйства;

2) по регулярности нарушения равновесия в экономике выделяют:

а) *периодические или циклические кризисы*, они повторяются регулярно через какие-то промежутки времени (периодически повторяющиеся спады общественного производства, вызывающие парализацию деловой активности во всех сферах народного хозяйства и дающие начало новому циклу хозяйственной деятельности);

б) *промежуточные кризисы* (спорадически возникающие спады общественного производства, которые на время прерывают стадии оживления и подъема национальной экономики; они не дают начало новому циклу, носят локальный характер, непродолжительны);

в) *нерегулярные (отраслевые) кризисы* имеют свои особые причины возникновения: отраслевое потрясение охватывает одну из отраслей народного хозяйства и вызывается изменением структуры производства, нарушением нормальных хозяйственных связей и др. Примерами могут служить упадок морского судоходства в 1958-1962 гг., приостановка производства текстильной промышленности в 1977 г.;

г) *аграрный кризис* - это резкое ухудшение сбыта сельскохозяйственной продукции (падение цен на сельскохозяйственную продукцию); данный кризис характеризуется перепроизводством сельскохозяйственной продукции, сокращением использования сельскохозяйственных площадей. Аграрный кризис может быть составной частью кризиса всей экономики, но может быть и самостоятельным явлением и происходить во время общего экономического подъема. В том числе он может возникнуть и из-за необычайно благоприятных погодных условий, когда действует принцип «перерод хуже недорода». В этих условиях даже неэффективно работающие хозяйства получают хороший урожай и на рынке предложение сельскохозяйственной продукции значительно превышает спрос, возникает проблема ее сбыта по ценам, позволяющим возмещать затраты и получать необходимую прибыль. Подобная ситуация возник-

ла в России в 2002 г., когда был собран большой урожай, приведший к превышению предложения зерна над спросом и падением цен на него до такого уровня, когда они оказались ниже издержек производства;

д) структурный кризис обусловлен нарушением нормальных соотношений между отраслями производства (однобоким и уродливым развитием одних отраслей в ущерб другим, ухудшением положения в отдельных видах производства). Структурный кризис возможен из-за несоответствия хозяйственного механизма всей экономической системе. Такой кризис пережили западные страны в 1929-1933 гг. Выход был найден на пути включения в хозяйственный механизм рычагов государственного регулирования экономики. В 70-е гг. обнаружилось явно избыточное влияние государства на экономику, что потребовало изменения соотношения государственных и рыночных рычагов в хозяйственном механизме.

Подобный кризис отчетливо проявил себя в СССР к началу 80-х гг. Он требовал кардинальных изменений в хозяйственном механизме общества. Однако вместо этого с конца 80-х гг. стала происходить смена прежней плановой экономической системы на новую рыночную. В результате с начала 90-х гг. процесс реформирования экономики свелся к разрушению прежней экономической системы и формированию на ее основе стихийно-рыночной системы. Кризис из структурного превратился в системный. Его суть заключается в нарушении системности экономики и ее стихийном восстановлении на рыночной основе;

е) сезонные кризисы обусловлены воздействием природно-климатических факторов, которые нарушают принятый ритм хозяйственной деятельности (поздняя весна для сельского хозяйства и коммунального, нехватка топлива);

3) по характеру нарушения пропорций воспроизводства выделяют:

а) кризис перепроизводства товаров - выпуск излишнего количества полезных вещей, не находящих сбыта;

б) кризис недопроизводства товаров - острая их нехватка для удовлетворения платежеспособного спроса населения.

Различие взглядов на причины циклических колебаний в экономике влечет за собой и различные подходы к проблеме их регулирования.

В целом все подходы тяготеют к двум направлениям регулирования:

- неокейнсианскому (данное направление ориентируется на регулирование совокупного спроса);

- неоконсервативному, основанному на базе классической школы (данное направление ориентируется на регулирование совокупного предложения).

Для наглядности реализация вышеуказанных направлений представлена в табл. 1.3.

Таблица 1.3

Направления антициклического регулирования

Признаки	Неокейнсианство	Неоконсерватизм
Ориентация	на спрос	на предложение
Цели	регулирование хозяйства в целом (макрэкономика)	создание стимулов деятельности отдельных фирм (микрэкономика)
Приоритеты регулирования	1. налогово-бюджетная политика 2. кредитно-денежная политика	1. кредитно-денежная политика 2. налогово-бюджетная политика
Оценка роли государства	поощрение	ограничение

В зависимости от исходных установок и ориентиров сторонники того или иного направления по-разному решают проблемы сглаживания циклических колебаний, по-разному оперируют инструментами, находящимися в распоряжении государства, которые можно использовать для этих целей.

Несмотря на различия указанных двух направлений регулирования экономики, есть общее понимание, что, *во-первых*, государство в состоянии сглаживать циклические колебания и, *во-вторых*, государство должно это осуществлять в целях достижения и поддержания экономической стабильности. Существует и общее понимание того, какова должна быть в целом политика государства, направленная на сглаживание амплитуды циклических колебаний.

В фазе спада все мероприятия государства должны быть направлены на стимулирование деловой активности.

В области налогово-бюджетной политики это означает:

- снижение ставок налога;
- предоставление налоговых льгот на новые инвестиции;
- проведение политики ускоренной амортизации.

Кредитно-денежная политика в этот период преследует те же цели, что и налогово-бюджетная политика, и предполагает проведение политики увеличения кредитов. Ее цель - оживление экономической жизни в стране при помощи дополнительных кредитов. В это время проводится политика «дешевых денег». Это означает, что снижаются процентные ставки за выданные ссуды, увеличиваются кредитные ресурсы банков, что ведет к увеличению капиталовложений, усилению деловой активности, снижению безработицы. Однако это может иметь и отрицательные последствия, так как в перспективе ведет к усилению инфляции.

В период подъема государство в целях предотвращения «перегрева экономики» проводит политику сдерживания, включающую противоположные мероприятия в области налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики.

Налогово-бюджетная политика такого периода характеризуется:

- повышением ставок налогов;

- сокращением государственных расходов;
- ограничениями при проведении амортизационной политики.

В кредитно-денежной политике начинает проводиться политика «дорогих денег», что означает прямо противоположные меры, предпринимаемые в фазе спада:

- повышение процентных ставок по ссудам;
- сокращение кредитных ресурсов банков. Но и в этом случае политика «дорогих денег» может через сокращение инвестиций и соответственно производства привести к росту безработицы.

В целом политику, которую должно проводить государство в целях сглаживания амплитуды циклических колебаний, можно охарактеризовать как политику противодействия, т.е. мероприятия, направленные на смягчение циклических явлений, должны идти в направлении, противоположном существующим на данный момент колебаниям экономической конъюнктуры.

Цикличность развития, особенно фаза подъема, оказывает непосредственное воздействие на экономический рост страны. Однако следует различать *экономическое развитие* и *экономический рост*.

Экономическое развитие представляет собой необратимое, направленное, закономерное изменение экономики, переход ее в качественно новое состояние.

Экономическое развитие общества – это процесс изменения его экономической системы и, прежде всего, производительных сил и экономических отношений, протекающий в эволюционной или революционной форме.

Рост вообще означает увеличение в числе, в размерах, поэтому под **экономическим ростом** понимается увеличение объемов производства товаров и услуг за определенный период времени (обычно за год). Он свидетельствует о динамике расширенного воспроизводства. Наиболее простым показателем экономического роста является увеличение реального ВВП.

Динамика экономического роста позволяет судить об эффективности развития национальных экономик, успешном решении проблем оптимального использования ресурсов.

Экономический рост характеризует такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения национального дохода превышают темпы роста населения. Это находит свое выражение в увеличении среднедушевых доходов населения. Оно предполагает сохранение прежнего или улучшение распределения национального дохода. В этом случае экономический рост сопровождается повышением благосостояния всего населения или его большей части.

На практике различают два основных типа экономического роста:

1. При **экстенсивном типе** экономический рост достигается благодаря количественному увеличению факторов производства на прежней технической основе. Например, чтобы увеличить производство

вдвое, надо соответственно удвоить количество факторов производства: численность работников, средств труда, сырья, энергии, тепла и т.д.

2. При **интенсивном типе** экономического роста предполагается применение более квалифицированной рабочей силы, эффективных средств и предметов труда, лучшей его организации.

В экономической науке известны одно-, двух- и многофакторные модели экономического роста. Необходимо обратить внимание на то, что важнейшими целями их построения являются:

- выявление тенденций и факторов экономического роста;
- обеспечение устойчивых темпов роста в долгосрочной перспективе;
- определение социально-экономических последствий избранного варианта роста;
- выявление темпов обновления структуры экономики;
- измерение влияния отдельных факторов на экономический рост.

1.4. Военная экономика и общественное производство

Рассмотрение военного производства как одного из элементов всего общественного воспроизводства позволяет выдвинуть и решить ряд новых проблем. Среди них ключевой и теоретически самой сложной является проблема взаимосвязей военной и гражданской экономики в процессе общественного воспроизводства, и прежде всего военного и гражданского производства в условиях мирного и военного времени, а также в переходный период.

Проблема взаимосвязи военного и гражданского производства существует давно. Она приобретает все большую практическую значимость по мере роста военной мощи и расходов, связанных с ее обеспечением. Нарастание военной мощи в ходе XX в. привело сегодня к необходимости изменения структуры отраслей оборонно-промышленного комплекса. Одним из способов такого изменения является конверсия предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Конверсия - это комплекс финансовых, экономических, организационных, технических мер по переводу военной промышленности и иных форм военной деятельности частично или полностью на гражданский лад (производство). Это процесс изменения пропорций распределения ресурсов между военной и гражданской сферами в пользу последней.

Необходимость конверсии может быть обусловлена рядом факторов:

- чрезмерным развитием военной промышленности, не соответствующим политической обстановке;
- отсталостью гражданской технологии;
- неконкурентоспособностью товаров на мировом рынке;
- напряженностью и дефицитом государственного бюджета;
- нехваткой товаров народного потребления;

- нарушением процесса воспроизводства в силу выключения из кругооборота военной продукции;
- необходимостью обновления промышленно-производственного потенциала.

Основными задачами конверсии являются:

- уменьшение дефицита государственного бюджета, особенно на заключительном этапе;
- насыщение рынка товарами народного потребления;
- повышение научно-технического уровня гражданского производства;
- реконструкция предприятий, всего машиностроительного комплекса;
- повышение экспорта продукции.

Государство при реализации конверсионных программ обеспечивает решение следующих задач:

- разработки программы;
- финансирования;
- социальной защиты людей;
- правового сопровождения;
- осуществления материальной и моральной заинтересованности.

Однако, проводя конверсионные мероприятия, государство не должно забывать о военно-экономическом потенциале, который должен реализовываться с максимально возможной эффективностью.

Военно-экономическая эффективность, по аналогии с экономической эффективностью вообще, – это отношение результата к затратам.

Данное понятие можно выразить следующей формулой:

$$ВЭЭ = \frac{ДР}{З},$$

где символами обозначены:

ВЭЭ – военно-экономическая эффективность;

ДР – достигнутый результат;

З – затраты, необходимые для достижения результата.

Военно-экономическая эффективность использования военно-экономических ресурсов представляет собой соотношение состояния боевой готовности и суммарных материальных и финансовых затрат в интересах повышения военно-экономической эффективности и выполнения боевой задачи.

Следовательно, **основная задача повышения военно-экономической эффективности** – максимальный уровень боевой готовности и минимальный уровень затрат.

Для того чтобы достичь максимального уровня боевой готовности и минимального уровня затрат, необходимо постоянно анализировать процесс развития военного производства, т.е. производить **военно-экономический анализ**.

Показателями эффективности военного производства выступают *объем и качество создаваемой продукции*.

Показателями эффективности хозяйственного механизма вооруженных сил являются: количество израсходованных войсками боеприпасов, горючего и др. предметов снабжения за период операции.

Вышеуказанные показатели способствуют выработке определенных **критериев военно-экономической эффективности**. Способы их построения можно свести к двум типам:

- сопоставление затрат, требующихся для достижения поставленной цели, - критерий минимизации затрат на поддержание заданного уровня обороноспособности:

$$КрЭ_{вэ} = \frac{ВЭМ}{ВМ} \rightarrow \min;$$

- сопоставление результатов, достигаемых при использовании выделенных ресурсов - критерий максимизации оборонной мощи при заданных ресурсах:

$$КрЭ_{вэ} = \frac{ВМ}{ВЭМ} \rightarrow \max,$$

где символами обозначены:

КрЭ_{вэ} – критерий эффективности военной экономики;

ВМ – военная мощь;

ВЭМ – военно-экономическая мощь.

На различных исторических этапах предпочтение отдавалось критерию максимизации военной мощи при имеющихся ресурсах (гонка вооружений). На современном этапе главным критерием эффективности экономического обеспечения обороны выступает критерий минимизации затрат на поддержание неадекватной, а необходимой и достаточной оборонной мощи.

Основными направлениями повышения эффективности использования военно-экономических ресурсов являются:

- а) повсеместное внедрение системного подхода;
- б) повышение боевого мастерства и квалификации (уровень профессиональной квалификации должен отвечать не только требованиям сегодняшнего дня, но и иметь перспективный запас знаний, навыков и умений);
- в) выбор рациональных путей в решении боевых задач;
- г) совершенствование хозяйственного механизма ВС РФ;
- д) формирование у личного состава ВС РФ современного экономического мышления, т.е. способности познавать, осмысливать понятия объективных законов для наиболее эффективного решения текущих и перспективных хозяйственных задач;
- е) совершенствование структуры боевых частей и частей обеспечения;
- ж) правовое сопровождение.

Чтобы обеспечить устойчивое и эффективное функционирование военной экономики, необходимо управление ею с помощью адекватного военно-хозяйственного механизма.

Необходимость централизованного управления экономическим обеспечением обороны объективно обусловлена, прежде всего, неспособностью рыночного механизма стимулировать производство так называемых чистых общественных товаров, к числу которых относится оборона (об этом мы уже говорили на прошлом занятии). Потребность в обороне – специфическая потребность общества, связанная с созданием благоприятных внешних условий для нормального воспроизводства, поэтому целенаправленная ориентация материальных, трудовых и денежных ресурсов общества на удовлетворение данной потребности является одной из функций государства как выразителя общественных интересов. К этому побуждают также исключительно масштабные и разнообразные по своему составу и структуре военные потребности, глубокое разделение труда, специализация и кооперация производителей военной продукции в рамках первичных хозяйственных звеньев и между ними в секторном, отраслевом и территориальном разрезах.

Военно-экономическое управление представляет собой сложное экономическое явление, включающее в себя две взаимосвязанные системы: управляемую (сама военная экономика) и управляющую (органы экономического управления), с помощью которых обеспечивается удовлетворение материальных потребностей связанных с вооруженной защитой Отечества.

Военно-экономическое управление выполняет следующие функции: планирования; организации; регулирования; контроля и учета производства и распределения; производства, распределения и потребления материальных средств в необходимых для обороны страны количествах.

Особенности военно-экономического управления сводятся к следующему:

- с учетом характера войны и экономических возможностей страны цель управления военной экономикой сводится к мобилизации всех сил и средств для материального обеспечения вооруженной борьбы;
- методы управления военной экономикой отличаются усилением централизации военного руководства по отношению ко всем направлениям военно-экономической деятельности;
- сокращаются промежуточные звенья и управляющий аппарат.

В современных условиях эффективно управлять хозяйством – значит опираться на определенные принципы и методы управления государством. Военно-экономическое управление опирается на систему определенных принципов, методов и средств. Принципиальное отличие этой системы от любой другой заключается в специфике, которая обуславливается характером войны и способами ее обеспечения. Тщательный учет новых требований военной стратегии к экономике является непременным условием заблаговременной подготовки военно-экономического управления к обороне.

Рассмотрим основные принципы военно-экономического управления:

- единство политического, хозяйственного и военного руководства;
 - выбор главного направления деятельности, когда страна, находясь в кризисе, должна решать военно-экономические задачи;
 - демократический централизм;
 - принцип персональной ответственности (принцип единоначалия);
 - научность (прогнозирование, моделирование);
 - сочетание отраслевого и территориального управления.
- Принципы воплощаются в методах и стилях работы.

Основными методами военно-экономического управления являются организационно-административные методы и метод стимулирования высокими показателями.

В современных условиях основными направлениями деятельности системы военно-экономического управления являются:

- научное обоснование системы управления при переходе к рыночным отношениям;
- обеспечение устойчивости и непрерывности управления;
- применение системного подхода;
- широкое применение компьютерной техники;
- налаживание экономических связей между регионами страны и ее отраслями;
- обеспечение автономности управления при применении ядерного оружия;
- сокращение промежуточных звеньев и обеспечение оперативности управления;
- кадровое сопровождение, совершенствование управления;
- формирование у руководящего состава современного экономического мышления;
- экономико-математическое моделирование.

Материальную основу централизованного управления военной экономикой составляют государственная собственность на средства производства, которые функционируют в этом секторе общественного производства, и государственные военно-финансовые ресурсы, основу которых составляет военный бюджет.

Организационно-правовую основу государственного управления экономическим обеспечением обороны в России составляют Конституция РФ, соответствующие федеральные законы, указы президента и постановления правительства. Для реализации задач по эффективному управлению военно-экономическими ресурсами, а также их распределению в войсках организуется экономическая работа.

Литература для самостоятельного изучения

1. Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВВВАИУ, 2007. - С. 10.
2. Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 34-58.
3. Сажина М.А., Чибирков Г.Г. Экономическая теория. Учебник. - М.: Владос, 2003. - С. 251-299.
4. Экономика: электронный учебник / Е.Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2009, разд. 19.1-19.2.

Глава 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. ОБЩЕЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

Макроэкономический анализ требует воспроизводственного подхода, который обнаруживает главную проблему рыночной экономики на макроуровне - проблему макроэкономического равновесия. Сложность этой проблемы обусловлена тем, что национальное хозяйство не является застывшим, оно находится в движении, при этом происходят изменения в соотношении между отдельными сферами, отраслями экономики, между составляющими общественного продукта.

Изменение воспроизводственных пропорций обеспечивает движение инвестиций и находит отражение в темпах роста соответствующих отраслей и сфер производства - где-то они оказываются выше средних, где-то - ниже, а где-то происходит абсолютное сокращение производства.

Особенностью рыночной экономики является то, что воспроизводственные пропорции устанавливаются в ней через действие закона спроса и предложения. Этот закон, действуя в отношении отдельных товаров, обуславливает взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения, соотношение между которыми характеризует важнейшую макроэкономическую пропорцию.

Стержневое положение соотношения между совокупным спросом и совокупным предложением в системе общественного воспроизводства требует их отдельного рассмотрения.

2.1. Макроэкономика. Макроэкономическое равновесие

Основная задача макроэкономики состоит в том, чтобы выяснить, как функционирует экономическая система в целом. Макроэкономический анализ предполагает изучение массовых явлений и процессов, которые в своей совокупности и отражают взаимосвязи, складывающиеся в рыночной экономике. Рассмотрение общих взаимосвязей и взаимозависимостей в рамках экономической системы требует применения соответствующих совокупных (агрегированных) экономических категорий.

Совокупный спрос (*aggregate demand - AD*) - это суммарный спрос всех макроэкономических агентов (домашних хозяйств, фирм, государства и иностранного сектора) на конечные товары и услуги при каждом возможном уровне цен.

Формула совокупного спроса имеет вид:

$$AD = C + I + G + X_n,$$

где символами обозначены:

C - потребительский спрос (*consumption demand*);

I - инвестиционный спрос (*investment demand*);

G - государственные закупки товаров и услуг (*government spending*);

X_n - спрос иностранного сектора - чистый экспорт (*demand for net export*).

В отличие от ВВП, представленного суммой фактических расходов, совокупный спрос отражает расходы, которые намерены сделать макроэкономические агенты.

Зависимость величины совокупного спроса от общего уровня цен обратная и может быть представлена в виде кривой, имеющей отрицательный наклон, как это показано на рис. 2.1.

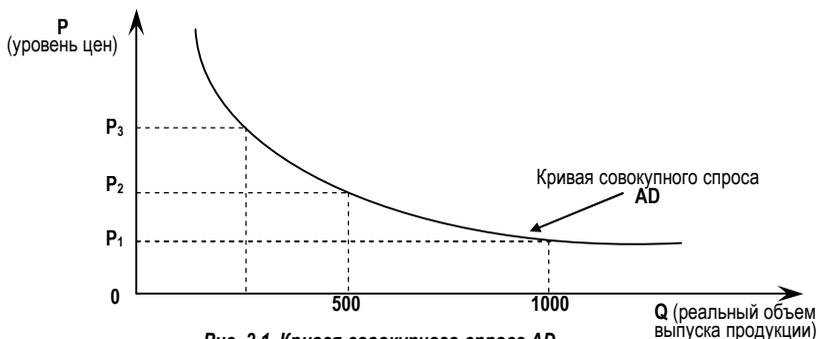


Рис. 2.1. Кривая совокупного спроса AD

Отметим, что объем выпуска продукции Q - это реальная переменная, общий уровень цен P - номинальная величина, измеряемая индексом потребительских цен или дефлятором ВВП.

Модель совокупного спроса нельзя рассматривать как более масштабный вариант рыночного спроса. Кривая совокупного спроса AD не может быть получена суммированием рыночных кривых спроса.

Количество произведенной продукции, т.е. реальный объем ВВП, включает продукцию, произведенную на всех рынках рассматриваемой экономики, т.е. отражает соотношение совокупных величин. Каждая точка кривой совокупного спроса показывает величину совокупных расходов при каждом возможном уровне цен.

Анализ содержания совокупного спроса позволяет выделить его основные факторы, которые можно подразделить на ценовые и неценовые. Рассмотрим их по порядку.

К **ценовым факторам**, оказывающим влияние на совокупный спрос, относится **средненациональный уровень цен на товары как объект спроса**. Эта зависимость обусловлена рядом экономических эффектов:

1. *Эффект реального богатства, или эффект реальных денежных запасов - эффект А. Пигу (1877-1959) - английский экономист, который ввел в научный оборот понятие «реальные денежные запасы».* Под реальным богатством, или реальными денежными запасами, понимают отношение номинальных денежных запасов M к общему уровню цен P : M/P .

Когда цены на товары и услуги растут, то покупательная способность денег снижается. Это означает, что на ту же номинальную сумму денег можно купить меньше товаров и услуг. Потребительские расходы домашних хозяйств сокращаются, следовательно, величина совокупного спроса уменьшается:

$$P \downarrow \rightarrow \frac{M}{P} \downarrow \rightarrow C \downarrow \rightarrow AD \downarrow$$

2. *Эффект процентной ставки, или эффект Кейнса* состоит в следующем: если уровень цен повышается, то возрастает номинальный спрос на деньги **MD (money demand)**, так как людям требуется больше денег для покупки подорожавших товаров. За деньгами люди обращаются в банк. Причем если домашние хозяйства снимают деньги с банковских счетов, то фирмы, напротив, берут кредиты для покупки инвестиционных товаров. При неизменной величине предложения денег в условиях роста цен ставка процента («цена» денег) будет расти. Величина совокупного спроса уменьшится. Эффект процентной ставки можно изобразить следующим образом:

$$P \downarrow \rightarrow M \uparrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow AD \downarrow$$

Рост ставки процента сокращает как величину инвестиционного спроса (инвестиции находятся в обратной зависимости от процентной ставки), так и потребительские расходы, особенно покупки товаров длительного пользования, которые обычно люди покупают в кредит.

3. *Эффект импортных закупок, или эффект чистого экспорта - эффект Манделла-Флеминга.* Если уровень цен в национальном хозяйстве повышается, то товары и услуги иностранного производства становятся относительно дешевле, следовательно, экспорт E_x сокращается. Население будет приобретать меньше отечественных товаров и больше импортных. Увеличение импорта сократит чистый экспорт X_n . Величина совокупного спроса уменьшается:

$$P \uparrow \rightarrow E_x \uparrow, I_m \downarrow \rightarrow X_n \downarrow \rightarrow AD \downarrow$$

Однако на совокупный спрос воздействуют и **неценовые факторы**:

1. Общий уровень потребностей в обществе, поскольку в основе спроса лежат потребности.

2. Численность субъектов, предъявляющих спрос, в том числе число семей, имеющих личное подсобное хозяйство. Очевидно, что наличие семей, ведущих натуральное хозяйство, уменьшает совокупный спрос, который предъявляется на рынках страны.

3. Степень открытости национальной экономики, позволяющая быть субъектами совокупного спроса иностранцам. В этом случае важным фактором спроса становится конкурентоспособность товаров, которые могут быть объектом экспорта.

4. Уровень доходов субъектов экономики, степень развитости кредитных отношений, поскольку спрос может быть предъявлен и за счет взятых ссуд.

5. Экономическая конъюнктура - возникновение кризисной ситуации в экономике уменьшает совокупный спрос, прежде всего спрос на инвестиционные товары, подъем экономики ведет к его росту.

6. Ожидания субъектов экономики, в том числе потребительские ожидания. Ожидание повышения цен, исчезновения нужных товаров обычно влечет рост спроса. Подобным образом действует и ожидание повышения доходов покупателей.

7. Уровень государственных расходов, а также налоговая политика государства. Рост расходов государства, а также снижение налогов увеличивает величину совокупного спроса, и наоборот.

8. Склонность субъектов экономики (населения) к сбережению и соответственно к потреблению. При одинаковом совокупном доходе на совокупный спрос влияет и то, какая доля дохода тратится, какая сберегается, поскольку именно готовность расходовать имеющиеся средства определяет спрос.

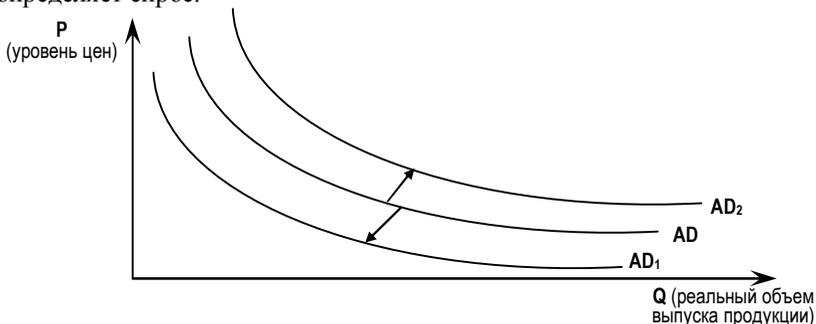


Рис. 2.2. Смещение кривой совокупного спроса AD под влиянием неценовых факторов

В завершение нашего анализа неценовых факторов спроса добавим, что графически их действие иллюстрируется путем смещения кривой совокупного спроса вправо или влево от ее исходного положения, как это показано на рис. 2.2. Рост налогов приведет к снижению совокупного спроса и переместит кривую AD влево. Увеличение государственных расходов, так же как и инфляционные ожидания населения, приведет к правостороннему смещению кривой AD.

Совокупное предложение (aggregate supply - AS) - стоимость всего объема конечных товаров и услуг, который производители данной страны готовы произвести и поставить на рынок в течение определенного периода времени.

Величина совокупного предложения представляет собой объем выпуска, который готовы произвести и продать на рынке производители при каждом возможном уровне цен.

Соотношение между величиной предложения и уровнем цен зависит от периода времени и определяется скоростью адаптации всех цен к изменению спроса и предложения на рынке. Следует иметь в виду, что в макроэкономике в основе деления на краткосрочный и долгосрочный периоды лежит гибкость цен.

Краткосрочный период ограничивается временем, в течение которого цены на ресурсы (например, зарплата) не успевают приспособиться к уровню товарных цен. В *долгосрочном периоде* все цены и ресурсы полностью приспособляются к изменению цен на товары.

Источником обеспечения совокупного предложения является общественное производство, однако в краткосрочном и среднесрочном плане производство может быть дополнено товарными запасами. Причем производство товаров, обеспечивающих предложение в данной стране, может осуществляться и за пределами страны. Речь идет об импорте как об одном из источников совокупного предложения.

Знание источников совокупного предложения позволяет лучше увидеть его факторы. Они также делятся на ценовые и неценовые.

К *ценовым факторам* относится **средний уровень цен на предлагаемые товары и услуги**. Существует прямая зависимость совокупного предложения от уровня цен: выше уровень – выше предложение, и наоборот. Подобная зависимость иллюстрируется с помощью **кривой предложения AS**, изображенной на рис. 2.3.

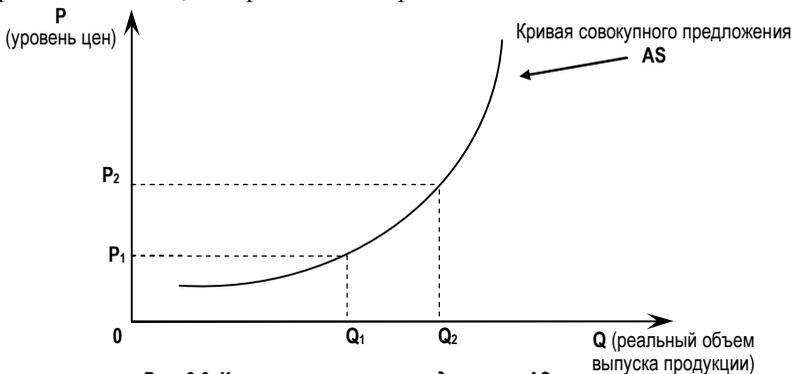


Рис. 2.3. Кривая совокупного предложения AS

Кривая совокупного предложения показывает уровень реального объема производства при каждом возможном уровне цен. Показанная на рисунке зависимость совокупного предложения от уровня цен возникает вследствие следующих причин:

- роста выгоды производства при опережающем повышении цен на конечные товары по сравнению с ростом цен на факторные товары. В том числе рост производства возможен за счет заемных средств, если повышение уровня цен опережает рост ставки ссудного процента;

- вовлечения товарной массы из запасов в ответ на повышение цен на товары;
- расширения импорта, если рост уровня цен не отражает девальвацию национальной валюты.



Рис. 2.4. Кривая совокупного предложения AS под влиянием наличия незанятых факторов производства

К неценовым факторам относятся:

1. Наличие у предприятий незанятых факторов производства. В этом случае возможен рост совокупного предложения. Их отсутствие делает это невозможным даже при повышении уровня цен. Эту ситуацию можно изобразить с помощью различного наклона кривой предложения, изображенного на рис. 2.4.

Рис. 2.4 показывает, что объем совокупного предложения до величины $0-Q_2$ обеспечивается за счет вовлечения в процесс производства товаров дополнительных факторов (производственных мощностей, работников, земельных участков), но далее рост предложения оказывается невозможным из-за отсутствия незанятых факторов - становится возможным лишь ценовое нарастание ВВП как источника совокупного предложения.

В макроэкономике *горизонтальный отрезок кривой предложения* получил название *кейнсианского*, поскольку именно Д. Кейнс особое внимание уделял ситуации с неполной занятостью факторов производства. *Вертикальный отрезок кривой* называется *классическим*, поскольку классики считают полную занятость факторов производства наиболее типичной для рыночной экономики.

2. Более высокая производительность новых факторов производства, применяемых взамен старых, выбывающих из производства. Если новые факторы более производительны, то возможен рост производства и совокупного предложения без количественного увеличения факторов производства.

3. Уровень издержек производства, в том числе обусловленный повышением цен на них. Если цены на факторные товары растут быст-

рее цен на товары, производимые с помощью этих факторов, то предложение меняется в сторону уменьшения. Соответственно все то, что влияет на уровень издержек, предстает как фактор совокупного предложения, например, налоги, ставка ссудного процента, уровень заработной платы и т.д. В качестве фактора совокупного предложения можно рассматривать и политику государства, влияющую и на уровень налогов, и на ставку процента и т.д.

4. Товарные запасы и состояние складского хозяйства, определяющее возможность делать такие запасы.

5. Степень открытости национальной экономики и соотношение между экспортом и импортом товаров в данной стране.

6. Экономическая конъюнктура.

7. Совокупный спрос. Изменение совокупного предложения может быть реакцией на изменение совокупного спроса. В отличие от микроуровня, где спрос и предложение какого-то товара взаимодействуют через цену данного товара, на макроуровне совокупное предложение может меняться непосредственно под воздействием совокупного спроса. Это возможно при неполной занятости факторов производства.

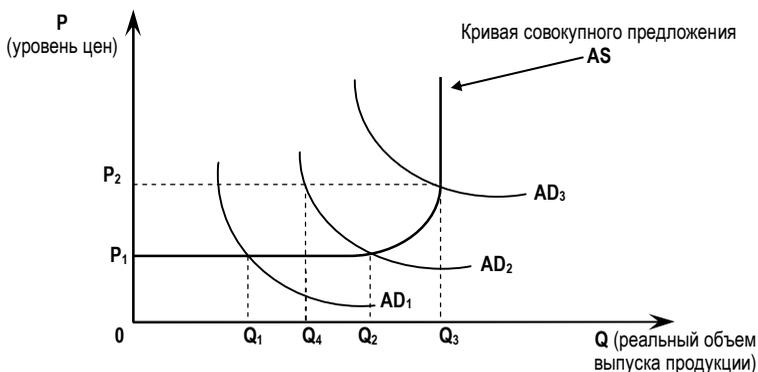


Рис. 2.5. Влияние совокупного спроса на совокупное предложение

Для наглядности изобразим на рис. 2.5 кривую совокупного предложения, состоящую из трех частей: кейнсианского, классического и промежуточного отрезков. Рисунок показывает, что перемещение кривой совокупного спроса в силу тех или иных причин с положения AD_1 на положение AD_2 ведет к увеличению совокупного предложения до $0-Q_2$ при том же уровне цен $0-P_1$. Подобная реакция совокупного предложения стала возможной из-за наличия в обществе незанятых факторов производства. Однако дальнейшее изменение совокупного спроса в сторону увеличения до $0-Q_3$ становится возможным в ответ на повышение уровня цен в основном путем дополнительной загрузки уже используемых факторов производства - увеличения коэффициента сменности, сверхурочных, повышенной интенсивности труда и т.п. Это

последние резервы увеличения производства и совокупного предложения. Очевидно, что дальнейшее увеличение совокупного спроса уже не приведет к какому-либо росту предложения ввиду полной занятости факторов производства и отсутствия каких-то резервов. В ответ на увеличение совокупного спроса произойдет лишь повышение уровня цен, благодаря чему возросший совокупный спрос будет приведен в соответствие совокупному предложению.

Резкие изменения совокупного спроса и предложения называются в экономике **шоками спроса и предложения**, они приводят к отклонению объемов выпуска и занятости от потенциального уровня.

Шоки со стороны спроса возникают вследствие резкого изменения предложения денег или скорости их обращения, резких колебаний инвестиционного спроса и т.д.

Шоки предложения обусловлены резкими скачками цен на ресурсы (ценовые шоки, например, нефтяной шок), стихийными бедствиями, приводящими к утрате части ресурсов экономики, и возможным уменьшением потенциала, усилением активности профсоюзов, изменением в законодательстве, значительным ростом затрат на экологию и т.д.

Изучив такие экономические категории, как совокупный спрос и совокупное предложение, мы можем рассмотреть процесс поддержания равновесия на товарном рынке – процесс поддержания макроэкономического равновесия.

Рис. 2.5 позволяет увидеть, что макроэкономическое равновесие, проявляемое через равенство совокупного спроса и совокупного предложения ($AD=AS$, оно обозначено на графике точками), может возникать при разных состояниях экономики:

1. В первом случае подобное равенство, определяемое отрезком $0-Q_1$, достигнуто при неполной занятости факторов производства: наличии безработицы, неполной загрузке производственных мощностей, излишних материальных запасов. Пересечение кривых на горизонтальном участке отражает такое состояние экономики, при котором движение к равновесному реальному объему валового национального продукта не сопровождается изменением уровня цен, а вызвано вовлечением в производство неиспользованных ресурсов.

2. Во втором случае (отрезок $0-Q_2$) равновесие обеспечено при полной занятости факторов производства и наличии некоторых резервов. Пересечение кривых на восходящем участке подразумевает, что изменение цен исключает перепроизводство или недопроизводство товаров.

3. В третьем случае равновесие обеспечивается ценами, поскольку все факторы и все резервы производства использованы. Пересечение кривых на вертикальном участке совокупного предложения показывает, что увеличение совокупного предложения практически невозможно в силу максимального использования производственных ресурсов.

В современных условиях совокупный спрос воздействует на совокупное предложение и в сторону его сокращения опять же не через соответствующее понижение уровня цен. Например, совокупный спрос меняется в сторону понижения, что показывается на рисунке сдвигом кривой с положения AD_3 на AD_2 .

Предложение сокращается до $0-Q_4$, но не в ответ на понижение уровня цен до $0-P_1$, а в ответ на непосредственное уменьшение совокупного спроса при прежнем уровне цен $0-P_2$. Можно также видеть, что если бы предложение сокращалось в ответ на понижение уровня цен, то это сокращение было бы не столь значительным - лишь на величину Q_3-Q_2 . Подобное явление, при котором цены не имеют обратного хода даже при понижении совокупного спроса, в экономической литературе получило название «*эффект храповика*».

В заключение рассмотрения данного подвопроса можно сделать некоторые обобщающие выводы:

1. Основные положения теории макроэкономического равновесия, разработанные *классической школой*, сводятся в целом к признанию автоматического действия законов спроса и предложения.

2. Основные положения теории макроэкономического равновесия, разработанной *кейнсианской школой*, сводятся к следующему:

- доходы не равны спросу, а, как правило, превышают его. Это связано с тем, что часть доходов население и хозяйствующие субъекты сберегают, не используют на потребление и инвестирование;

- не предложение создает спрос, а спрос создает предложение. Ведущая роль спроса объясняется тем, что общество всегда располагает определенными неиспользуемыми факторами производства - трудом, капиталом, природными ресурсами. Проблема заключается не в том, чтобы найти ресурсы, а в их прибыльном применении;

- рост совокупного спроса тормозят два фактора. *Первый* - психология покупателей: с увеличением доходов не все они будут направлены на повышение уровня потребления, часть уйдет на сбережения. С увеличением доходов склонность к потреблению снижается, а к сбережению растет. *Второй* - снижение эффективности капиталовложений. С увеличением размеров накопленного капитала норма прибыли снижается в силу закона убывающей производительности капитала. Если норма прибыли не сильно отличается от нормы процента, то расчет на получение высоких доходов от расширения и модернизации производства оказывается малопривлекательным. Спрос на инвестиционные товары падает;

- рыночный механизм не является саморегулирующимся, государство должно активно вмешиваться в экономику, обеспечивая высокий объем «эффективного спроса». Рыночному саморегулированию препятствуют такие факторы, как неопределенность реального спроса, запаздывание реакции производителей и потребителей на изменение цен, наличие у людей интересов, не зависящих от рыночной конъюнктуры, и др.;

- основные инструменты активизации и стимулирования совокупного спроса - снижение процентов на кредит, повышение государственных расходов, в том числе на капиталовложения и государственные закупки товаров;

- объем валового национального дохода и объем совокупного спроса находятся в определенной количественной зависимости от общей суммы инвестиций. Когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в k раз превосходит прирост инвестиций (т.н. «эффект мультипликатора», который опишем ниже).

Государственное регулирование экономики осуществляется:

- через *правовые регуляторы* (правовое регулирование устанавливает правила функционирования рынка, экономических отношений, обеспечивает защиту деятельности субъектов общества в целом и отдельных его членов; правовое регулирование осуществляется путем разработки и введения в действие законодательных и нормативных актов; первичные правовые основы для всей экономической системы закреплены в Конституции РФ);

- *административные регуляторы* (административное регулирование (управление) базируется непосредственно на силе государственной власти и включает меры запрета, разрешения, принуждения; к административным методам относятся: контроль за соблюдением стандартов на производимую продукцию; установление квот, таможенных пошлин на импорт или экспорт продукции в целях защиты отечественных товаропроизводителей; определение приоритетных направлений дотаций и инвестиций; развитие функций местного самоуправления др.);

- *экономические регуляторы* (экономическое регулирование основывается на воздействии на экономические интересы отечественных товаропроизводителей и материальном стимулировании развития определенных видов деятельности согласно потребностям общества). Экономическое государственное регулирование представляет собой сложное сочетание многочисленных элементов. Оно включает в себя:

а) *меры прямого воздействия* на экономику, куда относятся целевое финансирование, в т.ч. региональные и целевые программы; а также система государственных закупок;

б) *косвенные регуляторы*, к которым можно отнести бюджетно-налоговую, денежно-кредитную, амортизационную, валютную, таможенную политики.

Отдельной сферой экономического регулирования является **стабилизационная политика** государства. Она поддерживает равновесие совокупного спроса и совокупного предложения путем сглаживания колебаний экономики.

Основными целями стабилизационной политики являются:

- достижение необходимого уровня занятости;
- стабильность экономического роста;

- сдерживание инфляции и др.

Правительство должно стимулировать экономику в период спада и сдерживать в периоды подъема. Стабилизационная политика осуществляется через фискальную (налогово-бюджетную) и кредитно-денежную политику при условии согласованности их действия. Стабилизационная политика влияет на ожидания хозяйственных субъектов, поэтому она должна носить предсказуемый характер. Хозяйствующие субъекты в свою очередь тоже влияют на проводимую стабилизационную политику.

2.2. Потребление и сбережения. Инвестиции

Важнейшими агрегированными показателями наряду с совокупным спросом и совокупным предложением являются:

- совокупное потребление **C (consumption)** (главная составляющая совокупных расходов; источником потребления является располагаемый доход **DI** или **Y (disposable income)**, о котором мы говорили в ходе предыдущих занятий);

- сбережения **S (save)** (определяются как доход домохозяйств за вычетом потребления).

Они же могут выступать как компоненты совокупного спроса, которые можно представить формулами:

$$PД = П + Сб \text{ или } DI = C + S.$$

Мотивами сбережения домашних хозяйств являются: покупки дорогостоящих товаров и туризм; обеспечение в старости; страхование от непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастный случай и т.д.); обеспечение детей в будущем и т.п.

Общий объем потребления, как правило, зависит от общего объема дохода. При этом, согласно кейнсианской теории, большую роль играет психологический фактор. Его суть в том, что *люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход.*

Соотношение между изменением потребления ΔC и изменением дохода ΔY называется **предельной склонностью к потреблению** (от англ. *marginal propensity to consume* - MPC):

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}.$$

Средняя склонность к потреблению (от англ. *average propensity to consume* - APC) - это отношение потребления к доходу, выраженное в процентах, т.е.:

$$APC = \frac{C}{Y}.$$

Предельная склонность к сбережению (от англ. *marginal propensity to save* - MPS) определяется как отношение изменения величины сбережений ΔS к изменению дохода ΔY :

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}.$$

Средняя склонность к сбережению (от англ. *average propensity to save - MPS*) - это отношение сбережений к доходу, также выраженное в процентах, т.е.:

$$APS = \frac{S}{Y}.$$

Связь между располагаемым доходом и потреблением называют **функцией потребления**. Зависимость сбережений от располагаемого дохода называют **функцией сбережения**.

Рассмотрим склонность к сбережению и склонность к потреблению на примере, показанном в табл. 2.1. Допустим, человек располагает доходом в 10 000 руб. Посмотрим, как будут расти его расходы на потребление при равномерном росте его дохода на 1 000 руб. ежемесячно.

Таблица 2.1

Распределение располагаемого дохода (цифры условные)

Месяц	Доход, Y	Расходы на потребление, C	Предельная склонность к потреблению, MPC	Сбережения, S	Предельная склонность к сбережению, MPS
январь	10 000	10 000	-	0	-
февраль	11 000	10 900	900/1 000=0,9	100	100/1 000=0,1
март	12 000	11 700	800/1 000=0,8	300	200/1 000=0,2
апрель	13 000	12 400	700/1 000=0,7	600	300/1 000=0,3
май	14 000	12 900	500/1 000=0,5	1100	500/1 000=0,5

Из табл. 2.1 видно, что каждый месяц доход увеличивается, но из каждых дополнительных 1 000 руб. относительно меньшая доля потребляется, а относительно большая – сберегается.

В результате общие расходы на потребление увеличиваются, но не такими темпами, как растет доход. С ростом дохода человек начинает лучше питаться, одеваться, путешествовать и одновременно растут его сбережения. Абсолютно растут и потребление и сбережения, но относительная доля потребления все более и более сокращается, а доля сбережений растет. Следует заметить, что на практике предельная склонность к потреблению не изменяется ежемесячно столь стремительно и нередко остается одной и той же величиной на протяжении длительного периода времени.

Исходя из вышеизложенного, величина предельной склонности к потреблению (MPC) находится между нулем и единицей:

$$0 < MPC < 1.$$

Каково же соотношение между предельной склонностью к сбережению и предельной склонностью к потреблению? Из таблицы видно, что:

$$C + S = Y, \text{ тогда как } MPC + MPS = 1.$$

Например, в феврале $MPC + MPS = 0,9 + 0,1 = 1$; в марте $0,8 + 0,2 = 1$ и т.д.

Таким образом, предельная склонность к сбережению является дополняющей до единицы величиной по отношению к предельной склонности к потреблению.

До сих пор речь шла о склонности к потреблению на уровне отдельного субъекта. Макроэкономический подход предполагает построение функций потребления и сбережения на уровне общества. Разумеется, отклонения в динамике доходов и расходов отдельных индивидуумов и семей могут быть достаточно велики и, тем не менее, «основной психологический закон» находит эмпирическое подтверждение и на макроуровне.

Простейшая функция потребления на макроуровне имеет вид:

$$C = a + bY,$$

где символами обозначены:

C - потребительские расходы;

a - автономное потребление, величина которого не зависит от размеров текущего располагаемого дохода;

b - предельная склонность к потреблению;

Y - располагаемый доход (доход после уплаты налогов).

Поскольку доход может быть использован только на потребление или сбережения, то

$$Y = C + S, S = Y - C = Y - (a + bY),$$

следовательно, ***простейшая функция сбережения на макроуровне имеет вид***

$$S = -a + (1-b)Y,$$

где символами обозначены:

S - величина сбережений в частном секторе (домохозяйства);

a - автономное потребление;

(1 - b) - предельная склонность к сбережению;

Y - располагаемый доход.

Факторами, влияющими на зависимость потребления и сбережения, являются:

- богатство (чем больше в семье накопленного богатства, тем больше величина потребления и меньше величина сбережения);

- уровень цен (возрастание уровня цен уменьшает потребление; снижение уровня цен его увеличивает);

- ожидания (если ожидается повышение цен и дефицит товаров, то потребление растет, а сбережения падают, т.к. люди «покупают» во избежание более высоких будущих цен и пустых полок);

- налоги (налоги выплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережений, поэтому рост налогов снизит как потребление, так и сбережения; снижение же налогов, напротив, их поднимет).

Существенное воздействие на объем национального дохода общества оказывает уровень инвестиций. От его динамики будет зависеть множество макропропорций в национальной экономике.

Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладка дорог и т.д., а следовательно, и создание новых рабочих мест зависят от процесса инвестирования или капиталобразования.

Источником инвестиций являются **сбережения**. Проблема заключается в том, что сбережения осуществляются одними хозяйствующими агентами (субъектами), а инвестиции могут осуществлять совсем другие хозяйствующие субъекты. Сбережения широких слоев населения (рабочих, учителей, врачей и т.д.) являются источником инвестиций, но сами эти лица не осуществляют капиталовложения или инвестирование. Другим источником инвестиций являются накопления функционирующих в обществе фирм (промышленных, сельскохозяйственных и др.). Здесь понятия «сберегатель» и «инвестор» совпадают. Однако роль сбережений домашних хозяйств весьма значительна и несовпадение процессов сбережения и инвестирования вследствие указанных различий может приводить экономику в состояние, отклоняющееся от равновесия.

Инвестиции можно классифицировать по различным основаниям:

а) по объектам вложения средств:

- на *реальные* - долгосрочные вложения капитала в материальное производство, материально-вещественные виды деятельности;

- *финансовые* - долговременные вложения средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными компаниями и государством, а также помещение капитала в банки (целевые денежные вклады, банковские депозиты);

б) по характеру участия в инвестировании:

- на *прямые* - капитальные вложения непосредственно в производство какой-либо продукции, включающие покупку, создание или расширение фондов предприятия, а также все другие операции, связанные с установлением контроля за предприятием, с расширением сферы его деятельности;

- *непрямые (косвенные)* - портфельные инвестиции (в ценные бумаги или имущественные ценности);

в) по формам собственности:

- на *частные*, образуемые из средств (собственных и привлеченных) частных предприятий и организаций, граждан;

- *государственные*, образуемые за счет средств государственного бюджета;

- *совместные*;

г) по национальному признаку:

- на *внутренние*;

- *иностранные* - вкладываемые другими государствами, иностранными банками, компаниями, предпринимателями и другими зарубежными собственниками;

д) по периоду инвестирования:

- на *краткосрочные*;

- *долгосрочные*;

е) также выделяют:

- *валовые инвестиции* - это затраты на замещение старого оборудования (амортизацию) + прирост инвестиций на расширение производства;

- *чистые инвестиции* - это валовые инвестиции за вычетом суммы амортизации основного капитала. Если чистые инвестиции составляют положительную величину, экономика развивается. Если чистые инвестиции составляют нулевую величину (валовые издержки и амортизация равны), то экономика находится в состоянии статики. Если чистые инвестиции составляют отрицательную величину (валовые издержки меньше амортизации), то это свидетельствует о снижающейся деловой активности.

К факторам, определяющим динамику инвестиций, относятся:

- ожидаемая норма прибыли;
- реальная ставка банковского процента;
- уровень налогообложения;
- изменения в технологии производства;
- наличный основной капитал;
- экономические ожидания;
- динамика совокупного дохода.

Охарактеризуем наиболее важные из перечисленных факторов.

Во-первых, процесс инвестирования зависит от ожидаемой нормы прибыли, или рентабельности предполагаемых капиталовложений. Если эта рентабельность, по мнению инвестора, слишком низка, то вложения не будут осуществлены.

Во-вторых (и это тесно связано с первым обстоятельством), инвестор при выработке решений всегда учитывает альтернативные возможности капиталовложений и решающим здесь будет уровень банковской процентной ставки. Инвестор может вложить деньги в строительство нового завода или фабрики, а может и разместить свои денежные ресурсы в банке. Если норма банковского процента оказывается выше ожидаемой нормы прибыли, то инвестиции не будут осуществлены и, наоборот, если норма банковского процента ниже ожидаемой нормы прибыли, предприниматели будут осуществлять проекты капиталовложений.

Таким образом, зависимость спроса на инвестиции прямо пропорциональна норме банковского процента - чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций.

В экономике существует понятие **предельной склонности к инвестициям** (от англ. *marginal propensity to invest* - **МПИ**), которая показывает прирост расходов на инвестиции при изменении дохода и рассчитывается по формуле:

$$\text{МПИ} = \frac{\Delta I}{\Delta Y}.$$

Таким образом, чем большая часть от прироста дохода инвестируется, тем больше будут доходы общества.

Основными факторами нестабильности инвестиций являются:

- продолжительные сроки службы оборудования;
- нерегулярность инноваций;
- изменчивость экономических ожиданий;
- циклические колебания внутреннего валового продукта (ВВП).

Несовпадение планов инвестиций и сбережений обуславливает колебания фактического объема производства вокруг потенциального уровня, а также несоответствие фактического уровня безработицы естественному. Этим колебаниям способствует низкая эластичность заработной платы и цен в сторону понижения (т.е. если цены снижаются, то заработная плата - нет, так как это грозит потерей квалифицированных работников).

Уяснить проблемы макроэкономического равновесия, связанные с соответствием между инвестициями и сбережениями, нам поможет *концепция мультипликатора-акселератора*.

Одним из первых, кто обратил серьезное внимание на эффект инвестиционного акселератора, был американский экономист Джон Морис Кларк, активно изучавший проблемы экономических циклов. Кларк полагал, что *возрастание спроса на предметы потребления порождает цепную реакцию, ведущую к многократным увеличениям спроса на оборудование и машины*. Эта закономерность, являвшаяся, по мнению Кларка, ключевым моментом циклического развития, была определена им как «**принцип акселерации**» или как «**эффект акселератора**».

Для понимания эффекта инвестиционного акселератора используют коэффициент капиталоемкости. Предприниматели стараются поддерживать на желаемом уровне соотношение капитал/готовая продукция. На макроэкономическом уровне коэффициент капиталоемкости выражается соотношением:

$$k = \frac{K}{Y},$$

где символами обозначены:

- k** - коэффициент капиталоемкости (капитальный коэффициент);
- K** - основной капитал;
- Y** - доход.

Различные отрасли экономики отличаются неодинаковым уровнем капитального коэффициента. Так, он высок в судостроении, где для

выпуска единицы готовой продукции требуются большие затраты основного капитала. Гораздо ниже он в отраслях легкой промышленности. Изменение в объемах продаж готовой продукции повлечет за собой и необходимость изменений инвестиций в основной капитал для того, чтобы коэффициент капиталоемкости оставался на желаемом уровне.

При рассмотрении принципа акселерации нас интересуют, прежде всего, чистые инвестиции. Чистые инвестиции не могут быть любой величины. Поскольку валовые инвестиции в масштабе национальной экономики не могут принимать отрицательных значений, максимальным пределом, которого могут достигнуть отрицательные чистые инвестиции, является величина амортизации.

Экономисты при построении модели инвестиционного акселератора исходят из определенного лага (*временного запаздывания*) в реакции экономических агентов, осуществляющих инвестиции, на увеличение объема продаж или роста реального ВВП. Действительно, трудно представить, чтобы новые фабрики и заводы строились немедленно в ответ на рост годового объема продаж. Даже если предприниматель отличается чрезвычайной быстротой реакции, он вначале распродаст запасы готовой продукции, просчитает различные варианты инвестиционных проектов и лишь потом осуществит инвестиции.

Таким образом, инвестиционный акселератор можно представить математически в виде отношения инвестиций периода t к изменению потребительского спроса или национального дохода в предшествующие годы:

$$V = \frac{I_t}{\Delta Y_{t-1,t-2}},$$

где символами обозначены:

V - акселератор;

I - чистые инвестиции в период t - год, когда были осуществлены инвестиции;

Y - потребительский спрос, доход или реальный ВВП за период $t-1$ и $t-2$ - предшествующие годы.

Важную роль в экономической теории играет **концепция мультипликатора**. В переводе мультипликатор означает «множитель» (от англ. *multiplication* - умножение, увеличение; *multiplier* - множитель, коэффициент). Инвестиционный мультипликатор множит, усиливает спрос в результате воздействия инвестиций на рост дохода.

Суть мультипликационного эффекта рассмотрим на условном цифровом примере. Допустим, первоначальный объем инвестиций (строительство новых предприятий, закупка оборудования, сырья и материалов, наем рабочих) равен 10 000 руб. Все владельцы факторов производства, предоставившие ресурсы, получают свой доход. Часть своего заработка они предъявляют в виде спроса на рынке потребительских товаров, например телевизоров. Другая часть дохода сберегается. Следовательно, у производителей телевизоров также увеличится их денеж-

ный доход. Часть его производители телевизоров тоже потратят на покупку потребительских товаров, например автомобилей. Другая же часть дохода ими также будет отложена в виде сбережений. Процесс начинает захватывать все новые и новые слои населения, которые, получив свои доходы, предъявят их в виде спроса на рынке потребительских товаров.

Возникает цепная реакция: первоначальные 10 000 руб. в виде инвестиций вызовут рост совокупного спроса или потребляемого национального дохода более чем на 10 000 руб., т.е. 10 000 руб. нужно умножить на некий коэффициент. Этот коэффициент и есть **мультипликатор**. Как он определяется? Мы уже знаем, что с приростом дохода не вся его величина расходуется, а только часть. Другая же часть сберегается. В нашем примере 10 000 руб. первоначальных инвестиций вызвала рост доходов на эту же сумму. Владельцы этих доходов часть из них израсходуют. Предположим, что предельная склонность к потреблению (MPC) составляет 0,8. Отсюда из 10 000 руб. только 8 000 руб. будет израсходовано, остальное будет сберегаться, поскольку $MPS = 1 - MPC = 1 - 0,8 = 0,2$. Последующий рост доходов приведет к тому, что из 8 000 руб. на потребление будет также направлено только 80%, следовательно, дальнейший прирост национального дохода, используемого на потребление, составит $8\,000 \times 0,8 = 6\,400$ руб. Далее процесс будет распространяться на все более новые и новые слои населения. Каков же будет рост национального дохода, вызванный первоначальными инвестициями? Нужно сложить $10\,000 + 8\,000 + 6\,400 + \text{т.д.}$, то есть использовать формулу геометрической прогрессии:

$$10\,000 \times (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + 0,8^4 + \dots) \text{ или } 10\,000 \times \frac{1}{1 - 0,8} = \frac{10000}{0,2} = 50\,000.$$

Таким образом, инвестиции в 10 000 руб. вызвали 5-кратный рост национального дохода, используемого на потребление. **Мультипликатор расходов** рассчитывается по формуле:

$$m = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Мультипликатор расходов можно так же выразить и через предельную склонность к сбережению (MPS):

$$m = 1 \times (1 - MPS) = 1 \times MPC.$$

Чем выше склонность к потреблению, тем больше мультипликатор расходов m , тем большее увеличение национального дохода будет сопровождать первоначальный прирост инвестиций.

2.3. Общее равновесие и благосостояние

По улицам российских городов ездит много красивых и дорогих иностранных автомобилей. В любом городе можно найти прекрасно отделанные личные особняки с роскошной мебелью, магазины, цены на товары в которых заканчиваются многими нулями... Но в то же время на чердаках и в подвалах домов зимой и летом ютятся бездомные, на

вокзалах и у церкви просят подаяние нищие. Как возникает такое различие в уровнях благосостояния граждан одной и той же страны, почему до сих пор человечество не смогло решить проблему бедности?

Проблема доходов и уровня жизни, его различных социальных и профессионально-квалификационных групп - одна из важнейших составляющих социальной политики во все времена и при всех общественных формациях.

Уровень и структура доходов населения во многом зависят от существующей системы распределения. Для общества всегда важно решить, как распределять блага, чтобы, с одной стороны, иметь высокую эффективность производства, а с другой - обеспечить достойный образ жизни своим гражданам.

Социальная значимость рыночной системы (по сравнению с командно-административной) состоит в том, что она способна направлять поведение индивидов в желательном для общества направлении. Здесь люди не нуждаются в искусственном принуждении для того, чтобы качественно и интенсивно выполнять свои экономические функции. Они предоставлены самим себе в выборе рода деятельности, однако при этом оказываются ведомы «невидимой рукой» (по А. Смит) безличных сил рынка к совершению таких действий, которые позволяют им сделать наиболее эффективный с точки зрения общества выбор. Так, например, рабочие, эгоистично делающие попытки максимизировать их собственное индивидуальное благосостояние, выбирают ту работу, где наиболее ценны их способности и энергия. Производители в погоне за собственной прибылью начинают производить (при самых низких - из возможных - издержках) те товары и услуги, которым потребители придают наивысшее значение. Таким образом, в отличие от командной экономики, использующей централизованное планирование и управление для координации специализированных звеньев общественного производства и базирующейся на мерах принуждения к труду, рыночная система способна координировать экономическую деятельность без принуждения с помощью ценового механизма, предоставляя экономическим агентам широкую свободу предпринимательства и выбора.

Однако рыночный механизм способен породить не только положительные, но и существенные негативные последствия, преодолеть которые без помощи государства невозможно. Одним из таких последствий является неравенство в распределении доходов.

Поскольку размер доходов зависит от многих факторов, в каждом обществе неизбежно неравенство доходов его членов, вызванное многими объективными и субъективными причинами. В основе различия в доходах лежат различия в способностях, образовании, профессиональном опыте. Важным фактором неравенства является и неравномерное распределение собственности на ценные бумаги (акции, облигации) и недвижимое имущество. Наконец, нередко определенную роль играют субъективные факторы (доступ к ценной информации, личные связи,

риск и др.). Факторы эти действуют разнонаправленно: то сглаживая, то увеличивая неравенство.

Чтобы определить глубину неравенства в обществе, в анализе дифференциации доходов используют *кривые Лоренца* и *коэффициенты Джини*.

Необходимо заметить, что **богатство семьи** – это собственность отдельно взятой семьи, свободная от налогов и имеющая возможность быть переданной по наследству. Скажем, если семья взяла деньги в банке, чтобы купить магазин, и вернула банку пока только 50% долга и проценты на одолженные деньги, то в состав ее богатства войдет соответственно только 50% цены этого магазина.

Доля от общей суммы
доходов семей страны (в %)

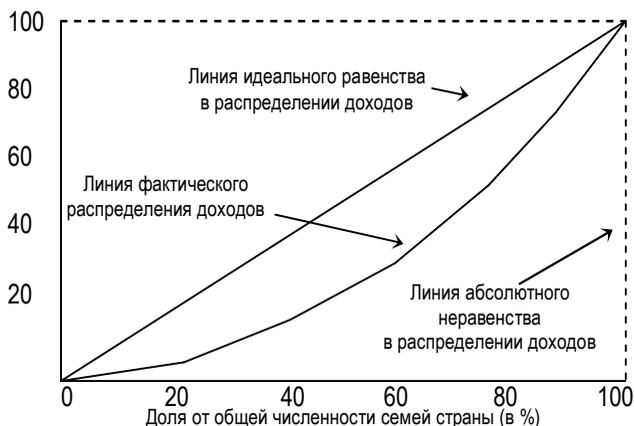


Рис. 2.6. Вид кривой Лоренца

Кривая Лоренца (см. рис. 2.6) отражает фактическое распределение доходов в обществе, демонстрируя степень неравенства доходов семей. «Доля семей» расположена на оси абсцисс, а «доля доходов» — на оси ординат. Эта кривая напоминает лук, где прямая линия – как бы тетива, а лежащая ниже кривая (собственно, и называемая кривой Лоренца) – это слегка согнутый корпус. Обычно население делится на равные по количеству лиц группы – децили, т.е. десятые (10%) или пятые (20%) части.

Тетива «лука Лоренца» - это вариант абсолютного равенства доходов семей. Оно бы достигалось в стране, где 20% семей получали бы 20% общей суммы семейных доходов, 40% - 40% доходов и т.д.

Напротив, если бы корпус «лука» был прямым, прикреплен к тетиве только с одной стороны (на рисунке сверху) и свисал вертикально вниз, то это соответствовало бы ситуации абсолютного неравенства в

распределении доходов. Так выглядела бы кривая Лоренца в стране, где 1% богатейших семей получал бы 100% доходов.

Реально общество всегда живет в области между абсолютным равенством и абсолютным неравенством. По кривой Лоренца хорошо видно, к чему ближе фактическое распределение доходов – к абсолютному равенству или неравенству. И чем больше в данной стране неравенство семей по уровню доходов, тем сильнее изгибается корпус «лука Лоренца».

Следует отметить, что денежный доход после вычета налогов и с учетом трансфертных платежей (к ним относятся социальные расходы) распределяется более равномерно.

Децильный коэффициент характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средним уровнем денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими. Соответствующий численный параметр в распределении доходов выражается в распределении от 0 до 1 **коэффициента Джини** (числового показателя неравномерности распределения доходов), который тесно связан с кривой Лоренца. При коэффициенте, близком к нулю, общество находится в состоянии абсолютной уравнительности доходов, а при коэффициенте, равном единице, – в ситуации «нищего большинства и сверхбогатого меньшинства». В большинстве стран коэффициент Джини колеблется в пределах 0,27-0,33. В России в начале XXI в. данный коэффициент составлял 0,4.

Экономический анализ установил, что распределение доходов, если они выше определенного уровня (начиная с уровня доходов, которые в среднем в 1,5 раза превышают минимальный доход), характеризуется значительной устойчивостью. Эта зависимость между величиной дохода и числом получающих его лиц имеет в экономической теории название «**закон Парето**». Данный закон означает, что если распределение низких доходов подвержено резким и подчас непредсказуемым колебаниям, то при достижении более высокого уровня оно приобретает стабильность.

Другими словами, при росте доходов богатых не уменьшаются доходы бедняков. Закон подтверждает, что социальная стабильность в обществе выступает следствием высокого уровня благосостояния населения.

Неравенство в доходах обеспечивает экономическую эффективность, но сопровождается социальной несправедливостью. То есть выбор здесь заключается между социальной справедливостью и экономической эффективностью. Этот выбор реализуется через проводимую в обществе политику доходов.

Потребляемые обществом товары и услуги можно разделить на две группы: *частные блага* и *общественные блага*.

Чистое частное благо - это такое благо, каждая произведенная единица которого может быть оценена и продана в пользование каждому конкретному потребителю. Таким образом, каждая проданная еди-

ница данного блага приносит пользу только его покупателю и не может быть использована бесплатно кем-либо еще. Так, например, человек, мучимый жаждой, покупает банку пепси-колы и, выпивая ее, единолично наслаждается прелестями этого напитка. Заплатив деньги за банку пепси-колы, человек получает исключительное право на использование этого блага. И никто другой не сможет воспользоваться данной банкой пепси-колы, чтобы получить от нее удовольствие. Говоря экономическим языком, **покупка чистого частного блага не приводит к возникновению положительного внешнего эффекта**. Сразу же отметим, что система рынков и цен прекрасно обслуживает производство, обращение и потребление частных благ. Однако эта система совершенно непригодна для производства чистых общественных благ.

Чистое общественное благо – это такое благо, которое неделимо на отдельные порции в процессе потребления, а потому потребляется коллективно всеми людьми, независимо от того, готовы они оплатить его потребление или нет. Примером чистого общественного блага может служить национальная оборона. В любой момент времени вооруженные силы страны находятся в боевой готовности, охраняя всех граждан данной страны независимо от уровня их дохода и возможности оплатить услуги по обороне.

Исходя из вышесказанного, чистое общественное благо обладает рядом свойств:

1. *Неисключаемость в потреблении* означает, что потребители, не желающие платить за общественные блага, не могут быть устранены от их потребления. Следовательно, данные блага вряд ли будут производиться частными фирмами, поскольку это не принесет прибыли. Производством общественных благ вынуждено заниматься государство. Такое производство всегда приводит к положительному внешнему эффекту.

2. *Неконкурентность (неизбирательность) в потреблении* в отличие от частных благ, которые конкурентны и избирательны в потреблении. Например, когда вы покупаете мебельный гарнитур, исключается возможность покупки данного мебельного гарнитура кем-нибудь еще. Конкурентные блага распределяются среди отдельных потребителей, и потребление некоторого блага одним потребителем делает недоступным для других людей потребление этого же блага. Напротив, потребление одним человеком чистого общественного блага не снижает его доступности для других потребителей при данном количестве этого общественного блага.

Многие товары и услуги по своим характеристикам находятся между чистыми общественными и чистыми частными благами. Например, товары или услуги, которые являются неконкурентными, но исключаемыми, т.е. обладают лишь одним свойством чистых общественных благ. Примером такого блага может служить кабельное телевидение, получившее в последнее время в нашей стране большое распространение. Это благо неконкурентно, ибо как только телевизионный

сигнал передан в эфир, предельные издержки телепередачи, доступной каждому дополнительному пользователю, равны нулю. Однако телевизионная компания может ограничить число потребителей, устанавливая за специальную плату декодирующую аппаратуру, которая позволяет декодировать телевизионный сигнал.

Существуют также товары и услуги, которые обладают свойством неисключаемости, но не обладают свойством неконкурентности. Например, городская магистраль. Все автоводители могут пользоваться этой дорогой независимо от того, хотели бы они оплатить проезд по ней или нет. Однако в часы пик – что хорошо известно москвичам – на центральных магистралях постоянно образуются автомобильные пробки. Это означает, что дорога становится конкурентным благом: водители начинают конкурировать за доступ к ней, ибо наличие большого количества автомашин на дороге делает невозможным проезд по ней других автомобилей.

Действие рыночного механизма приводит к появлению различных последствий, которые оказывают влияние на людей, не являющихся непосредственными участниками рыночного обмена, в процессе распределения, производства или потребления материальных благ или услуг. Такие последствия называют *внешними эффектами*. Они могут носить положительный и отрицательный характер.

Внешние эффекты – это не отраженные в рыночных ценах товаров и услуг выгоды или издержки некоторых третьих лиц, не участвующих в рыночной сделке. Эти выгоды или издержки являются «внешними» по отношению к рыночным ценам (так как они не учитываются при формировании цен), по которым совершаются сделки, т.е. купля-продажа товаров и услуг на рынке.

Внешние эффекты могут быть отрицательными, если какая-либо производственная или потребительская деятельность приводит к возникновению издержек у лиц, не имеющих непосредственного отношения к данной деятельности. *Внешние эффекты могут быть положительными*, если какая-либо производственная или потребительская деятельность приводит к возникновению определенных выгод (пользы) у лиц, не имеющих непосредственного отношения к данной деятельности.

Положительные внешние эффекты – это выгода некоторых третьих лиц, не отраженная в цене, по которой совершается рыночная сделка. Например, возле своего дома вы разбили чудный садик и наняли садовника, чтобы он содержал его в полном порядке. Разумеется, вы оплачиваете садовнику его труд. Другими словами, услуга, которую оказывает вам садовник, имеет свою рыночную цену. Однако своим прелестным садиком наслаждаетесь не только вы один. Им любуются изо дня в день все ваши соседи. Безусловно, им гораздо приятнее вдыхать аромат роз, чем запах мусорной свалки, которая могла бы быть на месте вашего сада.

Таким образом, помимо частной выгоды, получаемой лицом, оплачивающим содержание сада, существует еще и внешняя выгода соседей, т.е. третьих лиц по отношению к рыночной сделке между садовником и лицом, нанявшим его на работу. Причем соседи получают выгоду (удовольствие от созерцания садовых роз) совершенно бесплатно, т.е. их выгода не учтена при формировании рыночной цены на услуги садовника. Здесь общественная выгода будет больше, чем частная выгода лица, оплачивающего данную услугу, так как общественная выгода включает в себя как частную выгоду, так и положительный внешний эффект, т.е. выгоду третьих лиц.

При определенных условиях возможен перевод внешних эффектов во внутренние, такой перевод называют **интернализацией внешних эффектов**.

Интернализация положительных внешних эффектов достигается путем корректирования частной выгоды таким образом, чтобы она отражала действительную общественную выгоду. Другими словами, необходимо создать такой механизм, который позволил бы учесть выгоды третьих лиц при формировании цены.

Так, например, если бы ваши соседи взяли на себя часть расходов по оплате услуг садовника, то, во-первых, садик мог быть больше, во-вторых, зарплата садовника стала бы выше и, в-третьих, цена услуги для каждого отдельного плательщика стала бы меньше. Действительно, сумма денег, уплачиваемая коллективно, не так велика для каждого плательщика, даже если она превышает ту сумму, которую прежде уплачивал единственный житель данного микрорайона. Более высокая цена сделки всех соседей с садовником отражает все общественные выгоды и приводит к увеличению объема производства данного блага. В самом деле, по более высокой цене садовник, а также его коллеги готовы предоставить больший объем услуг в соответствии с законом предложения. В то же время снижение цены для каждого отдельного покупателя данной услуги приведет к увеличению количества спрашиваемой услуги в соответствии с законом спроса. Тем самым может значительно увеличиться площадь сада, и в нем расцветут еще более экзотические цветы. Очевидно, что для общества распределение ресурсов будет более эффективным, если сократится количество грязных пустырей и увеличится площадь, занимаемая садами. Следовательно, при интернализации положительного внешнего эффекта мы движемся к более эффективному распределению ресурсов и благ.

Вопрос заключается в том, захотят ли ваши соседи внести свой вклад в оплату услуг садовника? Честно говоря, маловероятно. Ведь они могут наслаждаться вашим садом совершенно бесплатно. Это очень серьезная реальная проблема, которая не может быть решена в рамках системы рынков и цен. Она требует вмешательства государства в экономическую сферу.

Отрицательные внешние эффекты - это издержки третьих лиц, не включенные в цену товара. Следовательно, цена, по которой произ-

водитель будет продавать свой товар, окажется ниже, чем цена, учитывающая все издержки: как издержки производителя, так и издержки лиц, не участвующих в купле-продаже данного товара.

Рассмотрим, например, целлюлозно-бумажную промышленность. В технологии производства бумаги используется много воды. Поэтому такие предприятия строят на берегах рек и озер. Но эти предприятия сбрасывают в водоемы свои отходы. Ущерб, наносимый при этом сбросом отходов, включает потерю выгод, связанных с использованием рек в других целях. Например, чем больше загрязнена река, тем меньше выгоды от использования ее для рыболовства, тем меньше ее полезность для купания. Если бы удалось заставить предприятия возместить ущерб, то цена бумаги увеличилась бы.

Таким образом, рыболовы несут определенные издержки, связанные с деятельностью целлюлозно-бумажных предприятий.

Совокупные внешние издержки (от англ. *total external costs* - **ТЕС**) - это совокупный ущерб, наносимый третьим лицам (в данном случае - рыболовам). С помощью графика, представленного на рис. 2.7, можно видеть, что чем больше объем выпуска **Q** предприятий, тем больше вред, наносимый водной среде, и тем больше ТЕС.

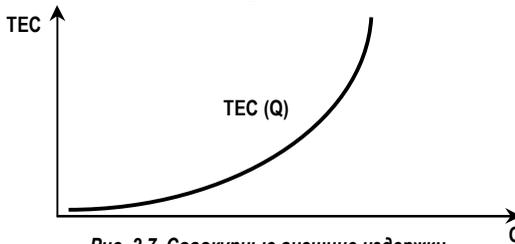


Рис. 2.7. Совокупные внешние издержки

Предельные внешние издержки (от англ. *marginal external costs* - **МЕС**) – это дополнительные **ТЕС**, связанные с выпуском каждой дополнительной единицы продукции **d**. Они не оплачиваются производителями, а перекладываются на третьих лиц:

$$MEC = \frac{dTEC}{dQ} .$$

Предположим, что **МЕС** зависят от объема выпуска **Q** так, как показано на рис. 2.8, т.е. линейно возрастают с увеличением выпуска.

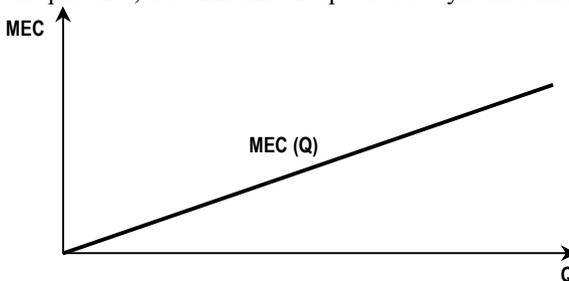


Рис. 2.8. Предельные внешние издержки

Экономический смысл этого графика: каждая следующая дополнительная единица отходов, сбрасываемых в водоем, приносит больший вред окружающей среде, чем предыдущая. Это – реальная предпосылка: малые концентрации вредных веществ в воде не столь сильно влияют на флору и фауну, как большие концентрации.

Следующая важная предпосылка: предположим, что целлюлозно-бумажные предприятия действуют в условиях совершенной конкуренции на рынке бумаги. Тогда **кривая предложения S** на рынке бумаги отражает суммарные предельные издержки производства индивидуальных производителей – **ИМС (individual marginal costs)**, т.е. частные издержки, как это показано на рис. 2.9.

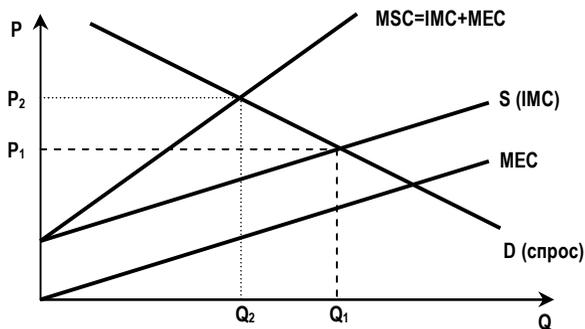


Рис. 2.9. Предельные внешние издержки

Предельные частные издержки всех фирм отрасли ИМС отражают только стоимость тех факторов производства, которые используются в производственном процессе, но они не включают в себя предельные внешние издержки в случае существования отрицательных внешних эффектов.

Параметры равновесия рынка бумаги: объем выпуска Q_1 и цена бумаги P_1 .

Предельные общественные издержки (от *англ. marginal society costs* - **MSC**) - это все предельные издержки производства: как частные, так и внешние.

Фирмы принимают свои решения об объемах выпуска на основе слишком низких ИМС, не учитывая MEC, следовательно, цена оказывается слишком низкой, а объем выпуска слишком большим.

Интернализация отрицательных внешних эффектов - это перевод внешних эффектов во внутренние, что достигается путем корректирования предельных частных издержек таким образом, чтобы они отражали действительные предельные общественные издержки.

Чтобы интернализировать отрицательный внешний эффект, необходимо сложить предельные внешние издержки и предельные частные издержки, т.е. получить предельные общественные издержки. Интернализация отрицательного внешнего эффекта приводит к увеличе-

нию цены товара, порождающего этот эффект, и, следовательно, к снижению величины спроса на этот товар. На рис. 2.9 показано новое рыночное равновесие при объеме выпуска отраслью бумаги в количестве Q_2 и продаваемой по цене P_2 .

При наличии отрицательного внешнего эффекта **экономическая неэффективность** проявляется как **избыточное** производство, которое вызывает **слишком** большой сброс сточных вод в реку. Причина подобной неэффективности заключается в неправильном ценообразовании. Рыночная цена P_1 слишком низка – она отражает предельные частные издержки производства фирм, но не предельные общественные издержки. Только при более высокой цене P_2 объем производства на целлюлозно-бумажных предприятиях будет эффективным и значительно меньшим по сравнению с тем объемом выпуска, который имел место при отсутствии механизма интернализации внешнего эффекта.

Если говорить о частном секторе и внешних эффектах, то рентабельнее всего рассмотреть данные отношения на примере **теоремы Коуза-Стиглера**.

Анализ проблем социальных издержек привел Коуза к выводам, которые Стиглер назвал «теоремой Коуза». Суть ее заключается в том, что, если права собственности всех сторон тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности (если отвлечься от эффекта дохода). Эту же мысль Стиглер выразил следующим образом: «...В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны нулю».

Коуз приводит следующий пример. По соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо: земледelec выращивает пшеницу, а скотовод разводит скот, который время от времени стравливает посевы на соседних землях. Это внешний эффект, который может быть разрешен без участия государства.

Если скотовод несет ответственность за ущерб, возможны два варианта: «Либо скотовод уплатит фермеру за необработку земли, либо он решит сам арендовать землю, заплатив фермеру за необработку земли чуть больше, чем платит сам фермер (если фермер сам арендует ферму), но конечный результат будет тем же и будет означать максимизацию ценности производства».

Если нет ответственности за ущерб, размещение ресурсов оказывается таким же, как и раньше. Различие состоит лишь в том, что теперь платежи будет осуществлять фермер. Однако «конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без издержек». При нулевых трансакционных издержках и у фермера, и у скотовода будут экономические стимулы увеличения ценности производства, так как каждый из них получит свою долю в приросте дохода. Однако при учете трансакционных издержек желаемый результат может быть и не достигнут. Дело в том, что высокая стоимость получения необходи-

мой информации, ведения переговоров и судебных дел может превысить возможные выгоды от заключения сделки. К тому же при оценке ущерба не исключены различия потребительских предпочтений. Чтобы учесть эти различия, в формулировку теоремы Коуза позднее была введена оговорка относительно эффекта дохода.

Экспериментальные исследования показали, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (двух-трех). При возрастании численности участников резко увеличиваются транзакционные издержки и предпосылка о их нулевом значении остается корректной.

В реальной жизни государство пытается нейтрализовать отрицательные внешние эффекты либо путем введения платы за выбросы, либо путем установления стандартов на выбросы.

Плата за выбросы – это отчисления, взимаемые государством с фирмы за каждую единицу объема вредных выбросов. По своей сути такие платежи являются прямым корректирующим налогом на выбросы.

Государство может установить в законодательном порядке определенные **стандарты на выбросы**, т.е. определенные пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах. Такой способ государственного контроля за загрязнением окружающей среды используется, например, в США. Если предприятие превышает предельную норму концентрации вредных веществ в промышленных отходах, его могут подвергнуть крупному ежемесячному штрафу, а управляющих данного предприятия – уголовному наказанию. Идея здесь заключается в том, что предприятию для соблюдения установленного стандарта на выбросы обычно необходимо создавать специальные очистительные сооружения, а это требует больших финансовых затрат.

Трансформация внешних эффектов во внутренние может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек к предельным социальным издержкам. В качестве решения данной проблемы используются корректирующие налоги и субсидии.

Корректирующий налог – это налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных.

Корректирующая субсидия – это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным.

Корректирующие налоги и субсидии не могут полностью решить проблемы, возникающие благодаря существованию внешних эффектов.

Во-первых, в реальной практике довольно трудно точно исчислить предельные издержки и выгоды.

Во-вторых, размеры ущерба определяются весьма приблизительно.

В-третьих, корректирующие налоги, которые платят производители благ, характеризующихся отрицательным эффектом, не всегда достигают поставленной цели.

Уже известная нам теорема Коуза–Стиглера помогает выработать правильную стратегию в борьбе с загрязнением окружающей среды.

Эффективная политика в области контроля за загрязнением окружающей среды - это такая политика, которая позволяет сбалансировать предельные общественные выгоды контроля с предельными общественными издержками, необходимыми для его проведения в жизнь.

Существуют три основных направления сокращения выбросов в окружающую среду:

- установление норм или стандартов по вредным выбросам;
- введение платы за выбросы (о первых двух направлениях мы уже говорили выше);
- продажа временных разрешений на выбросы (на этом направлении остановимся более подробно).

В последнее время получают все более широкое применение новые методы борьбы с загрязнением окружающей среды. Среди них такая своеобразная форма, как **продажа прав на загрязнение природной среды**. Государство определяет объем вредных выбросов, допустимый в данной области, и продает его в форме лицензий с аукциона. Предположим, оно желает сократить вредный объем выбросов с 1 500 до 1 000 кг, тогда государство продает лицензий не 1 500, а 1 000 шт., каждая из которых дает право на выброс 1 кг. Если местное общество партии защитников окружающей среды решит улучшить экологическую ситуацию в области, то оно может купить часть лицензий, с тем чтобы изъять их из обращения.

2.4. Макроэкономическая нестабильность и ее влияние на обороноспособность

Во второй половине XX в. макроэкономике высокоразвитых промышленно стран нельзя представить без военно-промышленного комплекса. Напомним, что **военно-промышленный комплекс (ВПК)** - это единая совокупность отраслей хозяйства и видов деятельности, занятых производством вооружения и поддержанием постоянного сектора военной (оборонной) экономики. Такой сектор существенно влияет на воспроизводственную структуру макроэкономики.

Изготовленная на предприятиях ВПК продукция распределяется внутри государственного сектора, а часть ее поступает на рынок вооружений. *Этот рынок имеет такие характерные черты:*

- единственным заказчиком и покупателем в масштабе страны является государство;
- военная продукция внутри страны закупается за счет средств бюджета; она имеет свойства, присущие государственным (обществен-

ным) благам (при продаже вооружений другим странам эти блага являются уже обычными товарами);

- данный рынок полностью монополизирован государством, оборонными предприятиями и поставщиками вооружений.

В тех случаях, когда ВПК расширяется и качественно обновляется (при гонке вооружений смена поколений новой военной техники происходила через 3-5 лет), это противоречиво влияет на производство средств производства и предметов потребления.

С одной стороны, увеличение масштабов производства в ВПК предполагает соответствующее наращивание производства средств производства и предметов потребления, поставляемых в ВПК. Так происходит общий рост материального производства.

С другой стороны, важно учитывать, что вся производственная сфера делится на два сектора: сектор гражданского производства и сектор оборонного производства. Естественно, что при имеющемся ограниченном объеме ресурсов производственные возможности будут использоваться так, что один сектор будет расти за счет относительного (и даже абсолютного) уменьшения другого.

В связи с этим рост ВПК нарушает стабильность макроэкономики, что приводит к возникновению дисбалансов:

- занятость работников в расчете на единицу военных расходов меньше, чем на единицу затрат на гражданские цели. Более того. Если дополнительные военные затраты сопровождаются внедрением новых видов более эффективных вооружений, то занятость уменьшается, а стало быть, сокращается численность работников гражданских отраслей, обслуживающих ВПК;

- увеличение затрат на ВПК обычно ведет к увеличению дефицита государственного бюджета (рост таких затрат не покрывается доходами);

- все большее переключение научных исследований на военные цели неизбежно идет за счет сокращения расходов на подобные исследования в гражданских отраслях. В последних, разумеется, снижается качество и конкурентоспособность товаров;

- увеличение военных расходов всегда является причиной усиления инфляции. В этом случае расходы на содержание военнослужащих возрастают (тем самым расширяется платежеспособный спрос). Однако из-за относительного свертывания гражданских отраслей уменьшается производство потребительских товаров.

Прямой альтернативой такому обострению противоречий между оборонным и гражданским секторами макроэкономики является сокращение затрат на ВПК (до разумно допустимых пределов) и проведение конверсии - перевод военного производства на выпуск гражданской продукции. Все это является самым решительным способом стабилизации макроэкономической структуры.

Литература для самостоятельного изучения

1. Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВВВАИУ, 2007. - С. 11, 12.
2. Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 137-173.
3. Сажина М.А., Чибирков Г.Г. Экономическая теория. Учебник. - М.: Владос, 2003. - С. 267-281.
4. Экономика: электронный учебник / Е.Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2009, разд. 18.1-18.2.

Глава 3. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Мировое хозяйство представляет собой не просто сумму национальных хозяйств, но их совокупность, целостную систему. Это означает, что их объединяют, интегрируют разнообразные связи и отношения.

Система хозяйственных связей между национальными экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда, называется *международными экономическими отношениями (МЭО)*. Они находят свое конкретное выражение в интернациональном обмене продукцией и услугами.

Основными формами МЭО являются:

- международная торговля товарами;
- международная торговля услугами;
- вывоз капитала и международный кредит;
- валютные (расчетные) отношения;
- международная специализация и кооперирование производства;
- международная экономическая интеграция.

Задача данной главы – рассмотреть и проанализировать вышеперечисленные формы.

3.1. Понятие мировой экономики. Международные экономические отношения

Одной из отличительных особенностей мирового хозяйства второй половины XX в. и начала XXI в. является интенсивное развитие международных экономических отношений (МЭО). Происходит расширение и углубление экономических отношений между странами, группами стран, экономическими группировками, отдельными фирмами и организациями. Совершенствуется и перестраивается механизм реализации МЭО.

В предмет международных экономических отношений входит изучение двух важнейших составляющих: *собственно международных экономических отношений и механизма их реализации*.

Международные экономические отношения включают многоуровневый комплекс экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями, а также отдельными предприятиями (транснациональными, многонациональными корпорациями) в системе мирового хозяйства.

Механизм международных экономических отношений включает в себя правовые нормы и инструменты по их реализации (международные экономические договоры, соглашения, кодексы, хартии и т.д.), соответствующую деятельность международных экономических

организаций, направленную на реализацию целей по развитию международных экономических отношений.

Субъектами международных экономических отношений являются:

- отдельные страны и их региональные объединения, в том числе так называемые страны «третьего мира», в особенности их авангард – «новые индустриальные страны»;
- отдельные предприятия (транснациональные, многонациональные корпорации);
- международные экономические организации (Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Всемирная торговая организация (ВТО) и др.).

Важным компонентом при рассмотрении проблем МЭО является **современное мировое хозяйство** - глобальный экономический организм, совокупность национальных экономик, находящихся в тесном взаимодействии и взаимозависимости, подчиняющийся объективным законам рыночной экономики.

Одной из базовых категорий, выражающих сущность и содержание международных экономических отношений, является **международное разделение труда (МРТ)**. Все страны мира, так или иначе, включены в МРТ, его углубление диктуется развитием производительных сил, которые испытывают огромное воздействие научно-технической революции. Международное разделение труда радикально расширяет и укрепляет сырьевую и рыночную базу научно-технического прогресса, снижает сопряженные с ним затраты и в итоге способствует его ускорению. Участие в международном разделении труда дает странам дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности. Что такое разделение труда?

Разделение труда - это исторически определенная система общественного труда. Она складывается в результате качественной дифференциации деятельности в процессе развития общества. Разделение труда существует в разных формах.

Сущность международного разделения труда проявляется в диалектическом единстве разделения и объединения процесса производства.

Международное разделение труда является ступенью общественного территориального разделения труда между странами. Оно опирается на специализацию производства отдельных стран.

Теория международного разделения труда получила свое обоснование и развитие в работах «классиков буржуазной политэкономии» А. Смита и Д. Рикардо. Анализируя МРТ, А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) доказывал необходимость свободы торговли и предпринимательства, поскольку, по его мнению, различные ограничения свободы торговли препятствуют дальнейшему углублению разделения труда между отдельными регионами и

цельми странами. Уничтожение этих барьеров и расширение поля международного обмена должно вести к специализации национальных экономик и росту их взаимозависимости, к складыванию общемирового хозяйства. А. Смит выдвинул лозунг свободной торговли, ставший впоследствии очень популярным.

Идеи А. Смита получили отклик и развитие в вышедших позднее работах английских экономистов Д. Рикардо, Р. Торренса и Дж.С. Милля. Главным достижением классиков в научной теории МРТ считается разработка одного из фундаментальных принципов экономической науки - **теории сравнительных преимуществ**. Эта теория вошла в историю экономической мысли как «классическая» основа экономического учения о международной торговле.

В основу теории сравнительных преимуществ (или сравнительных издержек производства) положена идея о существовании различий между странами в условиях производства. В соответствии с этим предполагается, что в любой стране при любых природных и климатических условиях, в принципе, существует возможность наладить производство любых товаров. Однако сопоставление затрат, связанных с производством тех или иных товаров, приводит к заключению, что вместо выпуска всех товаров, на которые предъявляется спрос, значительно выгоднее сосредоточиться на производстве какого-либо одного, но требующего наименьших затрат. Специализация на этом товаре позволит посредством обмена приобрести на внешнем рынке все другие товары.

Теорией сравнительных издержек доказывается выгодность специализации не только в условиях абсолютного преимущества одной страны перед другой в производстве какого-либо определенного товара, но даже в тех условиях, когда такое преимущество отсутствует.

Основными факторами, которые оказывают влияние на развитие международного разделения труда, являются:

- необходимость повышения производительности труда;
- достижение наивысшей эффективности производства;
- стремление к снижению издержек производства.

Тенденции развития международного разделения труда позволяют российским экономистам утверждать, что в перспективе МРТ будет постепенно углубляться, а на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами. Предполагается следующее:

а) производство промышленно развитых стран во все большей степени будет ориентироваться на внешних потребителей, а внутренний спрос - на импорт;

б) в развивающихся странах предполагается сравнительно быстрое, по преимуществу экстенсивное, расширение внутреннего рынка.

Российские экономисты предлагают для измерения международного разделения труда ряд коэффициентов. Среди них:

- удельный вес экспорта в общем объеме произведенной продукции;

- удельный вес отрасли в общей стоимости экспорта;
- темпы роста отраслей специализации по сравнению с темпами роста всей промышленности страны.

В числе показателей развития международного разделения труда на региональном уровне выделяют:

- коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общественного производства взаимодействующих стран;
- долю взаимного товарооборота в общественном производстве этих стран;
- коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общего внешнеторгового оборота.

Очевидно, что каждый из названных показателей может быть использован для характеристики тех или иных аспектов участия страны во внешнеэкономических связях. В зависимости от степени важности того или иного аспекта в процессе конкретного анализа на первый план может выйти тот или иной показатель.

В последние десятилетия в мире протекали грандиозные экономические, политические и социальные процессы. Они существенно повлияли на мировое хозяйство, международное разделение труда.

Главным направлением развития международного разделения труда стало расширение международной специализации и кооперирование производства.

Международное кооперирование производства (МКП) и международная специализация производства (МСП) являются формами международного разделения труда, а также выражают его сущность.

Специализация предприятий разных стран на изготовлении частных продуктов связана с современной научно-технической революцией (НТР). Усложнение технологической структуры производства привело к большому росту числа деталей и узлов, используемых в готовом изделии. Например, в легковом автомобиле насчитывается до 20 тыс. деталей и узлов, в прокатных станах - около 100 тыс., в электровазах - до 250 тыс.

Международная специализация производства (МСП) развивается по двум направлениям:

- а) производственному*, которое в свою очередь подразделяется:
 - на межотраслевую специализацию;
 - внутриотраслевую специализацию;
 - специализацию отдельных предприятий;
- б) территориальному*, которое включает специализации:
 - отдельных стран;
 - группы стран;
 - регионов на производстве определенных товаров и их частей для мирового рынка.

К числу основных видов международной специализации производства относятся:

- предметная (производство продуктов);
- подетальная (производство частей компонентов продуктов);
- технологическая или стадийная специализация (т.е. осуществление отдельных технологических процессов, например сборки, окраски, сварки; производство отливок, заготовок и т.п.).

Международное кооперирование производства в его развитых формах охватывает различные сферы сотрудничества:

1. *Производственно-технологическое сотрудничество, включающее:*

а) вопросы передачи лицензий и использования прав собственности;

б) разработку и согласование проектно-конструкторской документации, технологических процессов, технического уровня и качества продукции, строительных и монтажных работ, модернизацию кооперирующихся предприятий;

в) совершенствование управления производством, стандартизацию, унификацию, сертификацию, распределение производственных программ.

2. *Торгово-экономические процессы, связанные с реализацией кооперированной продукции, а именно: взаимосвязанной продукции между кооперантами и некоторым третьим лицом в странах-партнерах.*

3. *Послепродажная обслуживание техники.*

Выделяют три основных метода, которые используются при налаживании кооперационных связей:

а) *осуществление совместных программ:*

- подрядное производственное кооперирование (предполагает выполнение определенной работы исполнителем по поручению заказчика);

- совместное производство;

б) *специализация в договорном порядке* (предполагает разграничение производственных программ между участниками производственного кооперирования; договаривающиеся стороны стремятся устранить или уменьшить дублирование производства и прямую конкуренцию между собой на рынке);

в) *создание совместных предприятий* (интегрированная кооперация, получившая широкое распространение во всем мире; при такой организационной форме объединяется капитал нескольких участников для реализации отдельных, взаимно согласованных целей).

Что касается расширения участия России в международном разделении труда, то в ближайшие годы оно должно осуществляться по пути эффективного использования главных составляющих богатства России - земли, природных ископаемых, сырья, фондов, готовой продукции. Не следует сбрасывать со счетов и сравнительно высокий научно-технический потенциал страны в ряде отраслей. Рациональное использование сравнительных преимуществ России должно способствовать ее возрождению.

Указывая на объективную необходимость всемерного участия России в системе МРТ, следует помнить, что включение в этот процесс отнюдь не самоцель, а должно быть направлено на повышение эффективности всего народного хозяйства. Основным (но не единственным) условием вовлечения России в современное международное разделение труда является то, насколько это участие отвечает национальным интересам России, ее экономической безопасности.

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является *внешняя торговля*. По некоторым оценкам на долю торговли приходится около 80% всего объема международных экономических отношений. Современные международные экономические отношения, характеризующиеся активным развитием мировой торговли, вносят много нового и специфического в процесс развития национальных экономик.

Под **термином «внешняя торговля»** понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации:

- на торговлю готовой продукцией;
- торговлю машинами и оборудованием;
- торговлю сырьем;
- торговлю услугами.

Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Однако понятие «международная торговля» употребляется и в более узком значении. Оно обозначает, например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т.п.



Рис. 3.1. Причины существования международной торговли

Основными причинами существования международной торговли являются:

- *неравное распределение природных ресурсов (благ)* (например, Россия вывозит за рубеж нефть и черную икру, а ввозит бананы и ананасы);

- *абсолютное преимущество в производстве* (страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами ресурсов, чем ее торговые партнеры);

- *относительное преимущество в производстве* (каждой стране выгоднее экспортировать те товары, для которых цены выбора у нее относительно ниже, чем в других странах).

Схематично вышеуказанные причины представлены на рис. 3.1.

Выгода международной торговли состоит в том, что при одном и том же объеме имеющихся у них производственных ресурсов торгующие страны получают возможность производить благ больше, чем в условиях изоляции от мирового рынка. Иными словами, международная торговля приводит к расширению производственных возможностей человечества, как показано на рис. 3.2.

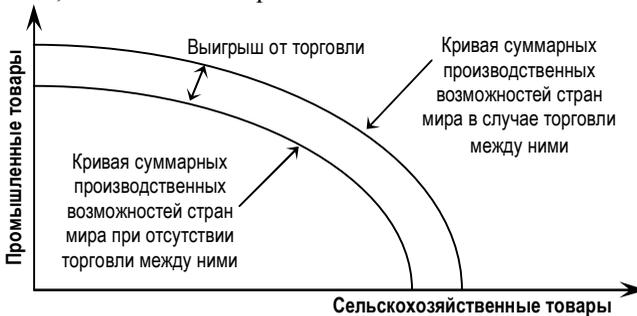


Рис. 3.2. Влияние международной торговли на производственные возможности торгующих стран

Рано или поздно все государства вставали перед дилеммой выбора *внешнеторговой национальной политики*. На протяжении ряда столетий на эту тему ведутся жаркие дискуссии.

Внешнеторговая политика — это государственная экономическая политика, оказывающая влияние на внешнюю торговлю посредством налогов, субсидий и прямых ограничений на импорт и экспорт.

На сегодняшний день наиболее известны такие формы внешнеторговой политики, как:

- *торговая политика протекционизма* (от лат. *protectio* — буквально «прикрытие») - государственная экономическая политика, сутью которой является защита отечественных производителей товаров от конкуренции со стороны фирм других стран с помощью установления различного рода ограничений на импорт, таких как:

а) таможенная пошлина (налог в пользу государства, взимаемый при пересечении границы с владельца товара иностранного производства, ввозимого в страну для продажи);

б) импортная квота (представляет собой устанавливаемую правительством предельную величину ввоза в страну за год определенных товаров из конкретной страны-производителя);

в) внешнеторговая лицензия (представляет собой выдаваемое государством разрешение на ввоз в страну или вывоз из нее определенного вида товаров).

Понимание огромного значения международной торговли для обеспечения устойчивого экономического роста заставило многие страны в XX в. пойти на отказ от политики протекционизма и приступить к поиску новых методов организации мирового рынка. В связи с этим в 1947 г. 23 страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (*GATT – General Agreement on Trade and Tariffs*), на базе которого затем возникла Всемирная торговая организация, куда Россия сейчас пытается войти, проводя долгие и трудные переговоры. Последствием создания ВТО явилось появление нового направления внешнеторговой политики;

- *политика свободной торговли* – экономическая политика государства, открывающая внутренний рынок для иностранной конкуренции, в рамках этой политики предполагается и *создание международных зон свободной торговли* – это группы стран, в пределах которых товары, люди и капиталы могут перемещаться почти или вообще без ограничений и пошлин (наиболее известная такая зона Европейский союз (ЕС));

- *умеренная торговая политика* – экономическая политика государства, в каких-то пропорциях сочетающая элементы свободной торговли и протекционизма. Характер торговой политики в целом представлен в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Характер торговой политики в целом

Характер торговой политики	Открытый режим количественных ограничений	Умеренный режим количественных ограничений	Ограничительный режим количественных ограничений
Открытый режим тарифов	Свобода торговли	Умеренный	Протекционизм
Умеренный режим тарифов	Умеренный	Умеренный	Протекционизм
Ограничительный режим тарифов	Протекционизм	Протекционизм	Протекционизм

Экстремальных случаев в реальном мире не встречается, хотя в разные периоды отдельные государства подошли близко либо к полному прекращению торговли с внешним миром (Албания), либо к полной либерализации торгового режима (Исландия). Иногда может одновременно проводиться политика свободной торговли и протекционизма, но в отношении различной продукции.

Основные инструменты торговой политики представлены в табл. 3.2.

В практике регулирования международной торговли наиболее часто используются следующие режимы:

- режим наибольшего благоприятствования (РНБ (MFN - most favoured nation treatment)) - условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания недискриминационного режима в международной торговле;

- национальный режим (НР (NT - national treatment)) - режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами - членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала;

- справедливый и недискриминационный режим - используется в практике международных экономических организаций системы ООН, не имеет четкого определения и используется в основном как напоминание о совершаемой несправедливости в торговой или иной экономической сфере.

Таблица 3.2

Классификация инструментов торговой политики

Методы		Инструмент торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		таможенные пошлины	-	импорт
		тарифная квота	-	импорт
Нетарифные	количественные	квотирование	-	импорт
		лицензирование «добровольные ограничения»	экспорт экспорт	импорт -
	скрытые	государственные закупки	-	импорт
		требование о содержании местных компонентов	-	импорт
		технические барьеры налоги и сборы	- -	импорт импорт
финансовые	субсидии кредитование демпинг	экспорт экспорт экспорт	- - -	

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказал влияние ряд факторов:

- развитие международного разделения труда и интернационализации производства и капитала;

- научно-техническая революция, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструирование старых;

- либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин - образование «свободных экономических зон»;

- активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;

- развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли;

- получение политической независимости бывших колониальных стран. Выделение из их числа «новых индустриальных стран» с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

Международная торговля, развиваясь в соответствии с принципами теории сравнительных преимуществ, испытывает все возрастающее влияние таких факторов, как:

- существенная дифференциация издержек производства (на определенный период времени) в одних и тех же отраслях под влиянием НТП;

- рост квалификации труда;

- все возрастающие затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР);

- углубление процессов международной специализации и кооперирования.

К числу важных тенденций развития мировой торговли последнего времени следует отнести и быстрый рост торговли между развивающимися странами.

Отраслевую структуру современной мировой торговли можно охарактеризовать посредством перечисления ее наиболее динамично и интенсивно развивающихся секторов:

- торговли продукцией обрабатывающей промышленности, в особенности наукоемкими товарами;

- торговли машинами и оборудованием (наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования);

- обмена услугами: научно-техническими, производственными, коммерческими, финансово-кредитного характера (инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги);

- торговли химической продукцией;

- динамичного роста мирового металлургического рынка;

- тенденции в увеличении потребления сырья и энергоресурсов;

- опережающего развития торговли готовой продукцией по сравнению с сельскохозяйственным сырьем.

Характерной чертой мирового хозяйства является развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего в форме вывоза капитала.

Международное движение капитала - это помещение и функционирование капитала за рубежом, прежде всего с целью его самовозрастания. Вкладывая капитал за рубежом, инвестор осуществляет зарубежные инвестиции (инвестиции за рубежом).

Классификация форм международного движения капитала отражает различные стороны этого процесса.

Капитал вывозится, ввозится и функционирует за рубежом в следующих формах:

1. *В форме частного или государственного капитала* в зависимости от того, вывозится он частными или государственными организациями и компаниями. Движение капитала по линии международных организаций часто выделяется в самостоятельную форму.

2. *В денежной и товарной формах.* Так, вывозом капитала могут быть машины и оборудование, патенты и ноу-хау, если они вывозятся за рубеж в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или покупаемой там фирмы. Другим примером могут быть товарные кредиты.

3. *В краткосрочной (обычно на срок до одного года):* депозиты в банках и средства на счетах в других финансовых институтах (хотя они могут быть помещены на срок и более одного года) и *долгосрочной формах:* прямые (предпринимательские инвестиции, в результате которых инвестор владеет решающей долей собственности или получает право осуществлять управленческий контроль над объектом вложения капитала) и портфельные (предпринимательские инвестиции, которые не дают их владельцу управленческого контроля над объектом вложения капитала) инвестиции. В мире и в России преобладает движение краткосрочного капитала.

4. *В ссудной и предпринимательской форме.* Капитал в ссудной форме (ссудный капитал) приносит его владельцу доход главным образом в виде процента по вкладам, займам и кредитам, а капитал в предпринимательской форме (предпринимательский капитал) - преимущественно в виде прибыли.

Международное движение капитала схематично представлено на рис. 3.3.

Во многих случаях вывоз капитала за рубеж связан с организацией совместных форм деятельности, в частности с созданием совместных предприятий.

Совместное предприятие представляет собой международную фирму, создающуюся двумя или несколькими национальными предприятиями с целью наиболее полного использования потенциала каждой из сторон для максимизации полезного экономического эффекта их деятельности. Оно является разновидностью предприятий с иностранными инвестициями и в соответствии с действующим российским законодательством определяется как предприятие с долевым участием российских и иностранных инвесторов. *Важным признаком совместного предприятия* следует считать наличие в числе его учредителей (участников) наряду с национальным хотя бы одного иностранного инвестора.



Рис. 3.3. Международное движение капитала

Совместные предприятия как одна из перспективных организационных форм хозяйствования получили распространение в 1970-1980-х гг. в странах Западной Европы и Азии, а затем - в странах Центральной и Восточной Европы, а также СНГ.

Совместные предприятия стали средством привлечения передовой иностранной технологии и современного управленческого опыта. Благодаря им облегчается экспорт капитала, в том числе в его производительной форме, реализуются инвестиционные проекты, осуществление которых не под силу одной компании. Кроме того, рынки в новых регионах легче осваивать с помощью местных партнеров, тем более что предприятия с долевым участием иностранных и национальных инвесторов часто пользуются налоговыми льготами.

Являясь международными по форме, совместные предприятия приобрели особый статус в стране официальной юридической регистрации. Во всех странах деятельность совместных предприятий регулируется специальным законодательством, в том числе налоговым, хозяйственным и др.

Практика последних десятилетий выработала много различных форм организации международных совместных предприятий. Назовем основные из них:

- образование международных совместных предприятий;
- создание дочерней компании в другой стране;
- приобретение действующей компании и превращение ее в дочернюю фирму;
- подписание лицензионного контракта с местной фирмой;

- соглашение о размещении производства и реализации продукции;
- соглашение о технологиях;
- соглашение о научных исследованиях;
- соглашение по разработке продукции и услуг;
- соглашение об управлении;
- соглашение на сдачу объекта «под ключ» (т.е. подписание контракта о строительстве и (или) поставке «готовых к работе» производственных систем, завода и т.п.).

Долгосрочные аргументы в пользу вхождения в международные совместные предприятия охватывают достаточно большой перечень возможностей, которые включают:

- усиление позиций на рынке путем объединения ресурсов компаний (эффект масштаба);
- сокращение риска путем его деления;
- выход на новые рынки;
- приобретение информации и технологий;
- кооперирование и предотвращение конкуренции, которая влечет за собой более высокие затраты;
- получение конкурентных преимуществ;
- приобретение опыта и знаний.

Мы уже говорили о том, что политика свободной торговли предполагает создание международных зон свободной торговли. Рассмотрим их сущность более подробно.

Свободные экономические зоны (СЭЗ) прочно вошли в мировую хозяйственную практику и действуют в различных странах. Сейчас в мире, по разным данным, от 400 до 2 000 СЭЗ, но к этому числу нельзя с полным основанием отнести ни одну российскую, поскольку те образования, которые в России называются «свободными экономическими зонами», не удовлетворяют международным требованиям, предъявляемым к такого рода зонам.

Впервые СЭЗ были созданы в США по акту 1934 г. в виде зон внешней торговли. Их целью была активизация внешнеторговой деятельности посредством использования эффективных механизмов снижения таможенных издержек. При этом главным образом предполагалось сокращение импортных тарифов на детали и компоненты для производства автомобилей. В зоны внешней торговли были превращены склады, доки, аэропорты. Предприятия, действующие в указанных зонах, выводились из-под таможенного контроля в США, если импортируемые в зону товары затем направлялись в третью страну. Таможенные издержки снижались и тогда, когда в зоне осуществлялась «доводка» продукции фирм США для последующего экспорта. Если же товары из зоны шли в США, они в обязательном порядке проходили все таможенные процедуры, предусмотренные законодательством страны.

Сейчас в мире существует порядка 25 разновидностей и функционирует около 2 000 свободных экономических зон, в том числе бо-

лее 400 зон свободной торговли, столько же научно-промышленных парков, более 300 экспортно-производственных зон, 100 зон специального назначения (эколого-экономических, офшорных, туристических и т.д.). Есть зоны, ориентированные на внешний рынок, есть - на внутренний. Для решения этих задач там действуют всевозможные льготы по таможенному, арендному, валютному, визовому, трудовому и прочим режимам, что создает условия для развития промышленности и инвестирования иностранного капитала. В таких зонах функционирует около трети мировых банковских депозитов развитых стран.

В обобщенном виде создание СЭЗ направлено на достижение таких целей, как:

- привлечение передовых, по отношению к национальным, технологий;
- активизация экономики путем привлечения иностранного капитала;
- поступление валютных активов и, таким образом, увеличение валютных запасов;
- насыщение внутреннего потребительского рынка;
- повышение уровня занятости населения и квалификации рабочей силы;
- создание современной рыночной инфраструктуры;
- ускоренное развитие депрессивных районов;
- приобретение мирового опыта в области управления экономикой, международного предпринимательства.

Мировая практика предполагает два варианта создания СЭЗ:

- *вариант «сверху»* означает, что образование зоны происходит по инициативе центральных властей и в рамках государственной программы (как, например, в Южной Корее);

- *вариант «снизу»* - создание СЭЗ в порядке рыночной самоорганизации (Доминиканская республика, Польша). Более динамично развивается второй вариант, в том числе при смешанном частно-государственном финансировании.

На выбор типа зон для конкретных территорий влияют не только общие, но и локальные факторы. Так, для транспортных, внешнеторговых зон необходимо наличие крупного транспортного узла. Они, как правило, размещаются в приморских городах, располагающих морскими портами, железнодорожным сообщением, аэропортом. Эти же условия желательны для размещения торговых, банковских и других зон. Для создания зон типа технопарков и технополисов нужна развитая научно-производственная база и квалифицированная рабочая сила. Организация туристическо-рекреационных зон требует наличия культурных и исторических центров, привлекательных для туризма ландшафтов, развитой инфраструктуры. Организация комплексных Особых экономических зон (ОЭЗ) предполагает анклавное или островное положение территории.

С учетом задач, поставленных при формировании той или иной зоны, предъявляются соответствующие требования и к ее размещению. К наиболее общим из них относятся:

- благоприятное географическое положение и транспортная доступность по отношению к внешнему и внутреннему рынкам и наличие развитых транспортных коммуникаций;
- развитый производственный потенциал, наличие производственной и социальной инфраструктуры;
- существенный по запасам и ценности природно-ресурсный потенциал (в первую очередь - запасы углеводородного сырья, цветных металлов, лесных ресурсов и т.д.).

С позиции участника международных экономических отношений и расчетов любая национальная денежная единица является **валютой**.

С точки зрения материально-вещественной формы валютой являются любые выраженные в той или иной национальной денежной единице платежные документы или денежные обязательства, используемые в международных расчетах. Обычно речь идет о банкнотах, казначейских билетах, различных видах банковских счетов, а также чеках, векселях, аккредитивах и других платежных средствах.

Эти платежные документы, выраженные в различных валютах, покупаются и продаются на специальном рынке – **валютном**. Спрос и предложение на национальном валютном рынке формируются в результате столкновения денежных требований и обязательств, выраженных в различных валютах, опосредующих международный обмен товарами, услугами и движением капитала.

Спрос и предложение валюты формируются также в связи с другими операциями, которые опосредуют международный обмен. Речь идет об операциях не только торговых (экспортно-импортных), но и неторговых (транспорт, страхование, туризм, переводы заработной платы, пенсий и т.д.), а также о движении капитала (предоставление и погашение кредитов, отток и приток прямых и портфельных инвестиций) и т.д.

Национальный режим регулирования валютных сделок по различным видам операций для резидентов (жителей страны) и нерезидентов (иностранцев граждан) определяет степень так называемой **конвертируемости валюты**.

С этой точки зрения все валюты условно можно разделить на три группы:

- *свободно конвертируемые* (в этом случае как для резидентов, так и для нерезидентов не существует каких-либо законодательных ограничений на совершение валютных сделок по любым видам операций (торговым, неторговым, движению капитала);

- *частично конвертируемые* (к ним относятся валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов валютных сделок);

- *неконвертируемые (замкнутые)* (такими валютами являются национальные денежные единицы тех стран, законодательство которых предусматривает ограничения практически по всем видам операций. Советский и даже российский рубль фактически до середины 1992 г. являлся классическим образцом такой валюты).

Таким образом, **национальная валютная система** - это форма организации денежных отношений, которая охватывает не только внутреннее денежное обращение, но и сферу международных расчетов страны. По мере развития международных экономических отношений на базе национальных валютных систем возникает мировая валютная система.

Совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок, охватывается общим понятием «**валютный рынок**».

С *организационной точки зрения* валютный рынок представляет собой множество крупных коммерческих банков и других финансовых учреждений, связанных друг с другом сложной сетью современных коммуникационных средств связи (от телефонов и телексов до электронных и спутниковых систем), с помощью которых осуществляется торговля валютами. В этом смысле валютный рынок не является конкретным местом сбора продавцов и покупателей валют. На валютном рынке опытные дилеры (например, сотрудники специального отдела коммерческого банка) сидят на своих рабочих местах и через посредство компьютеров и телефонов связываются с дилерами других банков. На дисплеи компьютеров выведены текущие котировки курсов всех основных валют, по которым различные банки в данный момент торгуют валютой. Любой банк может купить или продать валюту по наилучшему курсу как за свой счет, так и по поручению своего клиента.

Дилер банка-покупателя связывается напрямую по телефону с банком-продавцом и заключает сделку. Время совершения сделки, как правило, составляет от нескольких десятков секунд до двух-трех минут. Подтверждающие сделку документы отсылаются позже, а проводки по банковским счетам осуществляются в течение, как правило, двух рабочих банковских дней. Такая форма организации торговли валютой называется **межбанковским валютным рынком**.

Подавляющая часть валютных операций проводится в безналичной форме, т.е. по текущим и срочным банковским счетам, и только незначительная часть рынка приходится на торговлю монетами и обмен наличных денег.

В ряде стран часть межбанковского валютного рынка организационно оформлена в виде **валютной биржи**.

Соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны, называется **валютным или обменным курсом**.

Фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной денежной единице называется **валютной котировкой**. При этом курс национальной денежной единицы может быть установлен в

форме как **прямой котировки** ($1,10,100,п$ ед. иностранной валюты = X ед. национальной валюты), так и **обратной котировки** ($1,10,100,п$ ед. национальной валюты = X ед. иностранной валюты). В большинстве стран при установлении курса национальной валюты используется прямая котировка, в Великобритании – обратная, в США применяются обе котировки.

Для профессиональных участников валютных рынков просто понятие «валютный курс» не существует. Оно распадается:

1) на **курс покупателя** – это курс, по которому банк-резидент покупает иностранную валюту за национальную;

2) **курс продавца** – курс, по которому банк-резидент продает иностранную валюту за национальную.

Например, котировка $1\text{€}=1,5635/55\text{\$}$ означает, что коммерческий банк США готов купить 1 евро у клиента за 1,5635 доллара, а продать за 1,5655 доллара.

При прямой котировке курс продавца более высок, чем курс покупателя. Разница между курсом продавца и курсом покупателя называется **маржой**, которая покрывает издержки и формирует прибыль банка по валютным операциям.

Очевидно, что любой банк заинтересован в максимально низком курсе покупателя и максимально высоком курсе продавца и только жесткая конкуренция за клиента вынуждает банки действовать в обратном направлении. Сокращение маржи и привлечение клиента позволяет выиграть на массе прибыли.

Валютные курсы различаются и по видам платежных документов, которые являются объектом обмена. Различают:

- курс телеграфного перевода;
- курс чеков;
- курс банкнот (курс меняльных контор).

Существует понятие **«кросс-курс»**, который представляет собой котировку двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс, например курс доллара к иене, установленный немецким банком. Котировки кросс-курсов на различных национальных валютных рынках могут отличаться друг от друга, что создает условия для **валютного арбитража**, т.е. для операций с целью извлечения прибыли из разницы валютных курсов одной и той же денежной единицы на различных валютных рынках.

Наконец, валютные курсы дифференцируются в зависимости от вида валютных сделок. Различают:

- **курс «спот»** (т.е. курсы наличных (кассовых) сделок, при которых валюта поставляется немедленно (в течение двух рабочих дней); курс «спот» – базовый курс валютного рынка, по нему происходит урегулирование текущих торговых и неторговых операций);

- **форвардный курс** (т.е. курсы срочных сделок, при которых реальная поставка валюты осуществляется через четко определенный период времени; форвардный курс устанавливается участником валютной

сделки, которая реально будет осуществлена через определенный период времени на фиксированную дату).

Валютный рынок, как и любой другой, подвержен изменениям спроса и предложения, которые проявляются через колебания валютных курсов.

К факторам, влияющим на колебания валютных курсов, относятся следующие:

- *количество денежных масс в государстве.* Чем больше валюты находится в обращении, тем меньше ее стоимость. Изменения валютного курса тесно связаны с правительственной политикой в отношении частных финансовых активов. Введение каких-либо государственных ограничений или налогов, различные политические события, предполагающие конфискацию частной собственности, как правило, вызывают сброс валюты и падение ее курса на валютных рынках;

- *валютные курсы значительно зависят от официальных интервенций на валютном рынке,* которые имеют своей целью поддержать слабеющие валюты благодаря поглощению определенного количества ее избыточного предложения, хотя это не всегда удается;

- *заметное влияние на валютные рынки оказывает состояние платежного баланса.* Рассмотрим его более подробно.

Платежный баланс показывает состояние фактических платежей, получаемых страной из-за границы, и платежей, произведенных ею за границей за определенный период времени (обычно за год). *При активном платежном балансе* страна получает из-за границы платежей больше, чем заплатила сама (*при пассивном платежном балансе* соответственно наоборот).

В **доходную часть платежного баланса** включаются поступления от внешней торговли, фрахтования судов, капиталовложений за границей, доходов от иностранного туризма, валютно-кредитных операций и др. Соответственно такие же статьи включаются и в **расходную часть платежного баланса**.

Одной из важнейших составных частей платежного баланса является **торговый баланс**. В нем отражаются поступления и расходы страны по экспорту, импорту и реэкспорту. Он показывает движение товаров, услуг, неторговых платежей и т.д. В случае, когда страна расходует больше, чем получает, понижается курс национальной валюты.

Взаимосвязь внешней торговли, вального резерва и валютных курсов можно выразить следующим образом:

- *увеличение экспорта* → рост предложения иностранной валюты → активное сальдо торгового баланса → повышение курса национальной валюты;

- *увеличение импорта* → рост спроса на инвалюту → пассивное сальдо баланса → снижение курса национальной валюты.

В последние годы вследствие неустойчивости валютных отношений усиливается потребность в их **межгосударственном регулировании**, повышается роль совещаний глав правительств и министров фи-

нансов ведущих промышленно развитых стран для решения вопросов регулирования мировых хозяйственных связей.

Установлен ряд показателей, позволяющих обеспечить сопоставимость экономической политики разных стран. К ним относятся:

- прирост внутреннего национального продукта;
- уровень внутреннего спроса;
- уровень безработицы;
- уровень инфляции;
- состояние торгового и платежного баланса;
- темпы роста денежной массы и процентных ставок;
- уровень валютных курсов и товарных цен;
- состояние государственного бюджета.

В международную валютно-кредитную систему входят:

- Международный валютный фонд (МВФ) (действует с 1947 г. Его основными задачами являются содействие развитию международной торговли и валютному сотрудничеству путем регулирования валютных курсов, поддержание устойчивости валютных паритетов, предоставление кредитных ресурсов странам-членам МВФ (в настоящее время их насчитывается более 150);

- Международный банк реконструкции и развития (МБРР) (образован в 1945 г. Эта межправительственная финансовая организация предоставляет долгосрочные займы с целью стимулирования экономического развития стран-членов МБРР. В МБРР, так же как и в МВФ, состоит примерно 150 стран).

3.2. Международные военно-экономические отношения, их сущность, структура, содержание и формы

Международные военно-экономические отношения включают в себя три сектора - международные отношения, связанные с производством и обменом:

а) оружия, боевой техники и предметов снабжения, необходимых для личного состава вооруженных сил, то есть конечной военной продукции;

б) средств производства, используемых для изготовления продукции военного назначения;

в) предметов потребления, необходимых для работников военного производства.

Сущность международных военно-экономических отношений заключается в том, что они являются важнейшим фактором расширения и укрепления международного военного сотрудничества, а также средством развития отечественного оборонно-промышленного комплекса.

Содержание международных военно-экономических отношений заключается во внешней торговле оружием и предметами военного назначения, в разнообразных формах сотрудничества и противоборства

между государствами по поводу владения военно-экономическими ресурсами, разработки и производства вооружений, оперативного оборудования, создания военно-экономической инфраструктуры и др.

Значительное место в структуре международных военно-экономических отношений занимают **отношения региональной военной экономики**, отражающие военно-экономические отношения мирового хозяйства и крупных административно-территориальных единиц различных государств (военные округа, федеральные округа и т.п.).

Основной формой международных военно-экономических отношений, которая регламентирована действующим российским законодательством, является международное военно-техническое сотрудничество, о котором мы поговорим ниже.

Военно-техническое сотрудничество - деятельность в области международных отношений, связанная с вывозом (перемещение продукции военного назначения за пределы территории РФ) и ввозом (перемещение продукции военного назначения на территорию РФ), в том числе с поставкой или закупкой, продукции военного назначения, а также с разработкой и производством продукции военного назначения. В данном случае **под продукцией военного назначения** понимается вооружение, военная техника, работы, услуги, результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность), и информация в военно-технической области. Одним из направлений военно-технического сотрудничества на современном этапе развития российской экономики является **оказание военно-технической помощи** дружественным государствам, т.е. предоставление на безвозмездной или иной льготной основе иностранным государствам в соответствии с международными обязательствами РФ продукции военного назначения, требующей оплаты за счет средств федерального бюджета.

Субъектами военно-технического сотрудничества являются российские организации, получившие право на осуществление внешне-торговой деятельности в отношении продукции военного назначения.

Организациями - производителями продукции военного назначения являются российские юридические лица, имеющие производственные мощности, необходимые для изготовления продукции (выполнения работ, оказания услуг) военного назначения, и получившие лицензии на осуществление указанных в них видов деятельности.

Организациями - разработчиками продукции военного назначения являются российские юридические лица (научно-исследовательские организации), осуществляющие разработку и модернизацию образцов вооружения и военной техники, имеющие для этого соответствующие научно-технические кадры и экспериментальную базу и получившие лицензии на осуществление указанных в них видов деятельности.

Иностранные субъекты военно-технического сотрудничества – это иностранные юридические и физические лица, имеющие право на

осуществление военно-технического сотрудничества в соответствии с законодательством своих государств.

Иностранные заказчики – это уполномоченные органы иностранных государств, иностранные субъекты военно-технического сотрудничества, а также международные организации, представляющие интересы иностранных государств.

Основными целями военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами являются:

- укрепление военно-политических позиций в различных регионах мира;
- поддержание на необходимом уровне экспортного потенциала в области обычных вооружений и военной техники;
- развитие научно-технической и экспериментальной базы оборонных отраслей промышленности, их научно-исследовательских и опытно-конструкторских учреждений и организаций;
- получение валютных средств для государственных нужд, развития военного производства, конверсии, уничтожения (утилизации) вооружения и военной техники и структурной перестройки предприятий оборонных отраслей промышленности;
- обеспечение социальной защиты персонала организаций, разрабатывающих и производящих вооружение, военные, специальные технику и имущество.

Финансирование деятельности в области военно-технического сотрудничества осуществляется на основе следующих положений:

- недопущение нанесения РФ экономического ущерба и снижения расходов федерального бюджета на национальную оборону;
- обязательность и пропорциональность распределения прибыли между всеми организациями, участвующими в осуществлении военно-технического сотрудничества, с учетом их вклада в разработку, производство и реализацию продукции военного назначения;
- соблюдение государственной политики ценообразования на продукцию военного назначения, ограничивающей возможность установления экспортной цены на продукцию военного назначения ниже, чем цена для российского потребителя;
- рациональное использование доходов, получаемых от военно-технического сотрудничества, путем направления их на покрытие расходов на разработку, производство продукции военного назначения, модернизацию и совершенствование вооружения и военной техники, а также социальную защиту работников организаций - разработчиков и производителей продукции военного назначения.

Финансирование деятельности в области военно-технического сотрудничества осуществляется за счет средств федерального бюджета, а также за счет внебюджетного финансирования.

Ситуация на мировом рынке вооружений связана с тем, что основные мировые производители вооружений в поисках новых рынков

стремятся отыскать страны, в которых наблюдается одновременно рост бюджетов и расходов на оборону. По их оценке, комбинация этих двух показателей является необходимым условием для надежной и успешной реализации военной продукции.

В 2007 г. официальные расходы на оборону 76 стран достигли 1,3 трлн дол. Почти половина из них приходится на США. Из оставшейся суммы около 80% распределены между 20 странами: семью европейскими странами (Великобритания, Германия, Греция, Испания, Италия, Нидерланды, Франция), шестью странами азиатско-тихоокеанского региона (Австралия, Индия, Китай, Тайвань, Южная Корея, Япония), тремя ближневосточными странами (Израиль, Саудовская Аравия, Турция), двумя странами Южной Америки (Бразилия, Колумбия) и Россией. В каждом из регионов по объему военных расходов доминируют одна или две страны. В Европе - Франция и Великобритания, в Азии - Япония и Китай, на Ближнем Востоке - Саудовская Аравия и Россия среди стран СНГ.

По оценкам зарубежных специалистов, из 20 стран можно выделить пять, отличающихся высоким оборонным бюджетом и ожидаемым ростом военных расходов в период 2010 г. К их числу относятся Китай, Индия, Россия, Саудовская Аравия и Южная Корея. Как ожидается, рост расходов в этих странах в течение следующих трех лет может увеличиться, по крайней мере, на 30%. В России, возглавляющей этот список, увеличение может составить 67,5%. Их совместные военные расходы в этот период могут составить 55 млрд дол.

В пяти ведущих европейских странах (Великобритания, Франция, Германия, Италия и Испания) ожидаемые военные расходы в аналогичный период составят 15,7 млрд дол. Но ни одна из европейских стран не выделяется одновременно высоким бюджетом и ростом военных расходов. Повышение расходов на оборону в Италии в 2007 г., по оценке зарубежных экспертов, в основном обусловлено снижением военных расходов, наблюдавшимся в этой стране в 2005 и 2006 гг. Рост военного бюджета в Великобритании объясняется, главным образом, затратами на проведение военных операций в Ираке и Афганистане.

Россия и Китай являются достаточно перспективными рынками для сбыта вооружений, но они оба закрыты для американских производителей. Россия реализует собственные программы развития оружия и военной техники, а на поставку оружия в Китай американским правительством наложено эмбарго.

На современном этапе наиболее перспективными рынками оружия и военной техники, по мнению зарубежных экспертов, являются такие страны, как Индия, Саудовская Аравия и Южная Корея.

Важной особенностью мировой торговли вооружением становится продажа за рубеж лицензий на производство различных видов ВВТ. За последние 20 лет французские компании продали лицензии на производство вооружений Испании, Великобритании, Индонезии, Индии и Египту. Английские фирмы заключили лицензионные соглашения

с Египтом, Индией, Филиппинами, а Германия - с Италией, Бразилией, Турцией, Индией, Филиппинами и Аргентиной. Все это привело к тому, что в ходе реализации международных лицензионных соглашений военно-экономические связи стран НАТО вышли за рамки торговли вооружением и военной техникой и стали приобретать качественно новую глобальную форму. Продажа за рубеж технологий производства вооружений привела к созданию международных консорциумов, развернувших свою деятельность во многих странах мира. В конце XX в. волна слияний захлестнула военную промышленность многих стран. Эти преобразования позволили компаниям расширить и унифицировать номенклатуру выпускаемой продукции, добиться значительного сокращения издержек за счет ликвидации дублирующих производств и увеличить расходы на проведение научных исследований. Необходимо подчеркнуть, что консолидация капитала происходила не только в рамках одного государства, как, например, в случае с американскими Boeing, McDonnell Douglas и Rockwell Aerospace, но и на межгосударственном уровне. Прежде всего, в этот процесс были вовлечены европейские и американские компании. В результате слияния капиталов значительная часть мирового военного производства оказалась сосредоточенной в нескольких десятках крупных компаний, расположенных в ограниченном количестве развитых стран. В США практически весь военный промышленный комплекс контролируется всего четырьмя компаниями, а в Китае производство военной авиации сосредоточено на предприятиях только двух компаний. Помимо слияния, широкое распространение в конце XX в. получило объединение усилий нескольких производителей ВВТ в рамках создания нового образца военной техники.

В результате происшедших изменений подавляющее большинство стран, в том числе и Россия, оказались в роли догоняющих и вынуждены были допустить иностранный капитал в отрасль военной промышленности. Таким способом правительства пытались поддержать национальный военно-промышленный потенциал. Однако на практике это обернулось усилением их экономической и военно-технологической зависимости от экономических лидеров.

В сложившейся международной обстановке можно найти ряд направлений, развитие которых позитивно скажется на военно-технической политике России. Основным из них является *международная кооперация при разработке и освоении производства новых образцов ВВТ*. Причем вести диалог в этом направлении представляется целесообразным не только с нашими традиционными партнерами: Китаем, Индией, Белоруссией, но и с другими странами. Интересные и перспективные варианты взаимовыгодного сотрудничества в этой сфере могут возникнуть в отношениях России с Испанией, Бразилией и Израилем. Положительный эффект может быть усилен в случае, если Россия займет более жесткую позицию в отношении государств, осуществляющих нелегальное (пиратское) техническое обслуживание, модернизацию и ремонт российской техники. Повысит общий уровень военно-

экономического потенциала и государственная политика, направленная на стимулирование иностранных инвесторов, вкладывающих капитал не в сырьевой сектор, а в обрабатывающую промышленность.

Осознание и последовательное отстаивание своих внешнеэкономических интересов будет способствовать дальнейшему наращиванию военно-экономического потенциала государства и возрождению его былого могущества.

Литература для самостоятельного изучения

1. Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». – Воронеж: ВВВАИУ, 2007. – С. 15, 32.

2. Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. – Воронеж: ВАИУ, 2008. – С. 126-133.

3. Сажина М.А., Чибирков Г.Г. Экономическая теория. Учебник. – М.: Владос, 2003. – С. 387-397.

4. Экономика: электронный учебник / Е.Ф. Борисов. – Электрон. дан. – М.: КНОРУС, 2009, разд. 29.1-29.3.

Глава 4. ЭКОНОМИКА РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В мире насчитывается около двухсот самостоятельных государств. Все страны имеют свою историю, национальные, природные, социально-экономические и политические различия.

Мировая экономика характеризуется самостоятельностью каждого государства, специализирующегося на определенном производстве и связанного с другими государствами рыночными отношениями. Но роль внешнеэкономических связей при всей их значимости не следует переоценивать, ведь внешний рынок не может играть основную роль в воспроизводстве. Поэтому каждое государство вынуждено разрабатывать такие механизмы внутренней экономической политики, которые позволяли бы стране развиваться на определенном этапе времени, при этом обеспечивая достойную жизнь своих граждан.

Принципиальная особенность современного переходного периода в экономическом развитии многих стран современного мира заключается в том, что он разворачивается в период, когда происходят глобальные процессы перехода развитых стран к постиндустриальному обществу.

Развивающиеся страны тоже постепенно, но неуклонно, движутся от традиционной экономики к современным формам рыночной экономики. К тому же эти государства имеют возможность реализовать и реализуют в своей практике хозяйствования определенные достижения развитых стран, свойственные для постиндустриальной стадии.

Странам, переходящим от административно-командной к рыночной экономике, тоже необходимо поднять производство на современный уровень. Без этого не может быть и речи об обеспечении для народа жизненного уровня, отвечающего современным условиям мирового развития.

Одним из условий вхождения в мировой рынок является создание в стране открытой экономической системы.

4.1. Особенности переходной экономики России

Россия в ходе экономических реформ переходит от административно-командной системы к современной рыночной экономике. Вначале преобладала точка зрения (причем и среди отечественных, и среди иностранных экономистов), что этот переход займет годы. Теперь становится ясно, что этот переход растянется на десятилетия. В нашей стране еще долгое время будет существовать своеобразная, так называемая *переходная экономическая система*, или *экономика переходного периода*. Это некая смесь элементов административно-командной и современной рыночной систем.

Необходимость перехода от административно-командной экономики к современной рыночной была обусловлена нараставшей неее-

способностью нетоварной экономики по мере исчерпания экстенсивных факторов экономического роста.

Содержанием переходной экономики является преобразование всей системы экономических отношений, а не реформирование ее отдельных элементов или корректировку экономической политики.

Под переходным периодом понимается исторически непродолжительный срок (но не менее одного десятилетия), во время которого происходит ликвидация или коренное преобразование административно-командной системы и формируется основа рыночной системы.

Важное значение для хода и результатов реформ в странах с переходной экономикой имеют **исходные условия (на начало реформ)**.

К ним относятся:

- длительность существования административно-командной системы;
- доля частного сектора в экономике;
- размер структурных диспропорций и уровень милитаризации народного хозяйства;
- уровень внутреннего и внешнего макроэкономического равновесия (в частности, размеры инфляции, внешнего долга и др.);
- трудовая этика населения и преобладающий хозяйственный менталитет;
- открытость экономики и общества по отношению к странам с рыночной системой и др.

Практика стран, входивших некогда в «мировую социалистическую систему», демонстрирует два основных варианта (разновидности) трансформации административно-командной системы в рыночную экономику:

- **первый (исторически более ранний) - эволюционный путь («градуализм»)** - постепенное создание рыночных институтов (Китай и в небольшой степени Венгрия). Эволюционный переход обуславливается наличием довольно развитого сельского хозяйства и кустарного производства, в которых заняты поколения работников, сохранивших навыки частного предпринимательства; сравнительно невысоким удельным весом тяжелой промышленности и особенно военно-промышленного комплекса; стабильностью финансовой системы; преобладанием среди политической и хозяйственной элиты слоев, заинтересованных в проведении реформ;

- **второй – вариант радикального перехода к рынку («шоковая терапия»)**, применявшийся с той или иной степенью интенсивности в России и большинстве стран Центральной и Восточной Европы (в классической форме - в Польше). Выбор «шокового» варианта обычно является вынужденной мерой. Он связан в большинстве случаев с необходимостью преодоления крайне тяжелого финансового положения, доставшегося в наследство от административно-командной системы, а также острого товарного дефицита, вызванного накопившимися структурными диспропорциями. Россия в результате «шоковой терапии» резко

снизила уровень производства ВВП (на 42%), в результате чего снизился и уровень жизни населения. Этот путь потребовал высокую «социальную» плату, однако в последние годы происходит оживление экономики, которое в значительной мере обусловлено внешними факторами.

Основная роль в реализации процесса перехода от административно-командной экономической системы к рыночной отводится государству, которое должно последовательно осуществить ряд мероприятий глобального масштаба, которые можно иначе назвать основными направлениями формирования рыночной экономики.

Главными направлениями формирования рыночной экономики в переходный период являются следующие:

1. *Либерализация экономики* - это система мер, направленных на отмену или резкое сокращение запретов и ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни.

2. *Демонопользация экономики и создание конкурентной среды* предполагают создание равных возможностей и условий для деловой активности всех экономических агентов, обеспечение доступа на рынок иностранных конкурентов, поощрение малого бизнеса и снижение барьеров для проникновения в отрасль (путем снятия административных препятствий, предоставления льготных кредитов), регулирование ценовой и сбытовой политики естественных монополий, в отдельных случаях раздробление крупных фирм.

3. *Институциональные преобразования* включают изменения отношений собственности (создание частного сектора), формирование рыночной инфраструктуры (коммерческих банков, товарных и фондовых бирж, инвестиционных фондов и т.д.), создание новой системы государственного регулирования экономики, принятие адекватного рыночным условиям хозяйственного законодательства.

4. *Структурные преобразования* направлены в первую очередь на устранение или смягчение унаследованных от прежней системы диспропорций в отраслевой структуре народного хозяйства и отдельных его отраслей. Главная цель перестройки структуры экономики - развитие производства продукции, пользующейся платежеспособным спросом на внутреннем и внешнем рынках.

5. *Макроэкономическая стабилизация (в основном финансовая)*. Строго говоря, она не входит в число системных реформ, так как осуществляется нередко и в странах с устоявшейся рыночной экономикой. Важное значение этого направления вытекает из того, что кризис административно-командной системы раньше и сильнее всего проявляется в финансовой сфере, особенно в форме высокой инфляции. Длительное сохранение последней препятствует нормальному становлению рыночных отношений, поэтому подавление инфляции жизненно важно для переходных экономик. В систему мер макроэкономической стабилизации входят ограничение денежной эмиссии, минимизация дефицита госбюджета, обеспечение положительной процентной ставки и т.д.

б. Формирование адекватной рыночному хозяйству системы социальной защиты населения. Эта система мер направлена на переход к адресной социальной поддержке наиболее нуждающихся слоев населения.

Завершение формирования этих основных элементов рыночной системы и означает окончание переходного периода.

Магистральное направление экономической трансформации в странах с переходной экономикой - *преобразование отношений собственности.*

Для бывших советских республик и социалистических стран Восточной Европы, ранее входивших в Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), осуществляющих более или менее быстрый переход от планового хозяйства и авторитаризма к рыночной экономике и политической демократии, главным направлением является *приватизация государственной собственности.*

В переходной экономике различают:

- *малую приватизацию* (в данном случае создаются индивидуальные частные предприятия, мелкие кооперативы или небольшие хозяйственные товарищества и общества с ограниченной ответственностью);

- *большую приватизацию* (в данном случае создаются акционерные общества, акции которых чаще всего имеют хождение на фондовой бирже).

Как показывает мировой опыт, возможны следующие формы приватизации собственности:

- массовая (ваучерная) приватизация с равным доступом для всех граждан;

- массовая (ваучерная) приватизация со значительными льготами для инсайдеров (лиц, в силу своего положения имеющих доступ к важной финансовой информации, недоступной широкой публике);

- приватизация путем выкупа предприятий администрацией и персоналом;

- приватизация предприятий путем продажи аутсайдерам (страховым компаниям, брокерским фирмам и т.п., которые не являются членами соответствующих объединений, не следуют в своей деятельности возможным тарифным соглашениям, выступая в качестве конкурирующей стороны);

- приватизация путем прямой продажи;

- приватизация посредством осуществления льготного кредитования;

- приватизация через процедуру банкротства;

- приватизация посредством передачи акций предприятия социальным фондам.

Каждый из перечисленных видов приватизации может выступать в качестве как основного, так и вспомогательного метода. Основные и вспомогательные методы приватизации показывают вклад (их важ-

ность) конкретных методов в приватизацию активов государственных предприятий.

В ходе приватизационного процесса в России в период рыночных реформ использовался самый разнообразный инструментарий продажи (передачи) государственного имущества частному сектору (физическим и негосударственным юридическим лицам). Впервые на законодательном уровне способы приватизации государственных и муниципальных предприятий были определены в Законе «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» от 3 июля 1991 г.

Приватизация в России была осуществлена в радикальном варианте по характеру, масштабам, темпам, срокам и методам.

Если рассматривать приватизацию в динамике, то можно выделить следующие основные ее этапы:

1. *Доваучерная приватизация.* Она проводилась в основном в форме выкупа арендованного имущества и охватывала в основном сферу социальной инфраструктуры: торговлю, бытовое обслуживание, общественное питание, гостиничное хозяйство и т.д.

2. *Ваучерный (чековый) этап приватизации.* Его основным содержанием стало преобразование государственных предприятий в акционерные общества открытого типа и продажа, как правило, малых предприятий по конкурсу и на аукционе. От 50 до 80% стоимости пакетов акций и выкупаемого имущества оплачивалось приватизационными чеками.

3. *Послечековый (денежный) этап приватизации.* Его основным содержанием была продажа как самих предприятий (с аукциона и по конкурсу), так и акций акционированных в порядке приватизации предприятий за деньги. На этот этап возлагались не оправдавшиеся пока надежды на появление «стратегических» инвесторов.

Основные особенности российского процесса приватизации состояли в следующем:

1. *Директивность.* Решение о приватизации принималось не трудовыми коллективами или руководителями (менеджерами), знавшими специфику финансового и технологического состояния предприятий, а Госкомимуществом. Регионам директивно предписывались даже количественные масштабы приватизации с разбивкой по отраслям. Трудовые коллективы государственных предприятий не имели права выбора сроков и механизма преобразования собственности.

2. *Приоритетность одной формы.* В качестве приоритетного направления было превращение государственной собственности в частную. Недооценивались и даже игнорировались другие формы преобразования государственной собственности, связанные с перераспределением прав собственности. В результате российская модель была жестко нацелена на перераспределение экономической власти между социальными слоями общества.

3. *Приоритет социально-политических целей над экономическими.* Российская модель приватизации не учитывала критерии экономи-

ческой эффективности осуществления приватизации в краткосрочном и среднесрочном аспектах, что неизбежно приводило к расточительности. Имущество государственных предприятий, преобразованных в открытые акционерные общества в порядке приватизации, оценивалось по остаточной стоимости на основе оптовых цен 80-х годов. Рабочие комиссии по подготовке предприятий к приватизации, состоящие из руководства и членов трудовых коллективов, были заинтересованы в сведении к минимуму стоимости выкупаемого имущества государственных предприятий и стоимости уставного капитала акционируемых предприятий. К лету 1992 г. возможные накопления работников предприятий были обесценены либерализацией цен в январе 1992 г.

Резкий спад производства и обесценение оборотных средств предприятий привели к снижению доходов работников. Поэтому трудовые коллективы были заинтересованы в минимизации уставного капитала акционируемых в порядке приватизации государственных предприятий. А органы Госкомимущества были заинтересованы в скорейшей и массовой приватизации. Для проверки оценки имущества предприятий они не располагали ни средствами, ни кадрами, ни временем.

4. Социальная деформированность при быстрой концентрации капитала. Провозглашенная социально-стартовая цель превратить всех граждан в собственников и создать массовый средний класс на практике обернулась сосредоточением государственной собственности у отдельных групп и отторжением от реального государственного имущества основной массы населения.

Реальные результаты приватизации состояли в массовом (в количественном отношении) перераспределении государственного имущества и закреплении права частной собственности в ограниченные сроки. Наиболее массовым этот процесс был в 1992-1994 гг.

Примерно с 2000 г. приватизация как элемент экономических реформ становится все менее актуальной. Это касается как системообразующей ее роли (весьма важной для первой половины 90-х гг.), так и бюджетной ориентации приватизационных продаж (с разной степенью успеха доминирующей во второй половине 90-х гг.). Этот процесс падения роли приватизации в развитии переходной экономики проявился, в частности, в возросшей в 1999 г. активности критики применявшихся ранее моделей.

С точки зрения дальнейших системных преобразований приватизация со всей очевидностью уступила место вопросам корпоративного управления и реструктурирования приватизированных предприятий. С точки зрения пополнения доходов бюджета на первый план вышли задачи рационализации использования и повышения эффективности управления государственной собственностью. Наконец, инвестиционная составляющая приватизационных сделок традиционно близка к нулю. Более того, многие сделки с инвестиционными условиями в 1999-2000 гг. стали по разным причинам объектом расследования на предмет возврата пакетов акций в собственность государства.

В сегодняшних условиях основными направлениями политики государства в области управления государственным имуществом могут считаться:

- повышение эффективности управления государственным имуществом, остающимся в собственности государства;
- приватизация значительной части государственного имущества.

При этом выделяется три основных типа объектов такой политики:

- государственные предприятия;
- хозяйственные общества с участием государства;
- недвижимость.

В соответствии с таким набором объектов предложена и программа конкретных мероприятий, обусловленная действующим законодательством:

а) в отношении государственных предприятий - их преобразование в акционерные общества со 100% акций, находящихся в федеральной собственности или внесение в уставный капитал другого акционерного общества, более 75% акций которого в свою очередь также находятся в федеральной собственности (с отказом от использования права хозяйственного ведения);

б) в отношении хозяйственных обществ с участием государства - оптимизация участия государства в хозяйственных обществах на основе принятия решений о дальнейшем закреплении акций хозяйственного общества в государственной собственности, передачи акций в собственность на субфедеральный или муниципальный уровень, продажи таких акций или ликвидации общества, как такового;

в) в отношении недвижимого имущества - формирование полного реестра федеральной недвижимости, четкое разграничение и координация полномочий всех государственных органов, задействованных в этом процессе, применение механизма рыночной оценки при использовании недвижимости; ревизия и введение жесткого контроля над использованием недвижимости государственными предприятиями и учреждениями, создание правовой базы по механизму распоряжения федеральным имуществом с обработкой вопроса по возмещению расходов на осуществление управления им; кадровое обеспечение.

В заключение необходимо отметить, что в отношении приватизации у правительства существует очень ограниченный набор действий, которые можно предпринять:

- прямые переговоры с потенциальными стратегическими покупателями акций крупнейших корпораций, остающихся в государственной собственности, для обеспечения бюджетных доходов;

- резкое усиление мер административного характера по управлению государственной собственностью (пакеты акций, недвижимость) для демонстрации борьбы со злоупотреблениями и «повышения управляемости» госсобственностью;

- осуществление организационных перестановок для демонстрации разработки новой концепции приватизации и управления.

Рассмотрим более подробно, чем мы это делали ранее, формы собственности и уделим внимание содержанию, признакам, средствам и функциям предпринимательства.

Собственность относится к числу наиболее важных и сложных проблем экономики и экономической теории. История экономической жизни общества в периоды повышенной социальной активности ведет, как правило, к перераспределению объектов и прав собственности. Переходная экономика России служит подтверждением этой исторической традиции.

Главным, определяющим в содержании собственности, является присвоение. **Присвоение** есть отчуждение объекта собственности субъектом от других субъектов, осуществляемое, наряду с экономическими, также насильственными и юридическими способами. Исследуя категорию присвоения, можно выделить присвоение посредством труда, посредством обращения и как акт, совершаемый в самом процессе производства, в момент производства.

От собственности как полной формы присвоения и отчуждения следует отличать владение, пользование и распоряжение.

Владение - это неполное, частичное присвоение. Владелец - представитель средств производства. Он является персонафицированным представителем собственника. Владение - функционирующая собственность при условиях, определяемых собственником, например, аренда, кредит, которые предполагают срочность, платность, возвратность, а также присвоение части дохода.

Пользование - фактическое применение вещи в зависимости от ее назначения. Пользование представляет собой форму реализации владения и собственности. Если владение есть функция собственности, то пользование есть функция владения.

Распоряжение - это принятие решений владельцем или другим лицом по поводу функционирования объекта собственности, основанное на праве предпринимателя передавать в пользование имущество в пределах, дозволенных собственником.

В связи с этим важно отметить, что предприниматель в рыночной экономике может не быть собственником, но обязательно должен обладать правами владения, пользования и распоряжения - триадой полномочий собственности. В российском законодательстве это положение зафиксировано следующим образом: собственник не имеет права вмешиваться в деятельность предприятия после заключения договора с управляющим, за исключением случаев, предусмотренных договором, Уставом предприятия и действующим законодательством.

Итак, собственность - это целое, а ее элементами (частями целого) являются владение, пользование и распоряжение. Связь между этими элементами такова: распоряжение определяется использованием, поль-

зование определяется владением, владение определяется формами собственности.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, традициями, обычаями, распоряжениями администрации и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования.

Формы собственности представляют собой различные комбинации признаков (правомочий). Рассмотрим их, начиная с самых простых и заканчивая самыми сложными, используя табл. 4.1.

Таблица 4.1

Формы собственности и их признаки

Форма собственности	Основополагающие признаки	Субъекты собственности
1. Индивидуальная собственность	Труд, управление, распоряжение доходом и имуществом в руках одного лица	Некорпорированные собственники: крестьяне, ведущие свое обособленное хозяйство; отдельные торговцы (включая «челноков»); частнопрактикующие врачи, адвокаты и т.п.
2. Частная собственность	Трудятся одни, а распоряжаются доходом и имуществом другие. Положение последних определяется экономической властью, а положение первых — экономической зависимостью	Собственник, использующий наемный труд (предприниматель, фермер и т.п.)
3. Кооперативная собственность	Каждый в кооперативе участвует своим трудом и имуществом, имеет равные права в управлении и распределении дохода	Объединение индивидуальных собственников (не арифметическая сумма индивидуальных собственников, а их функционирующее единство)
4. Государственная собственность	Абсолютные права собственности находятся не у отдельных частных лиц и их объединений, а у государственного института публичной, политической и экономической власти. Данная форма собственности директивно присваивает часть доходов субъектов экономического процесса (через налоги, акцизы, пошлины и т.д.) и перераспределяет их	Социальная и производственная структура, экологическая защита, фундаментальная наука и наукоемкое производство, ВПК и т.п.
5. Муниципальная собственность	Верховным распорядителем имущества муниципальных предприятий являются органы местной власти (городские, районные и др.)	Комбинаты бытового обслуживания, детские сады, школы, некоторые силовые структуры и т.п.

Окончание табл. 4.1

Форма собственности	Основополагающие признаки	Субъекты собственности
6. Смешанные формы собственности	Внутри отдельных форм соединяются черты разных форм собственности	Внутри государственных предприятий могут образоваться структуры частнопредпринимательского и кооперативного характера, тем самым в рамках государственных предприятий образуются черты различных форм собственности. Например, различные медицинские центры в государственных медицинских учреждениях функционируют на частных или кооперативных началах
7. Комбинированные формы собственности	Равные правомочия по управлению, распределению доходов и распоряжению имуществом без преобразования формы собственности каждого участника	Современные предприятия, холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, тресты со своими базовыми формами собственности
8. Акционерная собственность	Собственность многих физических (и юридических) лиц на единый процесс присвоения с неравномерно распределенными правами. Одни физические лица имеют право на пользование имуществом (средствами производства) и на доход в форме зарплаты. Другие физические и юридические лица имеют право только на доход (владение привилегированными акциями). Третьи имеют право на доход и участие в управлении	Акционерные общества различного типа (ОАО, ЗАО)

Рассмотрев основные правомочия и формы собственности, мы можем проанализировать такое экономическое явление, как предпринимательство.

Предпринимательская деятельность (или предпринимательство) - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Содержание предпринимательства, границы его осуществления тесно связаны с формами и видами предпринимательской деятельности, представленными в табл. 4.2.

Таблица 4.2

Классификация предпринимательской деятельности

Признаки классификации	Характеристика предпринимательской деятельности			
по сфере деятельности	производственная	коммерческая	финансовая	сфера потребления
по организационно-правовому статусу	без образования юридического лица	частное предприятие	фермерское хозяйство	общество с ограниченной ответственностью
	малое предприятие	смешанное товарищество	открытое или закрытое акционерное общество	совместное предприятие
по отношению к собственности	индивидуальная (без применения наемного труда)	частная	государственная	
по количеству собственников	индивидуальная, частная	семейная	коллективная	смешанная, совместная
по масштабам производства и численности работников	малое предприятие	среднее предприятие	большое предприятие	
по территориальному признаку	сельская, районная	городская, областная	региональная, национальная	зарубежная
по отраслевой принадлежности	строительная, текстильная	металлообрабатывающая, горнодобывающая	пищевая, судостроительная	энергетика, транспорт, связь

В соответствии с принятой структурой процесса воспроизводства (производство, обмен, распределение, потребление) выделяют **четыре главных сферы предпринимательства**: производственная, коммерческая, финансовая и сфера потребления. Другие виды предпринимательской деятельности, например инновационная, маркетинговая, включаются в состав четырех главных сфер предпринимательства.

Под предпринимательским доходом следует понимать, прежде всего, дополнительный доход, доход от управления, излишек, получаемый предпринимателем благодаря его природным качествам или особому умению анализировать и по-новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий.

Предпринимательская деятельность может осуществляться:

- путем непосредственного производства какого-либо товара, продукта или услуги;
- путем производства посреднических функций по продвижению товара от производителя к потребителю. В рамках такого разделения труда

сформировалась *типология предпринимательской деятельности*, представленная схематично на рис. 4.1.

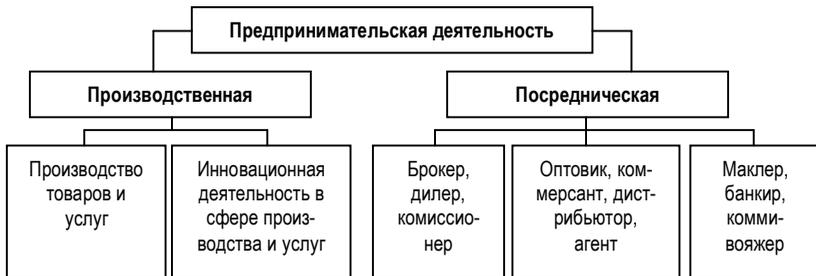


Рис. 4.1. Типология предпринимательской деятельности

Осуществление предпринимательской деятельности на эффективном уровне возможно лишь при наличии определенной общественной ситуации – *предпринимательской среды*. Это, прежде всего, рынок, рыночная система отношений, а также личная свобода предпринимателя, т.е. его личная независимость, позволяющая принять такое предпринимательское решение, которое с его точки зрения будет наиболее эффективным, действенным и максимально прибыльным.

Предпринимательская среда (см. рис. 4.2) – общественная экономическая ситуация, включающая степень экономической свободы, наличие (или возможность появления) предпринимательского корпуса, доминирование рыночного типа экономических связей, возможность формирования предпринимательского капитала и использования необходимых ресурсов. Показателем степени общественной свободы предпринимательства служит число вновь появляющихся (в течение определенного периода) самостоятельных (независимых) организаций.

Не вдаваясь в подробности, можно говорить о двух формах предпринимательства:

1. **Государственное предпринимательство** есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного:

а) государственными органами управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государственным имуществом (государственное предприятие);

б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие).

2. **Частное предпринимательство** есть форма осуществления экономической активности от имени организации (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).



Рис. 4.2. Предпринимательская среда как система отношений

Конечно, каждый из этих видов – государственное и частное предпринимательство – имеет свои отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают. И в том и в другом случае занятие такой деятельностью предполагает инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли. Основное отличие государственного предпринимательства от частного состоит в том, что его деятельность не направлена исключительно на получение прибыли. Государство ставит перед своими организациями, помимо коммерческих, определенные социально-экономические цели.

Наиболее ярко выраженными проблемами, оказывающими влияние на состояние современной экономики России, являются экономиче-

ски целесообразные организация рынка трудовых ресурсов, уровень доходов населения и процесс их распределения, а также связанные с этим преобразования в социальной сфере.

Известно, что только 5-10% трудоспособного населения обладает предпринимательскими способностями, поэтому у оставшейся части населения основным предлагаемым товаром является их собственный труд, который выступает важнейшим фактором производства. Труд как производственный ресурс имеет свои особенности. Главная особенность состоит в том, что труд неотделим от человека и несет социальный и политический аспект, т.е. у рабочих, в отличие от машин, имеются права и на защите этих прав в современной рыночной экономике стоят профсоюзы и государство.

Для рынка труда в условиях совершенной конкуренции характерны следующие черты:

- на рынке взаимодействуют столько продавцов и покупателей трудовых услуг, что никто из них не оказывает давления на ставки заработной платы;
- все рабочие имеют одинаковый уровень квалификации;
- рабочие мобильны, нет никаких препятствий для перехода с одного места работы на другое.

Несмотря на это, реальная жизнь гораздо богаче и сложнее этих допущений, но предлагаемый уровень абстракции необходим для выяснения закономерностей, присущих рынку труда. Основной закономерностью на рынке труда, как и на любом другом рынке, является соответствие спроса и предложения.

Спрос на труд со стороны отдельной фирмы, прежде всего, зависит от спроса на продукцию, производимую с помощью данного вида труда, ибо спрос на труд, как и на любой иной ресурс, является производным. Важным фактором, определяющим спрос на труд, выступает предложение других производственных ресурсов, прежде всего капитала.

Отдельная фирма, решающая вопрос о том, какое количество рабочих ей следует нанимать, должна определить цену спроса на труд (то есть уровень заработной платы). Цена спроса на любой фактор производства зависит от его предельной производительности. Предельная производительность труда - это приращение объема выпускаемой продукции, вызванное использованием дополнительной единицы труда, при условии, что другие факторы производства являются неизменными. Исходя из вышесказанного, в условиях совершенной конкуренции отдельная фирма будет нанимать рабочих до тех пор, пока предельный продукт их труда в денежном выражении не станет равным предельным затратам на оплату их труда.

Предложение труда - это предложение рабочим трудовых услуг предпринимателям, в данном случае услуга - это деятельность, удовлетворяющая потребности людей в образовании, труде, здравоохранении и т.д.

Если рабочий предлагает свои трудовые услуги в какой-то отрасли, то он, следовательно, перемещается туда из другой отрасли.

Следовать на это могут такие факторы, как:

- престижность труда;
- удаленность места работы от места жительства;
- уровень социальной защищенности на фирме и т.д.;
- возможность получать более высокую зарплату.

В условиях совершенной конкуренции предложение труда в какой-то отрасли равно вмененным издержкам (затратам на конкретный ресурс) найма дополнительной единицы труда в данной отрасли.

В условиях совершенной конкуренции, когда на рынке труда взаимодействуют неограниченное количество работодателей и не объединенных в профсоюзы наемных рабочих, *равновесная ставка заработной платы и количество занятых устанавливаются под воздействием спроса и предложения труда*. Роль профсоюзов заключается в том, что они добиваются установления *заработной платы выше равновесной*. Чтобы добиться повышения заработной платы и избежать потенциального роста безработицы, профсоюз может искусственно сдерживать приток дополнительных рабочих, ограничивая число членов профсоюза. Профсоюз может способствовать переподготовке кадров (высвобождая их), добиваться сокращения рабочей недели и т.п.

Заработная плата - это превращенная форма стоимости или цены рабочей силы. Внешне заработная плата выглядит как цена, выплачиваемая за использование труда рабочих самых разных профессий; специалистов - юристов, врачей, преподавателей и т.д.; владельцев малых предприятий - парикмахеров, мастеров по ремонту бытовой техники и многих других.

Все они получают заработную плату за трудовые услуги. Каждая фирма «соглашается» на заработную плату в том смысле, что она может нанимать так мало или так много труда, сколько ей необходимо по рыночной ставке заработной платы.

И, в заключение, несколько слов о социально-экономических проблемах, связанных с рынком труда и путях их решения.

Все социальные проблемы общества имеют своим источником фундаментальные потребности населения. Среди них - потребности в труде, получении доходов, защищенности от инфляции и других дестабилизирующих факторов в условиях рынка. Рассмотрим более подробно основные потребности.

Потребность в труде связана с таким экономическим и социальным понятием, как безработица, о которой мы уже неоднократно вели речь, на безработицу оказывает большое влияние состояние окружающей среды, рождаемость, миграция населения и научно-технический прогресс.

Доход в самом общем виде представляет собой поток денежных и иных поступлений в единицу времени. *Выделяют четыре основных факторных дохода*: заработная плата, прибыль, процент, рента.

Богатство - это сумма реальных и финансовых средств. Оно растет до тех пор, пока человек продолжает трудиться, а затем с выходом на пенсию начинает резко падать. Если ко дню смерти богатство не станет равным нулю, то оставшаяся часть перейдет в наследство.

Все потребители стремятся распределить покупки в ходе своей жизни, чтобы потребление оставалось постоянным из года в год, а богатство в конце жизни равнялось нулю (после смерти богатство человеку уже не нужно). Средняя склонность к потреблению всего жизненного цикла равняется единице, то есть в течение всей жизни человек потребляет столько, сколько составляет его располагаемый доход за всю жизнь.

Располагаемый доход увеличивается к середине жизни, а потом начинает падать. Из-за этих вариаций располагаемого дохода и богатства потребление в ходе всего жизненного цикла остается практически постоянным:

- в молодые годы люди живут в долг и имеют высокое потребление, полагая, что затем, когда доходы начнут расти, они смогут вернуть долги;

- в зрелые годы, располагая значительным доходом и богатством, домохозяйства увеличивают накопления, готовясь к старости, и это делает уровень их потребления ниже потенциально возможного;

- в старости на покупки тратятся сбережения, что поддерживает потребление практически неизменным.

На перераспределение дохода в течение жизненного цикла человека может оказать влияние *инфляция*. При этом сама по себе инфляция, т.е. снижение покупательной способности денег - уменьшение количества товаров и услуг, которые можно купить на рубль, - не обязательно приводит к снижению личного реального дохода, или уровня жизни. Однако реальный доход, или уровень жизни, снизится в том случае, если номинальный доход будет отставать от инфляции.

Инфляция сокращает доходы людей, которые получают относительно фиксированные номинальные доходы. Она их делает просто беднее, и причем с каждым днем. Иначе говоря, она перераспределяет доходы, уменьшая их у получателей фиксированных доходов и увеличивая их у других групп населения. Примером являются пожилые люди, живущие на пенсию, которая обеспечивает фиксированный ежемесячный размер номинального дохода. От инфляции страдают те наемные рабочие, которые работают в нерентабельных отраслях промышленности и лишены поддержки профсоюзов. В такой ситуации рост уровня цен обгонит рост их денежных доходов.

Инфляция негативно влияет на владельцев сбережений. С ростом цен реальная стоимость сбережений, вложенных на черный день, уменьшается. Во время инфляции уменьшается реальная стоимость срочных вкладов в банке, страховых полисов, ежегодной ренты и других бумажных активов с фиксированной стоимостью.

Выиграть от инфляции могут люди, живущие на нефиксированные доходы. Выигрыш от инфляции могут получить управляющие фирм, другие получатели прибылей, поскольку, если цены готовой продукции будут расти быстрее, чем цены на ресурсы, то денежные поступления фирмы будут расти более высокими темпами, чем издержки, и, следовательно, некоторые доходы в виде прибыли будут обгонять растущую волну инфляции.

Последствия инфляции в сфере перераспределения были бы не такими тяжелыми и даже устранимыми, если бы люди могли предвидеть инфляцию и иметь возможность скорректировать свои номинальные доходы с учетом предстоящих изменений в уровне цен.

В ходе экономических реформ в стране резко возросла дифференциация доходов, имущественного состояния и уровня жизни. Появилась группа хорошо обеспеченных по западным стандартам людей, являющих классические образцы престижного потребления. Одновременно пополняются ряды бедного населения. Причем в них попадают не только безработные и нетрудоспособные, деградировавшие и деклассированные, но и часть работающего населения, находящегося в расцвете сил и способностей. Возникла опасность появления застойных очагов материальной необеспеченности.

Неудовлетворенность людей своим материальным положением сохраняется и даже возрастает. Но материальные условия жизни сильно изменились по сравнению с дореформенным периодом, когда наблюдался хронический дефицит предметов первой необходимости. За период с начала реформ значительно возросли материальные потребности людей, разнообразились стили жизни, что само по себе является важным показателем социально-экономического развития.

Для снижения роли вышеуказанных отрицательных явлений государство должно активно участвовать в формировании макроэкономических рыночных процессов. Государство должно обеспечивать социальную защиту и социальные гарантии. Оно должно гарантировать минимум заработной платы, пенсии по старости, инвалидности, пособия по безработице, различные виды помощи малоимущим, осуществлять индексацию фиксированных доходов в связи с ростом цен и т.д.

Роль человеческого фактора производства возрастает. Повышается роль знаний современного специалиста, широта его кругозора и способность быстро осваиваться в новой ситуации. Высокое качество работника производства включает и его квалификацию, и здоровье, и психическое состояние, и морально-волевые качества, и общую культуру. Неизмеримо возросшие потребности человека побуждают к усиленному развитию индустрии благосостояния - тех отраслей, которые обеспечивают повышение уровня жизни людей. Названная причина заставляет государство, а под его влиянием и работодателей, заботиться о безопасности условий труда, соблюдении допустимых норм загрязнения среды обитания. Возрастает удельный вес средств, которые расходуются на социальную сферу (образование, здравоохранение, транспорт, индуст-

рию досуга и т.д.). Существенно меняется соотношение между физическим и умственным трудом.

Рыночная экономика предоставляет возможность наиболее эффективно использовать свои способности, знания, сноровку. Знающий, умелый человек может найти себе хорошо оплачиваемую работу. Высокопроизводительный труд, дисциплинированность, ответственность - гарантии стабильного экономического положения, материального достатка. С этими категориями связано понятие социального статуса - положения человека в обществе, занимаемого им в соответствии с возрастом, полом, происхождением, профессией, семейным положением. Социальный статус личности - это образование, квалификация, другие личные качества человека. Социальная мобильность, возможность оценить социальный статус тем больше, чем выше уровень цивилизованности общества. Человек может реализовать себя в рамках любого социального статуса. Ведь не секрет, что многие профессии не сразу создают человеку устойчивое положение в обществе, особенно материальное.

Условия труда, быта, образование, здравоохранение, социальное обеспечение (пенсии, пособия и т.п.) - это лишь малая часть того, что наилучшим образом должно обеспечить человеку общество. Забота о престарелых, детях, инвалидах - признак цивилизованности общества, его справедливости по отношению к своим гражданам.

Под **теневой экономикой** подразумевается совокупность неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов хозяйственной деятельности.

Ее общими признаками являются:

- скрытый, тайный характер (такая деятельность не регистрируется государством и не отражается в официальной статистике);
- охват всех фаз кругооборота общественного богатства (производства, распределения, обмена и потребления);
- незаконное обогащение посредством утаивания доходов от государственного налогообложения, безвозмездное присвоение чужого имущества и перераспределение общественного богатства.

Теневую экономику можно подразделить на следующие основные укрупненные блоки:

1. *Неофициальная (образно называемая «серая») экономика* охватывает легальные, разрешенные виды хозяйственной деятельности, распространенные особенно в сфере услуг (ремонт квартир, медицинская помощь, предоставление жилья в курортной местности и т.п.). Однако получатели доходов скрывают их от налогообложения.

2. *Фиктивная («беловоротничковая») хозяйственная деятельность.* Ею занимаются, как правило, руководящий состав предприятий и чиновники в тех странах, где значительно развит государственный сектор экономики. Лица, имеющие доступ к общественной собственности, обогащаются, изобретая незаконные средства (приписки к выполнению заданий и планов; мошеннические способы получения денег; хищения материальных ресурсов и т.п.).

3. *Подпольная («черная») экономика* - это запрещенная законом деятельность. Сюда относятся: наркобизнес, контрабанда, фальшивомонетничество, торговля людьми, заказные убийства и иные преступные дела.

Теневая экономика представляет собой очень трудный для исследования предмет; это феномен, который относительно легко определить, но невозможно точно измерить, т.к. практически вся информация, которую удастся получить ученому-экономисту, является конфиденциальной и разглашению не подлежит.

Теневая экономика представляет интерес прежде всего с точки зрения своего влияния на протекание большинства обычных, нормальных, экономических явлений процессов: формирование и распределение дохода, торговли, инвестирования и экономического роста в целом. Это влияние теневых отношений в России настолько велико, что представляет опасность для экономической безопасности и суверенитета государства в целом.

Наличие целого ряда причин, порождающих теневую экономику, позволяет говорить о ней как об одной из подсистем рыночного хозяйства. Теневая составляющая всегда присутствовала и, по-видимому, будет в какой-то мере присутствовать в хозяйственной жизни. Однако важно видеть принципиальное различие между реальными причинами теневой экономики и причинами ее роста или, напротив, угасания в определенных исторические периоды.

Структуры теневой экономики в принципе не являются в полном смысле экономическими, т.е. ориентированными на максимальное удовлетворение запросов потребителя при минимальных издержках производителя. Они больше напоминают государство в миниатюре. Об этом свидетельствует наличие органов, аналогичных Центробанку и «силовым министерствам», дублирование предприятий, которые занимаются одними и теми же операциями, и т.п.

Можно выделить основные сферы теневой экономики:

1. Первая крупная сфера теневой экономики - это государственное производство и управление бюджетными средствами, полностью освобожденные от контроля со стороны общества политической силой государства.

2. Ко второй крупной сфере теневой экономики следует отнести так называемое неформальное производство, подпольную, или вторую экономику. Чаще всего данную сферу теневой экономики представляют формы производственной деятельности, которые вызваны к жизни наличием в обществе потребности в них. Причем эта потребность носит естественный характер, т.е. обусловлена природой человека. Эта деятельность обычно противоречит установкам политических институтов, господствующих в обществе, т.е. противоречит целям государства и его органов. Последнее обстоятельство вынуждает субъектов, выполняющих данные виды работ, скрывать свою деятельность.

Как это ни парадоксально звучит, но *к сфере теневой экономики можно отнести и так называемые личные подсобные хозяйства, все виды работ, выполняемых в домашних условиях*, поскольку их доходность тоже не подлежит учету, следовательно, прибыль не облагается налогом.

Существует несколько направлений стабилизирующего влияния теневой экономики на российское общество и его экономику:

- с точки зрения хозяйствующих субъектов, она обеспечивает более эффективные формы экономической деятельности («теневая» экономия на налоговых изъятиях позволяет предприятию увеличить чистую прибыль и дает предприятию серьезное конкурентное преимущество по сравнению с теми, кто работает полностью легально);

- стабилизирующее воздействие теневой экономики проявляется в формировании новых рыночных ниш, а значит, создает условия для выживания населения в период спада официальной экономики и падения уровня жизни (в качестве источника новых рабочих мест и дохода теневая экономика выполняет роль социального стабилизатора, сглаживая чрезмерное неравенство доходов и уровня жизни, уменьшая социальное напряжение в обществе);

- теневая экономика формирует финансовую базу для негосударственной социальной деятельности (спонсорство политической активности, финансирование различных лоббистских экономических ассоциаций и союзов, а также благотворительность в сфере искусства (театр, кино и др.) в значительной мере идут за счет наличных денег, поступающих из теневой экономики). В этом своем качестве теневая экономика выступает как средство формирования гражданского общества в его специфическом российском виде, включающем полукриминальные (а частично - полностью криминальные) формы.

Теневая экономика, естественно, оказывает и дестабилизирующее влияние на российское общество и его экономику. Главные направления его воздействия следующие:

- во-первых, вытеснение официальных механизмов налогообложения и соответственно пропорциональное снижение объемов собираемых налогов;

- во-вторых, теневая деятельность оказывает дезорганизующее влияние на производственный процесс в рамках официальной экономики, ухудшает положение и препятствует созданию нормально работающих, «здоровых» экономических организаций;

- в-третьих, частично связанная с криминальной деятельностью, теневая экономика порождает многочисленные конфликты, часть которых разрешается с применением насилия;

- в-четвертых, теневая экономика - важнейший фактор формирования деловой этики и, более того, социальных норм в целом. Расширение и укрепление теневой экономики привели к «размытости» социальных норм - люди перестали различать, что можно, а что нельзя в хозяй-

ственной жизни, каковы критерии оценки того или иного хозяйственного действия.

Практика показывает, что в начале XXI в. российское государство осознало важность вышеперечисленных проблем и в период президентства В.В. Путина, а затем и Д.А. Медведева уже сделан ряд важных шагов в направлении их решения. В то же время проводимые правовые и институциональные меры не принесут полных успехов, если не будут дополнены мерами по формированию в России здоровой этической основы предпринимательства и государственной службы. Экономический процесс в силу того, что он осуществляется людьми, немислим без вовлечения в него морально-нравственного содержания их жизни, оказывающего огромное влияние на мотивацию хозяйственного поведения наряду с собственно экономическими интересами.

4.2. Структурные сдвиги в экономике, открытая экономика

По мере того как внешнеэкономические связи перестают носить эпизодический характер, расширяются и углубляются, становятся неотъемлемым элементом развития все большего количества стран, взаимодействие национальных экономик обретает характер устойчивой тенденции развития мировой экономики - интернационализации хозяйственной жизни. При этом в большинстве стран наблюдается объективная тенденция развития ко все большей открытости национальных хозяйств. Рассмотрим процесс формирования открытой экономики.

Открытая экономика – это экономика, широко интегрированная в мировую хозяйственную систему, участвующая в международном разделении труда, в которой не существует ограничений на перемещение товаров и услуг при экспорте и импорте, или эти ограничения минимальны. Антиподом открытой экономики является административно-командная экономика закрытого типа – **автаркия**.

Основными факторами, которые влияют на открывание экономики, являются:

- *деятельность государства* - оно берет на себя функции стимулирования экспортных производств, поощряя вывоз товаров, капиталов, услуг. Содействует кооперации с зарубежными фирмами, т.е. дает развитие внешнеэкономическим связям. Создает прочную правовую основу для облегчения притока инвестиций и информации;

- *транснациональные корпорации* обходят барьеры других стран и интернационализируют международный обмен;

- *транспортные и информационные средства* связи за счет своего прогрессивного развития увеличивают мобильность населения;

- *благоприятный инвестиционный климат*, стимулирующий приток капитала, технологии и информации, определенной экономической целесообразностью;

- *доступность внутреннего рынка*, означающая, что страна участвует в МРТ, т.е. участвует в своей экономике сама и дает участвовать в ней другим странам.

Показатели открытости экономики позволяют оценить степень вовлеченности страны в мирохозяйственные связи. К таким показателям относятся:

1. Экспортная квота – доля экспорта в ВВП или ВНП:

$$Э_{кв} = \frac{Э_{нац}}{ВВП} \times 100\%,$$

где символами обозначены:

Э_н – экспорт национальный;

ВВП – внутренний валовой продукт.

Если экспортная квота больше 10%, то страна участвует в мирохозяйственных связях активно.

2. Импортная квота – показывает, как импортные товары участвуют в воспроизводственном процессе страны:

$$И_{к} = \frac{И_{н}}{ВВП} \times 100\%,$$

где символами обозначены:

И_н – импорт национальный;

ВВП – внутренний валовой продукт.

3. Внешнеторговая квота:

$$ВТ_{к} = \frac{ВТ_{о}}{ВВП} \times 100\%,$$

где символами обозначены:

ВТ_о – внешнеторговый оборот, который выражается как сумма национального экспорта и национального импорта: **ВТ_о = Э_н + И_н**;

ВВП – внутренний валовой продукт.

Если внешнеторговая квота больше 25%, то экономика считается открытой.

4. Коэффициенты эластичности экспорта (**Е_э**) и импорта (**Е_и**) по отношению к ВВП показывают, насколько возрастает экспорт (или импорт) при увеличении ВВП страны на 1%, и рассчитываются как отношение процентного изменения стоимости экспорта (или импорта) за рассматриваемый период к процентному изменению ВВП за тот же период:

$$Е_{э} = \frac{\Delta Э (\%)}{\Delta ВВП (\%)}; \quad Е_{и} = \frac{\Delta И (\%)}{\Delta ВВП (\%)}$$

Значение данных коэффициентов больше единицы трактуют как увеличение открытости экономики, меньше единицы – как уменьшение открытого характера экономики.

Следует заметить, что ни один из этих показателей нельзя признать универсальным индикатором открытости национальной экономики, поскольку они не учитывают участия страны в международном

движении капитала, ее влияния на изменение условий мирового финансового рынка, движение мировой ставки процента, уровень мировых цен и т.п. Следовательно, они могут служить мерилем открытости экономики лишь в самом первом приближении, причем с соответствующими оговорками.

Переходный период почти во всех странах начинался с системного кризиса, проявлениями которого на макроэкономическом уровне были:

- инфляция, подрывающая стимулы к производственной деятельности;
- трансформационный спад, глубина которого зависит от величины накопившихся в структуре экономики диспропорций, устанавливаемых в ходе макроэкономической стабилизации ограничений платежеспособного спроса;
- снижение накоплений и инвестиционной активности, которые становятся невыгодными при высокой инфляции.

Стабилизационная политика направлена на восстановление и поддержание макроэкономического равновесия на уровне, близком к полному использованию факторов производства в условиях стабильного уровня цен.

Эта политика обычно связана с воздействием на совокупный спрос как более динамичный компонент макроэкономического равновесия, регулируя который, можно достаточно быстро вернуть экономику к полной занятости и обеспечить равновесие, по крайней мере, в краткосрочном периоде. Такое воздействие осуществляется с помощью инструментов денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, о которых мы уже говорили в ходе предыдущих лекций. Одним из инструментов стабилизационной политики является **структурная политика**, главная задача которой - создание условий для устойчивого долгосрочного экономического роста выпуска продукции, пользующейся платежеспособным спросом на внутреннем и внешнем рынках или служащей национальным интересам.

Структурная политика оказывает воздействие, прежде всего, на совокупное предложение. При этом различают как *прямое*, так и *косвенное воздействие на экономику*.

Прямое воздействие на экономику может иметь форму субсидий, льготных инвестиционных кредитов с целью создания, поддержки или развития отдельных предприятий, отраслей, а также проведения фундаментальных научных исследований.

Косвенное воздействие на экономику осуществляется, в частности, путем налоговых льгот с целью поддержания или увеличения объема (выпуска) продукции, стимулирования инвестиций.

Важной задачей структурной политики переходного периода, особенно на начальных его этапах, является *государственная поддержка отечественного производства, конкурирующего с импортом*, а также *содействие государства формированию конкурентоспособных отраслей*.

лей и предприятий, поставляющих значительную часть своих товаров и услуг на внешний рынок.

Одним из главных направлений структурной политики в этот период должно стать *формирование финансовой системы*, которая могла бы аккумулировать временно свободные средства населения и направлять их на инвестиционные проекты, главным образом в реальный сектор экономики. Решение этой задачи может осуществляться как путем прямого участия государства в инвестициях и предоставления гарантий, так и на основе налогового и денежно-кредитного регулирования с целью сделать наиболее выгодными инвестиции в наиболее эффективные объекты реального сектора.

Особое значение имеет *политика по перестройке отраслевой структуры экономики*, хотя такая перестройка происходит стихийно с самого начала рыночных преобразований. Приоритетными становятся отрасли, получившие слабое развитие в плановой экономике - производство потребительских товаров и оказание услуг (финансовых, информационных, социальных).

В России за годы реформ в структуре ВВП резко выросла доля услуг, что отражает быстрое развитие в этот период торговли, банков и других финансовых институтов. Одновременно существенно сократился объем производства в отраслях, ориентированных на государственный спрос (ВПК) или бюджетную поддержку (угольная промышленность, сельское хозяйство).

Структурные сдвиги на макроуровне проявляются в ограничении предприятиями ассортимента наиболее конкурентоспособными видами продукции, освоении выпуска новых изделий, зачастую на основе кооперации с иностранными партнерами. В результате начинается постепенное оживление производства.

В структуре российской экономики в переходный период продолжает расти доля добывающих отраслей и производств «первого» передела (металлургия) и снижается доля высокотехнологичных производств. Подобный сдвиг часто называется «утяжелением» экономической структуры.

Концепция структурной перестройки в России исходит из сохранения отраслевого разнообразия народнохозяйственного комплекса. В структуре промышленности выделяются три группы отраслей:

- топливно-энергетический комплекс. Эти отрасли сохраняют свою конкурентоспособность и могут привлекать иностранные инвестиции;
- отрасли обрабатывающей промышленности, способные поставлять продукцию на экспорт (авиакосмическая, энергетическое машиностроение, отчасти станкостроение). Они нуждаются в государственной поддержке на внутреннем и внешнем рынках;
- отрасли обрабатывающей промышленности, которые могут быть конкурентоспособными на внутреннем рынке (автомобильная,

сельскохозяйственное машиностроение, пищевая). Развитие этих отраслей напрямую зависит от умеренно протекционистских мер и стимулирования внутреннего спроса на их продукцию путем лизинга и потребительского кредита.

4.3. Формирование новой системы национальной безопасности и ее экономическое обеспечение

Необходимо заметить, что открытость экономики не синоним бесконтрольности и вседозволенности во внешнеэкономических связях государства, экономических интересов. Открытая экономика при формировании ее механизма требует серьезного, продуманного государственного вмешательства на уровне разумной достаточности. *Абсолютно открытой экономики в упрощенном понимании не имеет ни одна страна мира.*

В то же время следует отметить, что движение в направлении открытости экономики сопряжено с возникновением многих сложных проблем, одной из которых является *проблема экономической безопасности.*

Национальная экономическая безопасность - это положение, при котором обеспеченность товарами и услугами в данной стране защищена от негативного действия факторов, воспринимающихся как угроза нормальному функционированию национальной экономики.

Сама экономическая безопасность имеет достаточно сложную *внутреннюю структуру*. Анализ реальных процессов и осмысление богатейшего отечественного и зарубежного опыта решения этой проблемы позволяют вычлениить три ее важнейших элемента:

- *экономическую независимость*, которая в условиях современного мирового хозяйства отнюдь не носит абсолютного характера. Международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля государства за национальными ресурсами, достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями;

- *стабильность и устойчивость национальной экономики*, предполагающие защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения, и т.д.);

- *способность к саморазвитию и прогрессу*, что особенно важно в современном динамично развивающемся мире. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация

производства, повышение профессионального образовательного и общекультурного уровня работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики.

В переходный период государственная стратегия экономической безопасности должна быть ориентирована в первую очередь на поддержание достаточного уровня жизни населения, обеспечение социально-политической безопасности общества, сохранение основ конституционного строя государства и формирование устойчивой системы национальных ценностей и интересов.

В условиях кризисных и крупномасштабных переходных процессов экономического и политического характера механизмы стабилизации и обеспечения безопасности представляют собой достаточно противоречивую систему. Взаимосвязь экономической и политической безопасности видна, когда факторы политической и национальной безопасности могут достаточно долго «покупаться» за счет огромных экономических издержек (заведомо неэквивалентный обмен, потери в результате предоставления так называемых «технических» кредитов и пр.). Размеры этих издержек (особенно в условиях кризисной ситуации) уже сами по себе становятся фактором экономической дестабилизации и некомпенсируемых потерь национального хозяйственного и природно-экономического потенциала.

Так как экономическая система страны представляет собой сложную иерархическую структуру, ***в качестве объектов экономической безопасности выступают экономические отношения разного уровня:***

- макроэкономический уровень - экономика страны в целом;
- региональный и отраслевой уровни - экономика регионов и отраслей;
- микроэкономический уровень - агенты рынка;
- уровень семьи и личности - экономические интересы каждого гражданина страны.

Интересы указанных экономических объектов взаимосвязаны (взаимообусловлены) и в то же время противоречивы. Поэтому необходимо определить степень вмешательства государства в различных секторах экономики и его временные рамки.

Ход реформ и функционирование экономики обусловлены влиянием находящихся в непрерывном взаимодействии внешних и внутренних факторов, угрожающих экономической безопасности страны. Следовательно, достаточным условием нарушения национальной экономической безопасности является *угроза*, которая в данном контексте представляет собой *существенное ограничение доступа к необходимым экономическим ресурсам, как внутренним (внутренняя угроза), так и внешним (внешняя угроза)*.

К внешним факторам, представляющим угрозу экономической безопасности, относятся:

- преобладание сырьевых товаров в экспорте, потеря традиционных рынков сбыта военной и машиностроительной продукции;
- зависимость страны от импорта многих видов продукции, в том числе стратегического значения, продовольственных товаров;
- увеличивающаяся внешняя задолженность;
- недостаточный экспортный и валютный контроль и незамкнутость таможенной границы;
- неразвитость современной финансовой, организационной и информационной инфраструктуры поддержки конкурентоспособности экспорта и рационализации структуры импорта;
- неразвитость транспортной инфраструктуры, обслуживающей экспортно-импортные операции.

К внутренним факторам, представляющим угрозу экономической безопасности, относятся:

- унаследованная от прошлого структурная деформированность экономики;
- низкая конкурентоспособность национальной экономики, вызванная отсталостью технологической базы большинства отраслей, высокой энергоемкостью и ресурсоемкостью;
- высокий уровень монополизации экономики;
- высокий уровень инфляции;
- недостаточная развитость и устойчивость объектов инфраструктуры;
- слабая степень разведанности минерально-сырьевой базы и недостаточные возможности вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот;
- ухудшение состояния научно-технического потенциала страны, потеря ведущих позиций на отдельных направлениях научно-технического развития, в том числе и в результате «утечки мозгов» за рубеж и в другие сферы деятельности, утрата престижности интеллектуального труда;
- вытеснение отечественных товаропроизводителей, особенно потребительских товаров, с внутреннего рынка зарубежными фирмами;
- тенденции регионального сепаратизма и высокий уровень отраслевого лоббизма при принятии управленческих решений;
- низкая инвестиционная активность;
- предпочтение текущих расходов в ущерб капитальным;
- потенциальная угроза возникновения социальных конфликтов, в том числе из-за несовершенства механизма оплаты труда, роста безработицы, стратификации населения, снижения качества и уровня образования;
- несовершенство правового законодательства, монопольное положение и недобросовестность действий ряда экономических субъектов на внутреннем и внешнем рынке, их низкая правовая дисциплина;
- низкая финансовая и договорная дисциплина агентов рынка;

- криминализация экономики и коррупция в области управления экономикой;

- массовое сокрытие доходов и уклонение от уплаты налогов;
- незаконный перевод финансовых средств за границу.

Обеспечение экономической безопасности страны относится к числу таких проблем, которые никто, кроме государства, решить не может. При этом решающее значение имеет упреждение еще только зарождающихся опасностей, а не пассивное следование за событиями. Такая логика действий - наиболее разумная и эффективная - может быть названа *принципом упреждения*.

В целях принятия государственными органами обоснованных решений необходима организация мониторинга индикаторов экономической безопасности, который предполагает, прежде всего, фактическое отслеживание, анализ и прогнозирование важнейших групп *экономических показателей (индикаторов)*.

Можно выделить группу общих показателей (индикаторов) экономической безопасности:

- уровень и качество жизни;
- темп инфляции;
- уровень безработицы;
- экономический рост;
- дефицит бюджета;
- государственный долг;
- внешний долг;
- встроенность в мировую экономику;
- деятельность «теневой экономики»;
- структуру собственности;
- налоговую систему;
- развитие рыночных структур.

На региональном уровне в качестве индикаторов экономической безопасности наряду с упомянутыми выше могут быть приняты:

- доходы населения;
- уровень розничных цен;
- обеспеченность жильем;
- количество беженцев, эмигрантов и др.;
- удельный вес региона в ВВП страны;
- платежный баланс региона;
- сальдо экспорта-импорта.

Государственная стратегия в области обеспечения экономической безопасности строится на вариантах прогнозов экономического и социального развития страны и ее регионов и должна корректироваться в зависимости от развития событий по тому или иному варианту, а также с учетом определенных временных периодов. Экономическая безопасность государства тесно связана с понятием экономической мобилизации в интересах обеспечения национальной безопасности.

Мобилизация военно-промышленного (оборонно-промышленного) комплекса предполагает комплекс мероприятий по переводу экономики РФ, субъектов РФ на работу в условиях военного времени и непосредственный процесс перевода экономики с мирного на военное положение.

Для этого предусматривается:

- организация производства по планам войны;
- перестройка работ транспорта, связи, капитального строительства;
- развертывание НИОКР с учетом вновь возникших оборонных задач;
- проведение мероприятий по повышению устойчивости функционирования военной экономики и народного хозяйства в целом.

Особенностями мобилизации экономики на современном этапе являются:

- перенесение большей части мобилизационных мероприятий на предвоенный период (начало войны);
- возрастание значения материальных резервов и запасов, требующихся для обеспечения развертывания и снабжения военной промышленности;
- заблаговременное достижение высокой мобилизационной готовности военной экономики и всего хозяйства;
- осуществление в мирное время мероприятий по повышению устойчивого функционирования народного хозяйства во время войны.

Потребности ВС РФ удовлетворяются и могут удовлетворяться в период мобилизационной подготовки и мобилизации следующим образом:

- обеспечение необходимого уровня запасов вооружения, военной техники и других материальных средств;
- создание организационно-экономических условий для быстрого наращивания производства вооружения и военной техники имеющейся военно-промышленной базой;
- переход всего народного хозяйства на военные рельсы в ходе длительной войны.

Основными принципами экономической мобилизации являются:

- относительная непрерывность;
- высокая маневренность силами и средствами;
- преемственность организации и управления;
- сосредоточение усилий на решающих участках.

Экономическая мобилизация является исторически сложившимся способом реализации военно-экономического потенциала. В прошлых войнах она выступала как чрезвычайный процесс конверсии экономики для удовлетворения потребностей войны, в ходе которого все отрасли экономики и государственные институты переводились с мирного на

военное положение в целях развертывания массового производства оружия, военной техники и других предметов военного назначения.

Факторы, которые влияют на мобилизацию военной экономики на современном этапе, - это:

- достижение критической военной мощи. Поскольку такая военная мощь уже существует, то экономическая мобилизация как способ реализации военно-экономического потенциала в целях наращивания военно-экономической и военной мощи в прежнем смысле слова нецелесообразна, так как и имеющаяся военная мощь не может быть реализована в полной мере, поскольку это привело бы к катастрофическим последствиям;

- высокая военно-экономическая готовность государств к реализации значительно возросших военно-экономических потенциалов.

В октябре 2008 г. министр обороны РФ А.Э. Сердюков заявил о планах формирования «нового облика Вооруженных Сил» страны в период 2009-2012 гг. К 2012 г. Вооруженные Силы должны стать высокомобильными, высокопрофессиональными, оснащенными современным вооружением и военной техникой.

Литература для самостоятельного изучения

1. Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВВВАИУ, 2007. - С. 15, 32.

2. Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 126-133.

3. Сажина М.А., Чибирков Г.Г. Экономическая теория. Учебник. - М.: Владос, 2003. - С. 387-397.

Экономика: электронный учебник / Е.Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2009, разд. 29.1-29.3.

Глава 5. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Переход финансово-экономической службы ВС РФ на ведение полномасштабного бухгалтерского учета и расширение штата финансово-экономической службы военного учреждения налагает на военного специалиста дополнительную ответственность не только в организации бесперебойной и целенаправленной работы службы по материальному и финансовому обеспечению мероприятий, проводимых в военном учреждении или воинской части, но и в вопросах организации руководства подчиненными и обучения их основам бухгалтерии.

Цель изучения материала, представленного в данной главе пособия, заключается в оказании содействия будущим военным специалистам в получении необходимых знаний по вопросам финансово-экономической деятельности воинских частей и военных учреждений.

5.1. Основы организации финансово-экономической деятельности в воинской части

Как нам известно, военная экономика является специфической хозяйственной системой, которая охватывает производство, распределение, обмен (обращение) и потребление (использование) оружия и других предметов военного назначения, материально обеспечивая функционирование Вооруженных Сил, других войск, воинских формирований и органов, процесс поддержания обороноспособности государства в соответствии с его Военной доктриной на уровне разумной достаточности.

Особую группу военно-экономических отношений составляют *военно-финансовые отношения*.

Военные финансы являются звеном финансовой системы страны, т.е. имеют существенные черты финансов в целом, а также неотъемлемой составной частью военной экономики, следовательно, отражают и присущие ей свойства.

Таким образом, **военные финансы** - это военно-экономические отношения, складывающиеся в процессе создания, распределения и использования стоимости совокупного военного продукта, формирования у субъектов военно-экономической деятельности фондов денежных средств, необходимых для обеспечения военной безопасности государства.

Сущность военных финансов проявляется в процессе реализации их функций: *распределительной и контрольной*.

Военные финансы, базируясь на движении фондов денежных средств, обслуживают в той или иной мере процесс производства, распределения и потребления совокупного военного продукта на всех организационных уровнях военной экономики и тем самым выступают

универсальным инструментом стоимостного контроля за военно-экономической деятельностью и состоянием финансовой дисциплины.

Финансовая дисциплина - это соблюдение обязательного для всех участников военно-экономической деятельности порядка ведения финансового хозяйства, установленных норм и правил, а также выполнение финансовых обязательств.

В структуре военных финансов следует выделять:

- общегосударственные военные финансы;
- финансы предприятий и отраслей оборонно-промышленного комплекса;
- финансы Вооруженных Сил.

Общегосударственные военные финансы охватывают отношения, складывающиеся при формировании фонда обороны, распределении валового внутреннего продукта и образовании военно-бюджетных ресурсов в интересах обороноспособности и военной безопасности страны.

Финансы предприятий и отраслей оборонно-промышленного комплекса отражают отношения, которые возникают при образовании и использовании фондов денежных средств, обслуживающих кругооборот фондов соответствующих предприятий и отраслей.

Финансы Вооруженных Сил охватывают ту область военно-финансовых отношений, которые складываются в экономике Вооруженных Сил в процессе распределения стоимости конечного военного продукта путем образования фондов денежных средств у субъектов военно-экономической деятельности в армии и на флоте и использования этих фондов для обеспечения боевой готовности Вооруженных Сил, социальной защиты личного состава.

Каждая из указанных групп военно-финансовых отношений может быть, в свою очередь, разделена на более узкие подгруппы, исходя из экономического, организационного, ведомственного или отраслевого признаков (например, в структуре финансов Вооруженных Сил выделяются финансы военных организаций). Все они в совокупности образуют военно-финансовую систему страны.

Финансовое обеспечение войск - это система мероприятий, организуемых и проводимых с целью своевременного и полного удовлетворения потребностей армии и флота в денежных средствах.

Организация финансового обеспечения включает:

а) финансовое планирование в МО РФ, которое является одним из основных направлений финансово-экономической деятельности, в процессе которой осуществляется распределение стоимости части ВВП в форме конечного военного продукта для обеспечения боевой готовности войск и сил флота, социальной защиты личного состава;

б) финансирование, которое как механизм обеспечения военно-финансовыми ресурсами расходов на содержание армии и флота включает:

- открытие финансирования МО РФ по федеральному бюджету;

- перевод военно-бюджетных средств нижестоящим распорядителям бюджетных средств, воинским частям и учреждениям - получателям бюджетных средств;

- предварительный контроль при переводе военно-бюджетных средств. При этом с целью рационального использования выделенных Вооруженным Силам финансовых ресурсов устанавливается *лимит финансирования* - предельное количество денежных средств, выделяемых войскам (соединению, части, кораблю) для обеспечения боевой подготовки и других потребностей в течение определенного периода (года, квартала, месяца) или для проведения отдельных мероприятий (учений, маневров, передислокации и др.).

Лимит финансирования определяется на основе разработанных методик с учетом данных о боевом и численном составе обеспечиваемого соединения (воинской части), норм расходов денежных средств на содержание расчетной единицы (военнослужащий, танк, корабль и т.п.), характера и объема решаемых задач, условий их выполнения, наличия материальных ресурсов и других факторов и доводится директивами (приказами) командования.

Наиболее распространены в войсках лимиты:

- расходования денежных средств на служебные командировки;
- остатков денежных средств на бюджетных и текущих счетах по состоянию на начало соответствующего квартала;

- остатков наличных денег в кассах воинских частей (учреждений и организаций) на конец рабочего дня и т.д.;

в) *истребование, получение и хранение денежных средств*, которые производятся в зависимости от утвержденных финансовых планов и регламентируются соответствующими нормативно-правовыми документами;

г) *экономное и рациональное расходование денежных средств*, предполагающее такую организацию деятельности командиров (начальников), штабов, довольствующих служб и финансово-экономических органов, которая позволяет получать наибольшую отдачу для обеспечения боевой готовности войск и сил флота, социальной защиты личного состава при выделяемых объемах военно-бюджетных ресурсов и проведении мероприятий по режиму экономии и привлечению внебюджетных источников финансирования;

д) *бухгалтерский учет*, который осуществляется путем систематического отражения в стоимостной форме в учетных документах всех финансово-экономических операций с денежными и материальными средствами;

е) *отчетность финансово-экономических органов МО РФ*, которая представляет собой систему плановых и фактических показателей, характеризующих исполнение соответствующих финансовых планов, и результаты основных видов деятельности органов за отчетный период. Она подразделяется на *бухгалтерскую* и *статистическую*;

ж) финансовый контроль за финансово-экономической деятельностью в МО РФ, который выступает составной частью государственного финансового контроля в стране и является одним из важнейших видов деятельности финансово-экономической службы. Он включает проверку и анализ органами законодательной и исполнительной власти, командованием и финансово-экономическими органами состояния финансово-экономической деятельности в Вооруженных Силах в интересах достижения законного и рационального использования ресурсов, выделяемых на национальную оборону;

з) анализ финансово-экономической деятельности, который состоит в комплексном изучении результатов функционирования и затрат военно-хозяйственных структур с целью объективной оценки их состояния и выявления возможностей более рационального использования имеющихся ресурсов.

Основными направлениями финансово-экономической деятельности Вооруженных Сил являются:

- организация финансового хозяйства, финансового обеспечения военнослужащих, капитального строительства и ремонта;
- организация и нормирование оплаты труда гражданского персонала;
- финансовый учет и отчетность и т.п.

Эти направления базируются на федеральных нормативно-правовых актах, в том числе:

- на Конституции РФ;
- федеральных законах (например, «Об обороне», «О бюджетной классификации Российской Федерации», «О воинской обязанности и военной службе», «О статусе военнослужащих»);
- указах и распоряжениях Президента РФ;
- постановлениях и распоряжениях Правительства РФ.

Содержание федеральных нормативно-правовых актов и механизм их реализации уточняются в подзаконных актах, к которым относятся приказы и директивы министра обороны РФ и его заместителей, приказы главнокомандующих видами Вооруженных Сил, командующих войсками военных округов (флотов), руководящих указаниях и материалах по финансовой службе.

Все операции по переводу военно-бюджетных средств, расчетам с поставщиками, а также кассовые операции производятся через соответствующие счета в учреждениях Банка России, других кредитных учреждениях или в органах Федерального казначейства РФ. Разрешается хранение наличных денежных средств в кассах воинских частей, предприятий, учреждений и организаций в пределах норм, определяемых в установленном порядке.

Финансирование Вооруженных Сил в мирное время производится, как правило, по схеме: центр - округ (флот) - соединение - воинская часть. Не входящие в состав соединений воинские части, а также производственные предприятия, военно-учебные заведения, научно-

исследовательские учреждения финансируются финансово-экономическими органами военных округов (флотов).

5.2. Экономическая работа в войсках

Экономическая работа в Вооруженных Силах - это совокупность организационных, технических, финансово-экономических и воспитательных мероприятий, осуществляемых командованием и личным составом воинских частей по обеспечению экономного и целесообразного использования бюджетных средств, выделяемых на поддержание боевой готовности войск, по изысканию и мобилизации внебюджетных источников финансирования.

Организационные мероприятия проводятся как органами государственного и военного управления (установление правовых норм, обеспечивающих проведение экономической работы в вооруженных силах), так и непосредственно в войсках (анализ возможных источников экономии, проведение в жизнь намеченных мероприятий и т.д.).

К числу мероприятий, проводимых в целях достижения высоких результатов экономической деятельности, следует, прежде всего, отнести:

а) технические мероприятия, которые предполагают внедрение в учебно-боевую и повседневную деятельность войск передового технического опыта;

б) финансово-экономические мероприятия, которые обеспечивают на основе военно-экономического анализа принятие оптимальных решений, связанных с расходованием материальных и денежных средств, а также реализуют принцип материальной заинтересованности в стимулировании экономической работы;

в) воспитательные мероприятия, которые призваны формировать у личного состава чувство высокой ответственности за сбережение и экономное использование государственных средств, мобилизовать его усилия на изыскание дополнительных источников средств на содержание учебно-материальной базы и решение социальных задач.

В целях проведения военно-экономического анализа и экспертной оценки процессов, происходящих в экономике ВС РФ, мероприятий по реформированию и строительству ВС РФ, вырабатываемых органами военного управления направлений военно-экономической политики и подготовки министру обороны РФ предложений по совершенствованию военно-экономической деятельности создано Управление военно-экономического анализа и экспертиз МО РФ.

На Управление возлагается проведение военно-экспертной оценки разрабатываемых в МО РФ нормативных, правовых актов и заключаемых от имени МО РФ договоров и соглашений, связанных с использованием материальных и денежных средств.

В структуре финансовой службы созданы экономические подразделения (Экономическое управление в составе ГУВБиФ (Главное

управление военного бюджета и финансов), экономические отделы (отделения, группы) в финансовых органах видов ВС РФ, главных и центральных управлений МО РФ, финансово-экономических управлений военных округов). Эти подразделения разрабатывают мероприятия, направленные на совершенствование экономической работы в войсках и силах флота, обеспечение рационального и экономного использования выделяемых на национальную оборону ассигнований, искоренение бесхозяйственности и расточительства при расходовании материальных и денежных средств, изыскание дополнительных источников для финансирования потребностей ВС РФ.

До недавних пор понятие экономической работы связывалось лишь с мероприятиями, проводимыми в войсках в соответствии с Положением о войсковом (корабельном) хозяйстве Вооруженных Сил РФ. В условиях острой экономии и кризиса в стране содержание понятия претерпело существенные изменения, поскольку его требования стали распространяться на все отрасли деятельности и на все уровни органов исполнительной власти.

Во исполнение Указа Президента РФ от 26 мая 1998 г. № 597 «О мерах по обеспечению экономии государственных расходов» постановлением Правительства РФ от 17 июня 1998 г. № 600 утверждена «Программа экономии государственных расходов». Программа обязывает все федеральные органы исполнительной власти и прямых получателей бюджетных средств разрабатывать и утверждать планы мероприятий по обеспечению экономии государственных расходов, регламентирует другие вопросы организации экономической работы. Поэтому начиная с 1998 г. Министерство обороны РФ в лице ГУВБиФ ежегодно разрабатывает соответствующий план, организывает и контролирует его исполнение, представляет установленную отчетность.

Принцип эффективности и экономичности использования бюджетных средств отражен в Бюджетном кодексе РФ (ст. 34), согласно которому при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. Ст. 163 Бюджетного кодекса обязывает получателей бюджетных средств эффективно их использовать в соответствии с целевым назначением.

Экономическая работа в войсках организуется в соответствии с Положением о войсковом (корабельном) хозяйстве Вооруженных Сил и утвержденной начальником ГУВБиФ Методикой организации и планирования экономической работы МО РФ. Ответственность за организацию экономической работы возлагается на командира воинской части, который совместно со специально создаваемой комиссией определяет основные ее направления, проводит организационные мероприятия.

Председателем комиссии назначается, как правило, заместитель командира по тылу, на которого возложена разработка и проведение

мероприятий по экономической работе, секретарем - помощник командира соединения по финансово-экономической работе (начальник финансовой службы), который по долгу службы обязан вникать в экономику войскового хозяйства, анализировать ее результаты, разрабатывать и передавать командиру и экономической комиссии предложения по повышению эффективности экономической работы, организовывать и проводить другие мероприятия, обеспечивающие экономное расходование государственных средств. Он рассматривает проекты заключаемых воинской частью договоров и соглашений и визирует их, контролирует финансово-хозяйственную деятельность подсобных хозяйств, детских учреждений, общежитий, столовых, других бытовых предприятий и хозяйств, проверяет полноту и своевременность оприходования по книгам учета, законность расходования и списания закупленных воинской частью материальных средств и т.д. Проводимые мероприятия отражаются в специально разрабатываемом в соответствии с Положением о войсковом (корабельном) хозяйстве Вооруженных Сил плане экономической работы.

Основными направлениями деятельности и источниками экономии материальных и финансовых средств служат:

- выявление и реализация высвобождаемых в процессе реформирования Вооруженных Сил военной техники, вооружения и имущества;
- сбор и сдача на переработку лома черных, цветных и отходов драгоценных металлов;
- продление сроков эксплуатации военной техники, вооружения и имущества;
- сокращение потерь горюче-смазочных материалов, специальных жидкостей, продовольствия и других материальных средств по сравнению с установленными нормами естественной убыли при их эксплуатации, хранении, транспортировке, выдаче и т.д.

Каждой службе материального и технического обеспечения войск присущи характерные направления экономической работы. Мероприятия по экономии государственных средств не только дифференцируются по службам, но и трансформируются в плане. Если в условиях полного финансирования потребностей ВС РФ в основе режима экономии лежало экономное использование государственных средств, то в условиях недостаточного бюджетного финансирования потребностей армии и флота приоритетными становятся мероприятия, связанные с мобилизацией внебюджетных источников финансирования для обеспечения социально-бытовых потребностей личного состава (сдача в аренду жилых и нежилых помещений, реализация высвобождаемых материальных средств, в т.ч. военных городков, оказание услуг платным потребителям) и т.д.

В условиях реформирования ВС РФ приоритетными направлениями экономической работы являются:

- оптимизация структуры ВС РФ, численности обслуживающих и обеспечивающих подразделений;

- ликвидация излишних (дублирующих) управленческих структур;
- передача объектов социальной инфраструктуры МО РФ, находящихся в федеральной собственности, в собственность субъектов Федерации;
- исключение случаев нахождения военнослужащих в распоряжении соответствующих командиров и начальников сверх сроков, установленных законодательством РФ;
- замещение штатных должностей военнослужащих гражданскими специалистами;
- разработка и реализация мероприятий по консервации кораблей и судов, военных городков, отдельных зданий и сооружений, складских и других временно не используемых объектов;
- акционирование унитарных предприятий, находящихся в хозяйственном ведении, и т.д.

Важным элементом организации экономической работы выступают *учет и отчетность по ее результатам*.

Учет результатов экономической работы ведется во всех структурных подразделениях воинских частей и органов военного управления.

Итоги экономической работы, подтвержденные расчетами, справками и другими необходимыми документами, ежеквартально представляются в форме сведений на рассмотрение в экономическую комиссию. Годовые итоги в целом по части объявляются приказом командира воинской части, а сводные данные представляются вышестоящему командиру (командующему) 2 раза в год.

В современных условиях экономическая работа в ВС РФ организуется и проводится на основе Приказа МО РФ от 23 июля 2004 г. № 222, который ввел в действие «Руководство по войсковому и корабельному хозяйству в ВС РФ».

На настоящий момент министр обороны РФ требует от командиров и начальников всех степеней планирования и организации экономической учебы командиров (начальников) в системе командирской подготовки.

В процессе экономической подготовки и воспитания личного состава решаются следующие задачи:

1. Формирование системы военно-экономических знаний, позволяющих квалифицированно судить о том, во сколько обходится выполнение задач боевой подготовки.
2. Совершенствование разнообразия форм экономической работы, если результаты этой работы будут реальными.
3. Научная организация воинской деятельности, предполагающая оптимальные затраты при максимальном эффекте воинского труда.
4. Формирование всесторонне развитой личности военнослужащего, который способен осознанно выполнять поставленные задачи с

учетом экономного и рационального использования материальных и финансовых ресурсов.

Важным средством обеспечения законного, хозяйственно-целесообразного и экономного использования материальных и денежных средств является контроль.

Контроль, в зависимости от времени его проведения, подразделяется:

- на предварительный, осуществляемый командирами и начальниками в период, предшествующий принятию решения о расходовании средств, имеющий своей целью предупреждение незаконного и нецелесообразного расходования материальных ценностей и денежных средств;

- текущий, осуществляемый в процессе проведения мероприятий по материально-техническому обеспечению войск;

- последующий контроль, осуществляемый с целью проверки фактического исполнения нормативно-правовых актов органов государственного управления, проверки фактического состояния войскового хозяйства, законности и целесообразности совершенных операций.

Основными формами контроля являются документальные ревизии, проверки финансовой и хозяйственной деятельности, инвентаризации материальных средств и некоторые другие.

Документальная ревизия - наиболее эффективная форма финансового и хозяйственного контроля и проводится, как правило, по планам и указаниям вышестоящих командиров и начальников.

Инвентаризация материальных средств предполагает проверку их фактического наличия и сличение этих данных с учетными данными делопроизводства, проверку их качественного состояния и комплектности.

Важным средством в обеспечении сохранности вооружения, военной и другой техники, казарменно-жилищного фонда, мебели, инвентаря, оборудования, сооружений, сетей и других объектов войскового (корабельного) хозяйства, соблюдении условий и порядка хранения материальных средств является **внутренний контроль**, осуществляемый внутренними проверочными комиссиями и каждым должностным лицом в пределах возложенных на него обязанностей и предоставленных прав.

Внутренняя проверочная комиссия является рабочим органом командира части, назначается его приказом по каждой службе сроком на один год, осуществляет в установленные сроки инвентаризацию материальных средств (один раз в год по состоянию на 1 января), проводит плановые и внеплановые проверки финансовой и хозяйственной деятельности.

Контроль за своевременным представлением сведений о результатах проведенной экономической работы возлагается на экономическую комиссию.

В воинских частях экономическая комиссия систематически осуществляет контроль за выполнением плана экономической работы, проверяет представленные данные о результатах полученной экономии, рассматривает ежеквартально итоги экономической деятельности, проводит анализ эффективности проводимых мероприятий и вырабатывает предложения по совершенствованию экономической работы, своевременно предоставлению установленной отчетности.

В сведениях все мероприятия, проведенные по направлениям экономической работы, группируются в три раздела:

1. Организационные и учебно-воспитательные мероприятия.
2. Мероприятия по экономии материальных и финансовых ресурсов по видам обеспечения.
3. Мероприятия, направленные на сокращение расходов бюджетных ассигнований, определенные вышестоящим командиром (начальником).

Виды Вооруженных Сил, военные округа, рода войск, главные и центральные управления сведения о результатах экономической работы и полученном экономическом эффекте (с приложением пояснительной записки) представляют в Главное финансово-экономическое управление Министерства обороны РФ. Сроки представления устанавливаются: за первое полугодие - к 1 августа текущего года; за год - к 1 февраля года, следующего за отчетным.

Литература для самостоятельного изучения

1. Долматович И.А. Финансово-экономическая работа в военных организациях / Право в Вооруженных Силах. - 2009. - № 5. - С. 97-98.
2. Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВВВАИУ, 2007. - С. 27.
3. Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 58-68, 110-120.
4. Кудашкин А.В., Тюрин А.И., Фатеев К.В., Харитонов С.С. Денежное довольствие военнослужащих. Финансовая деятельность воинских частей. - М.: За права военнослужащих, 2007. - С. 255-277.
5. Летягин М.Г. Финансово-экономическая деятельность военных учреждений. - М.: За права военнослужащих, 2009. - С. 7-11.

Глава 6. РАСХОДЫ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ РФ В БЮДЖЕТНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ВОИНСКОЙ ЧАСТИ

В Российской Федерации для финансирования военных учреждений не предполагается использование отдельного нормативного акта по типу военных бюджетов, используемых в некоторых зарубежных странах. В силу подобной специфики формирования и использования финансовых средств, выделяемых для нужд обороны, актуальным является изучение вопросов о бюджетной классификации Российской Федерации и месте в ней расходов Министерства обороны Российской Федерации.

В то же время уровень организационной работы и выполнение задач, возлагаемых на различные структурные подразделения военных учреждений (воинских частей), в том числе и на финансовый орган воинской части, в значительной степени зависят от того, насколько четко было организовано финансовое планирование.

Отсутствие плановости в работе или формальное отношение к планированию, как правило, приводят к тому, что руководители, начальники и командиры различных степеней упускают из поля зрения вопросы контроля за эффективным использованием денежных средств, допускают существенные недочеты в финансовой и хозяйственной деятельности военного учреждения, не видят главного в работе, сосредотачивают внимание на второстепенных вопросах.

Отсутствие финансового планирования приводит к неорганизованности в работе отдельных подразделений и служб, допускаются существенные недостатки в финансовом обеспечении потребностей боевой подготовки и других нужд военного учреждения.

6.1. Состав расходов МО РФ в бюджетной классификации РФ

В Федеральном законе «Об обороне» от 31 мая 1996 г. № 61-ФЗ определено, что **финансирование расходов на оборону** осуществляется из средств федерального бюджета путем ассигнования средств Министерству обороны Российской Федерации и другим федеральным органам исполнительной власти, обеспечивающим реализацию мероприятий в области обороны.

Таким образом, основным инструментом реализации военно-финансовой политики, материально-вещественным проявлением финансов Вооруженных Сил является **военный бюджет**, под которым понимается централизованный фонд денежных средств (ассигнований), выделяемый в законодательном порядке на национальную оборону и другие военные нужды из государственного (федерального) бюджета в течение финансового года.

Военный бюджет является важнейшим стоимостным инструментом реализации военно-экономической, военно-финансовой, военно-

технической, военно-социальной, военно-научной и военной политики государства.

Наиболее общей категорией, которая характеризует военно-бюджетную политику, усилия государства по обеспечению военной безопасности, являются **военные расходы**. В федеральном бюджете раздел «Национальная оборона» предусматривает главным образом расходы на содержание Вооруженных Сил, однако не менее ресурсоемкими являются и бюджетные статьи, обеспечивающие финансирование других компонентов военной безопасности России.

Суммарные военные расходы государства включают в себя оборонные и прочие расходы, сопутствующие им, расходы на содержание войск и воинских формирований различного назначения, расходы оборонной промышленности и др. В основу этого деления положен принцип разделения внешней и внутренней безопасности государства. Обеспечением внешней безопасности в мирное время занимаются главным образом ВС РФ, тогда как обеспечением внутренней безопасности занимаются войска, воинские формирования и органы, созданные для выполнения задач в области охраны правопорядка и безопасности государства. Военная система отличается от оборонной системы, поскольку решает более широкий круг задач предотвращения и ликвидации внешних и внутренних угроз и опасностей.

Как нам уже известно, отдельным документом военный бюджет в России не оформляется. Официальным документом, отражающим финансирование военных усилий государства, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, является федеральный бюджет, включая его закрытую часть.

Классификация военных расходов является составной частью классификации государственных расходов.

Бюджетная классификация делится на три взаимосвязанных типа:

- функциональная;
- ведомственная;
- экономическая.

Функциональная классификация показывает распределение расходов по основным функциям государства, представленным в виде разделов и подразделов.

Прямые военные расходы (официальный военный бюджет) отражает раздел «Национальная оборона», состоящий из пяти подразделов:

- «Строительство и содержание Вооруженных Сил»;
- «Обеспечение мобилизационной и вневойсковой подготовки»;
- «Участие в обеспечении коллективной безопасности государств - членов СНГ»;
- «Военная программа Минатома России»;
- «Военная помощь иностранным государствам».

Ведомственная классификация отражает такое группирование расходов, которое позволяет расходы по каждому подразделу распределить по прямым получателям, а в рамках их бюджетов - по целевым статьям и видам расходов. Главным получателем средств по разделу «Национальная оборона» (первые три подраздела) является МО РФ. Кроме того, бюджет МО РФ формируют расходы, относящиеся к другим разделам: «Проведение военной реформы», «Социальная политика» (пенсии военнослужащим), «Утилизация и ликвидация вооружений», «Поддержание мобилизационной готовности экономики», «Международная деятельность».

Экономическую классификацию формируют предметные статьи, разбитые на подстатьи и далее на элементы расходов, детализирующие:

- расходы на оплату труда гражданского персонала и различных услуг (связь, транспортные, коммунальные и др.);
- приобретение предметов снабжения и расходных материалов;
- капитальные вложения (приобретение оборудования, капитальное строительство и др.);
- трансферты населению и др.

На базе законодательно утвержденной классификации федерального бюджета составляется смета расходов МО РФ, которая предусматривает дальнейшую детализацию видов расходов в рамках соответствующих элементов экономической классификации (внутриведомственная предметно-целевая структура) и их распределение по прямым получателям средств из бюджета МО РФ (организационная структура).

Финансовое планирование в МО РФ - одно из основных направлений финансово-экономической деятельности, в процессе которой осуществляется распределение стоимости части ВВП в форме конечного военного продукта для обеспечения боевой готовности войск и сил флота, социальной защиты личного состава.

При финансовом планировании в каждом финансово-экономическом органе армии и флота составляются и реализуются финансовые планы, отражающие ведомственную, организационную и отраслевую специфику финансово-экономической деятельности, а также особенности образования и использования фондов денежных средств.

Финансовое планирование в войсках осуществляется на основании исходных данных, с помощью которых определяется общая потребность в денежных средствах воинской части.

Основанием для исчисления потребности в бюджетных средствах являются:

- федеральные законы, указы Президента, постановления, распоряжения Правительства РФ;
- приказы, директивы МО РФ, его заместителей, начальников служб;
- приказы и директивы главнокомандующих по видам ВС РФ;

- приказы и директивы командующих округами, указания и разъяснения вышестоящих довольствующих органов;
- численность личного состава финансируемых военных учреждений, их штаты и табели;
- установленные денежные нормы и нормы материального обеспечения, контрольные суммы по планируемым расходам;
- утвержденные планы боевой подготовки, хозяйственные планы, планы материально-технического снабжения, восстановления и ремонта техники и вооружения;
- проверенные сметы доходов и расходов военных учреждений;
- данные о фактических расходах бюджетных средств за истекший период и сведения об обеспечении войск имуществом и материалами и др.

Для определения потребности в бюджетных средствах военными учреждениями используется два метода:

а) сметно-бюджетного планирования, который предполагает исчисление потребности в бюджетных средствах на основе исходных данных;

б) программно-целевого планирования, основанный на определении потребности в бюджетных средствах в соответствии с паспортами целевых бюджетных программ, реализация которых предполагает достижение определенных конечных результатов.

Основными исходными данными, принимаемыми за основу при определении потребностей воинской части в бюджетных денежных средствах на планируемый период являются данные, изображенные на рис. 6.1.



Рис. 6.1. Основания для финансового планирования в воинской части

Финансовое планирование, являясь основным звеном системы финансового обеспечения войск, в то же время является важнейшей функцией управления.

Управление финансовым обеспечением войск представляет собой процесс целенаправленного воздействия командиров, штабов и соответствующих служб на полное и бесперебойное обеспечение денежными средствами потребностей войск в целях поддержания их постоянной боевой готовности. Следовательно, в управлении финансовым обеспечением принимает участие широкий круг должностных лиц воинской части. Однако ответственность за правильное и своевременное планирование и истребование денежных средств в воинской части несут командир воинской части и помощник командира по финансово-экономической работе - начальник службы (главный бухгалтер).

Непосредственное участие в финансовом планировании при определении потребности в денежных средствах принимают также лица, от которых зависит успешное выполнение конкретных мероприятий, планируемых каждой службой. Общая схема участия должностных лиц в финансовом планировании отражена на рис. 6.2.



Рис. 6.2. Должностные лица – субъекты финансового планирования в воинской части

Должностные лица, принимающие участие в этом процессе, должны четко представлять:

- как использовать денежные средства?
- за счет каких источников они будут сформированы?
- какой конечный результат должно дать использование этих средств?

Следует отметить, что в соответствии с руководящими документами, определяющими финансовое планирование, отдельные группы расходов производимых воинской частью, не подлежат планированию,

т.к. они лимитированы, и выделяются строго в объемах, определенных на год. Такой схеме подчинены, например, средства, выделяемые на служебные командировки, средства по наградному фонду, проезду и единовременным денежным пособиям.

Средствами федерального бюджета, выделяемыми по смете МО РФ, распоряжаются соответствующие распорядители бюджетных средств через систему финансовых органов, образующих в совокупности **финансовую службу Вооруженных Сил.**

В зависимости от объема предоставленных прав распорядители бюджетных средств в Министерстве обороны подразделяются:

- на главного распорядителя бюджетных средств;
- распорядителей бюджетных средств второй степени;
- распорядителей бюджетных средств третьей степени.

Главным распорядителем бюджетных средств по смете МО РФ является министр обороны. В его распоряжение выделяются бюджетные средства непосредственно из федерального бюджета.

К распорядителям бюджетных средств второй степени относятся: главнокомандующие РВСН, ВВС и ПВО, ВМФ, командующий ВДВ, командующие войсками военных округов, флотов, армий, флотилий Ленинградской военно-морской базы.

Распорядителями бюджетных средств третьей степени являются командиры соединений, начальники КЭЧ районов (гарнизонов), военные комиссары республик в составе Российской Федерации, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, начальники высших военных училищ и другие должностные лица в соответствии с принятым вышестоящим распорядителем бюджетных средств решением.

Свои права и обязанности распорядители бюджетных средств осуществляют через специальные структурные подразделения, например, Главное финансово-экономическое управление МО РФ, финансово-экономические управления видов Вооруженных Сил, военных округов (флотов), финансовые службы армий (расчетно-кассовые отделения флотилий), финансовые службы соединений (расчетно-кассовые части военно-морских баз) и т.д.

По функциональному признаку выделяются следующие виды финансовых органов:

- довольствующие финансовые органы. К ним, в частности, относятся финансовые органы, подчиненные распорядителям бюджетных средств, осуществляющие свои обязанности и права по планированию и использованию денежных средств, необходимых для финансируемых ими войск по всей номенклатуре бюджетной классификации сметы Министерства обороны. В состав Министерства обороны входят главные и центральные управления. Например, Главное квартирно-эксплуатационное управление, Центральное продовольственное управление, Центральное вещевое управление, Главное военно-медицинское управление и т.д.

- финансовые органы служб материально-технического обеспечения. В составе военного округа имеются соответствующие управления, службы или отделы: квартирно-эксплуатационное управление военного округа, продовольственная, вещевая, медицинская службы военного округа и т.д., которые наряду с другими функциями занимаются обеспечением войск вооружением, техникой, военным имуществом, продовольствием и т.д., в связи с чем они называются довольствующими службами или службами материально-технического обеспечения (органами управления материальным обеспечением);

- финансовые органы воинских частей и иных военных организаций - они являются конечным звеном финансов Вооруженных Сил, обеспечивающим боевую готовность войск, социальную защиту личного состава.

Финансирование военных организаций осуществляется в сметно-бюджетном порядке из федерального бюджета. В военно-бюджетных правоотношениях они предстают как получатели бюджетных средств.

Получателями бюджетных средств по смете Министерства обороны Российской Федерации являются органы военного управления, соединения, квартирно-эксплуатационные органы, воинские части, заказчики и группы финансирования капитального строительства, учреждения, военно-учебные заведения, военные комиссариаты, а также организации, федеральные государственные унитарные и казенные предприятия Вооруженных Сил, имеющие право на получение бюджетных средств в соответствии с бюджетным распределением на соответствующий год.

В воинских частях составляются сметы расходов, а в военных организациях, имеющих иные, кроме сметы МО РФ, доходные источники, - сметы доходов и расходов, в которых должны быть отражены все доходы, получаемые как из бюджета и государственных внебюджетных фондов, так и от осуществления предпринимательской деятельности, в том числе доходы от оказания платных услуг, другие доходы, получаемые от использования государственной собственности, закрепленной за бюджетополучателем на праве оперативного управления, и иной деятельности.

Бюджетополучатель использует бюджетные средства в соответствии с утвержденной сметой, которая представляет собой документированный план поступления и расходования денежных средств для финансирования расходов предприятий и организаций.

В основе расчетов сметы лежат количественные (объемные) показатели деятельности военной организации в плановом периоде (год, с разбивкой по кварталам), технико-экономические нормы, нормативы, тарифы, цены, расценки и другие удельные показатели.

Бюджетные ассигнования имеют строго целевое назначение. Они определяются путем детальных расчетов по каждой статье и элементу затрат с учетом плановых показателей и обязательных либо рас-

четных норм и нормативов расходов на единицу затрат. Не допускается включение в сметы ассигнований сверх утвержденных норм.

Смета действует в течение финансового года с 1 января по 31 декабря включительно, т.е. в срок, предусмотренный законом о федеральном бюджете. Ежемесячно, а также по окончании года бюджетные учреждения составляют отчет об исполнении сметы, который направляется в вышестоящую организацию и территориальный орган федерального казначейства.

Сметно-бюджетное финансирование военных организаций организуется на принципах: плановости; законности; финансовой дисциплины; целевой направленности средств; безвозвратности ассигнований, выделяемых из бюджета; расходования средств в соответствии со сметой; соблюдения режима экономии.

6.2. Организация исполнения бюджетной сметы и сметы доходов и расходов воинской части через органы федерального казначейства

Порядок осуществления операций по обеспечению наличными деньгами военных учреждений МО РФ, финансируемых через ТОФК (территориальные органы федерального казначейства), закреплён в следующих нормативных правовых актах:

- Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации утвержденный решением совета директоров Центрального банка Российской Федерации от 22 сентября 1993 г. № 40;

- Положение Банка России «О Правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации» от 5 января 1998 г. № 14-П;

- Положение Банка России «О порядке ведения кассовых операций в кредитных организациях на территории Российской Федерации» от 24 апреля 2008 г. № 318-П;

- Положение Центрального банка Российской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации «Об особенностях расчетно-кассового обслуживания подразделений расчетной сети Банка России и кредитными организациями (филиалами) счетов органов Федерального казначейства Министерства финансов Российской Федерации в условиях открытия главными распорядителями, распорядителями и получателями бюджетных средств лицевых счетов в органах Федерального казначейства-Министерства финансов Российской Федерации» от 13 декабря 2006 г. № 298-П, 73н;

- Правила обеспечения наличными деньгами получателей средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 3 сентября 2008 г. № 89н.

Организация получения наличных денег через ТОФК имеет свои особенности. В этом случае порядок обеспечения денежной налично-

стью получателей средств федерального бюджета определен Министерством финансов РФ. ТОФК в порядке, установленном совместным Положением ЦБ РФ и МФ РФ, получает в подразделении расчетной сети ЦБ РФ необходимое количество денежных чековых книжек для получения наличных денег со счета, открытого Федеральным казначейством в банке на балансовом счете № 40 116 «Средства для выплаты личных денег бюджетополучателям». Чековые книжки подлежат учету и регистрации ТОФК в журнале регистрации бланков денежных чековых книжек (код по ведомственному классификатору форм документов (КФД) 0531713). Ответственность за получение чековых книжек в банке и их учет несет уполномоченный работник ТОФК.

Военному учреждению чековые книжки в необходимом количестве выдаются бесплатно ТОФК на основании представленного им заявления на получение денежных чековых книжек по определенной форме (КФД 0531712).

Перед выдачей чековой книжки военному учреждению уполномоченный работник ТОФК проверяет наличие всех денежных чеков в данной чековой книжке и проставляет штампом или письменно на оборотной стороне каждого денежного чека полное или, при наличии сокращенного, сокращенное наименование получателя средств бюджета, за исключением получателей средств бюджета, которым в соответствии с законодательством РФ предоставлено право не указывать в расчетных и кассовых документах свое наименование. ТОФК выдает уполномоченному руководителем военного учреждения работнику (доверенному лицу) на получение денежных чековых книжек чековую книжку. Ответственность за сохранность и учет полученных в ТОФК чековых книжек несет военное учреждение. Хранение чековых книжек с использованными денежными чеками осуществляется получателями средств бюджета в соответствии с правилами организации государственного архивного дела.

Военное учреждение возвращает ТОФК чековые книжки с кошками использованных денежных чеков и оставшимися неиспользованными денежными чеками для последующего их возврата в учреждение банка по заявлению, оформленному военным учреждением в простой письменной форме, в котором указываются номера подлежащих возврату неиспользованных денежных чеков, в случае:

- закрытия лицевых счетов военного учреждения;
- изменения указанного в чековой книжке наименования военного учреждения;
- закрытия или изменения номера соответствующего счета № 40 116, открытого ТОФК в учреждении банка.

После проверки номеров предъявленных военным учреждением неиспользованных денежных чеков на соответствие номерам, указанным в его заявлении о возврате неиспользованных денежных чеков, уполномоченный работник ТОФК визирует указанное заявление и в соответствии с Положением ЦБ РФ «О правилах ведения бухгалтерско-

го учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» от 26 марта 2007 г. № 302-П возвращает чековые книжки с корешками использованных денежных чеков военному учреждению, а неиспользованные денежные чеки и корешки возвращает по заявлению получателя средств бюджета о возврате неиспользованных денежных чеков в учреждение банка, ранее выдавшего соответствующие чековые книжки.

Заявление военного учреждения о возврате неиспользованных денежных чеков, завизированное уполномоченным работником ТОФК, хранится в порядке, установленном в соответствии с организацией документооборота по соответствующему счету № 40 116.

Для получения наличных денег военное учреждение представляет в ТОФК по месту обслуживания не позднее дня, предшествующего дню получения наличных денег, заявку на получение наличных денег (код формы по КФД 0531802), оформленную в установленном порядке.

Заявка оформляется военным учреждением отдельно по каждому виду средств, за счет которых должны быть выданы наличные деньги: средства бюджета, средства от приносящей доход деятельности, средства дополнительного бюджетного финансирования, средства для осуществления оперативно-розыскных мероприятий, средства, поступающие во временное распоряжение получателей бюджетных средств.

Для получения наличных денег за счет средств, поступивших во временное распоряжение, при оформлении заявки военным учреждением показатели бюджетной классификации РФ не указываются.

Одновременно с заявкой военное учреждение представляет в ТОФК денежный чек, оформленный отдельно на каждую заявку. Заявка представляется в электронном виде либо на бумажном носителе.

Если заявка представляется на бумажном носителе, то, по согласованию с руководителем ТОФК, она может быть представлена по факсимильной связи накануне предполагаемого дня получения наличных денег с последующим одновременным представлением военным учреждением в день получения им наличных денег заявки на бумажном носителе и денежного чека.

ТОФК проверяет правильность формирования заявки: наличие в представленной заявке реквизитов и показателей, предусмотренных к заполнению военным учреждением, а также их соответствие друг другу и иным сведениям, имеющимся в ТОФК.

При приеме заявки на бумажном носителе подлежит проверке:

- соответствие формы представленной заявки форме, утвержденной в установленном порядке;
- наличие в заявке подписи руководителя или иного лица, указанного в карточке, образцов подписей (код формы по КФД 0531753) с правом первой подписи, и главного бухгалтера или иного лица, указанного в представленной военным учреждением карточке образцов подписей с правом второй подписи, а также соответствие подписей образ-

цам, имеющимся в карточке образцов подписей, предоставляемой военным учреждением в установленном порядке и по установленной форме.

В случае, если форма или оформление заявки не соответствуют установленным требованиям или подписи на ней будут признаны не соответствующими образцам, ТОФК регистрирует представленную заявку в журнале регистрации неисполненных документов и не позднее рабочего дня, следующего за днем ее представления: возвращает военному учреждению заявку, представленную на бумажном носителе, с приложением протокола (код формы по КФД И 805), в котором указывается причина возврата, направляет протокол в электронном виде, в котором указывается причина возврата при условии, если заявка представлялась в электронном виде.

Заявка принимается ТОФК к исполнению, если:

- указанные в заявке коды классификации операций сектора государственного управления (КОСГУ) соответствуют содержанию текста назначения платежа, исходя из установленного Министерством финансов РФ порядка применения КОСГУ;

- суммы, указанные в заявке, не превышают соответствующие лимиты бюджетных обязательств и предельные объемы финансирования, учтенные на лицевом счете военного учреждения, лимиты источника дополнительного бюджетного финансирования и лимиты бюджетных обязательств по дополнительному бюджетному финансированию;

- заявка соответствует установленным Министерством финансов РФ или финансовым органом требованиям для осуществления операций со средствами, полученными от приносящей доход деятельности;

- суммы, указанные в заявке для исполнения учтенного бюджетного обязательства военного учреждения, не превышают неисполненную часть соответствующего бюджетного обязательства;

- имеется достаточный для использования остаток средств на лицевом счете военного учреждения по учету операций со средствами, поступающими во временное распоряжение получателей бюджетных средств.

Военное учреждение заполняет **денежный чек** в соответствии с установленными требованиями. На оборотной стороне чека проставляются паспортные данные или данные иного заменяющего паспорт документа, удостоверяющего личность уполномоченного лица военного учреждения, на которого выписан денежный чек; полное или условное наименование военного учреждения; назначение сумм платежа в соответствии с номенклатурой символов отчета о кассовых оборотах учреждений Банка России и кредитных организаций.

ТОФК проверяет правильность оформления представленного военным учреждением денежного чека на соответствие:

- сумм, указанных цифрами и прописью;

- данных паспорта или иного документа, удостоверяющего личность представителя военного учреждения, уполномоченного на получение наличных денег, данным, указанным в денежном чеке и в заявке;

- серии, номера и даты денежного чека и суммы, подлежащей получению, указанным в представленном денежном чеке и в заявке.

Если денежный чек соответствует установленным требованиям, то на лицевой и оборотной стороне принятого от военного учреждения и проверенного ТОФК денежного чека ставится отпечаток гербовой печати.

Подписи лиц, включенных в карточку образцов подписей ТОФК, ставят на лицевой и оборотной стороне денежного чека, при возврате ТОФК военному учреждению денежного чека, оформленного в установленном порядке, расписка представителя военного учреждения о его получении не требуется.

На основании представленных военными учреждениями заявок формируется в двух экземплярах справка (код формы по КФД 050483) отдельно к соответствующему счету ТОФК, средства с которого перечисляются на соответствующие счета № 40 116. В справке указываются серии, номера, даты и суммы денежных чеков, указанных в заявках, и общая сумма по справке, на которую оформляется платежное поручение на перечисление средств с соответствующего счета ТОФК на соответствующий счет № 40 116. Справка в учреждение банка не представляется.

ТОФК передает в учреждение банка платежные поручения на перечисление денежных средств на соответствующие счета № 40 116. Передача ТОФК в учреждение банка платежных поручений, предусматривающих перечисление денежных средств с соответствующих счетов ФК на соответствующие счета № 40 116, осуществляется с учетом необходимости обеспечения поступления денежных средств на соответствующий счет № 40 116:

- электронными платежными поручениями - не позднее дня выдачи наличных денег (до 12 часов местного времени);
- платежными поручениями на бумажном носителе - не позднее дня, предшествующего дню выдачи наличных денег.

В случае зачисления денежных средств на счет № 40 116 по электронным платежным поручениям после 12 часов местного времени выдача наличных денег производится в следующий рабочий день, если у учреждения банка отсутствует возможность выдачи их в тот же день. Платежное поручение ТОФК с отметкой учреждения банка и приложенная к нему справка являются основанием для отражения ТОФК операций по списанию средств с соответствующих счетов ТОФК и по зачислению средств на соответствующие счета № 40 116.

ТОФК после подтверждения учреждением банка проведения операции по списанию средств с соответствующих счетов на соответствующие счета № 40 116 отражает кассовые выплаты в соответствии с представленными заявками на лицевых счетах, открытых военному учреждению.

Первый экземпляр исполненной заявки прилагается к выписке из соответствующего лицевого счета, открытого военному учреждению, остающейся в документах операционного дня ТОФК по соответствующему счету, с которого производилось перечисление средств.

Второй экземпляр исполненной заявки, содержащей отметку ТОФК, совместно с выпиской из соответствующего лицевого счета, открытого военному учреждению, передается уполномоченному военного учреждения лицу.

В случае если в течение 10 дней со дня оформления денежного чека, не считая дня выписки, денежный чек не был предъявлен военным учреждением в кассу учреждения банка, ТОФК оформляет платежное поручение на возврат не востребовавшей суммы с соответствующего счета № 40 116. Указанное платежное поручение является основанием для отражения казначейством операций по списанию средств с соответствующего счета № 40 116 и соответствующих операций на лицевом счете, открытом военному учреждению.

В случае если предъявленный в учреждение банка денежный чек не принят им к исполнению, военное учреждение представляет в ТОФК не принятый учреждением банка денежный чек и новый денежный чек. Лицевая сторона не принятого учреждением банка денежного чека перечеркивается уполномоченным работником ТОФК и возвращается военному учреждению. При этом военным учреждением повторно заявка не предоставляется.

На основании представленного непринятого денежного чека ТОФК формирует в двух экземплярах справку отдельно по каждому не принятому денежному чеку.

В справке указываются серия, номер, дата, сумма непринятого или испорченного денежного чека, указанного в заявке, и слово «аннулирован», а также серия, номер, дата, сумма нового денежного чека и слова «взамен аннулированного чека». Справка в учреждение банка не представляется.

Первый экземпляр справки помещается в документы операционного дня ТОФК к счету № 40 116.

Второй экземпляр справки помещается в документы операционного дня ТОФК к выписке из соответствующего лицевого счета, открытого военному учреждению.

Контроль за правильностью оформления повторно представленного денежного чека осуществляется ТОФК.

В случае утери военным учреждением денежного чека в ТОФК им представляется заявление об аннулировании денежного чека, оформленное в простой письменной форме, на основании которого казначейство оформляет платежное поручение на возврат ранее перечисленной согласно заявке, оформленной на основании утерянного денежного чека, суммы с соответствующего счета № 40 116.

Данное платежное поручение является основанием для отражения казначейством операций по списанию средств с соответствующего счета № 40 116, а также на соответствующем лицевом счете, открытом военному учреждению.

Как указано в п. 1 ст. 221 Бюджетного кодекса РФ, бюджетная смета бюджетного учреждения составляется, утверждается и ведется в

порядке, определенном главным распорядителем бюджетных средств, в ведении которого находится бюджетное учреждение, в соответствии с общими требованиями, установленными Минфином России.

Общие требования к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет бюджетных учреждений утверждены приказом Минфина России от 20 ноября 2007 г. № 112н.

Заключение и оплата бюджетным учреждением государственных (муниципальных) контрактов, иных договоров, подлежащих исполнению за счет бюджетных средств, должны производиться в пределах доведенных до него по кодам классификации расходов соответствующих бюджетов лимитов бюджетных обязательств и с учетом принятых и неисполненных обязательств.

При нарушении учреждением установленного финансовым органом порядка учета бюджетных обязательств санкционирование оплаты денежных обязательств бюджетного учреждения приостанавливается (п. 2 ст. 161 БК РФ).

Сохранность денежных средств и ценностей в воинской части обеспечивают командир части и помощник командира части по финансово-экономической работе (главный бухгалтер) в соответствии с требованиями УВС ВС РФ, УГ и КС ВС РФ, Руководства о финансовом обеспечении и особенностях бюджетного учета в ВС РФ, утвержденного приказом министра обороны РФ от 7 мая 2008 г. № 250, и Порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации (приказ МО РФ от 26 ноября 2008 г. № 540).

Согласно УВС ВС РФ начальник финансового органа обязан обеспечить сохранность вверенных денежных средств и ценностей.

Важнейшим условием, обеспечивающим надежную сохранность денег и ценностей в денежном ящике (кассе), является выполнение требований по оборудованию помещения, в котором размещается касса или рабочее место бухгалтера по кассовым операциям.

В первую очередь помещение кассы должно быть изолировано от других служебных помещений. При этом помещение кассы должно располагаться на промежуточных этажах многоэтажных зданий, т.е. находиться выше первого этажа.

В двухэтажных зданиях касса должна размещаться на верхнем этаже. Она должна размещаться в помещении, имеющем капитальные стены, прочные перекрытия пола и потолка, надежные внутренние стены и перегородки.

Помещения кассы, размещенные в одноэтажных зданиях, а также на углах этажей многоэтажных зданий, расположенные возле пожарных лестниц, балконов и других сооружений, откуда возможно проникновение посторонних лиц, должны иметь заделанные в стены металлические решетки и должны быть оборудованы надежными внутренними ставнями. Рабочая комната бухгалтера по кассовым операциям должна закрываться на две двери: внешнюю, открывающуюся наружу, и внутрен-

ною, изготовленную в виде стальной решетки, открывающуюся в сторону внутреннего расположения кассы.

Для выдачи денег личному составу комната должна быть оборудована небольшим окошком, надежно запирающимся изнутри. Входная дверь помещения кассы должна быть изготовлена из металла (приказ МО РФ «О хищении денежных средств на Камчатской флотилии» от 22 января 1994 г. № 27). Дверь должна иметь изнутри металлическую цепочку, смотровой глазок и должна быть оборудована световой и звуковой сигнализацией, выведенной на пульт начальника караула (дежурного по части).

Во время выдачи наличных денег двери в кассу должны быть заперты с внутренней стороны, а доступ в помещение кассы лицам, не имеющим отношения к ее работе, воспрещается.

Сейф (металлический шкаф) для хранения наличных денег и ценностей в обязательном порядке должен быть засыпным (несгораемым) и прикреплен к строительным конструкциям здания или стены стальными ершами. Сейф оборудуется охранной звуковой и световой сигнализацией с выводом на пульт начальника караула (дежурного по части). На рабочем месте бухгалтера по кассовым операциям для защиты его от преступных посягательств устанавливается кнопка тревожной сигнализации «Нападение на кассу». Как правило, кнопка устанавливается на полу, с учетом того, чтобы бухгалтер по кассовым операциям смог без лишнего движения дать сигнал в караульное помещение (дежурному по части) о внезапном нападении на кассу. В помещении кассы на видном месте должен находиться исправный огнетушитель, а бухгалтер по кассовым операциям обязан уметь практически пользоваться огнетушителем.

Если по условиям размещения воинская часть имеет возможность для охраны кассы пользоваться охранной сигнализацией, осуществляемой органами внутренних дел, то оборудование помещения кассы выполняется в соответствии с рекомендациями указанных органов.

Денежный ящик по окончании рабочего дня опечатывается печатями начальника финансового органа и бухгалтера по кассовым операциям. Учетные дубликаты ключей в опечатанных бухгалтером по кассовым операциям (кассиром) пакете, шкатулке и т.д. хранятся в личном сейфе у руководителя военного учреждения. Не реже одного раза в квартал проводится их проверка комиссией, назначаемой руководителем, результаты ее фиксируются в акте. Наличные деньги и ценности в течение рабочего дня хранятся в рабочей комнате в железном ящике. По окончании рабочего дня все наличные деньги и ценности переносятся в денежный ящик (сейф), который опечатывается и сдается под охрану караула и охраняется вместе с Боевым знаменем части на посту № 1. О том, что денежный ящик состоит под охраной караула на посту № 1, должно быть указано в таблице поста караула.

В военном учреждении, где караул не назначается, денежный ящик должен сдаваться под охрану в помещении, где находится воору-

женная дежурная служба, а при отсутствии и вооруженной дежурной смены денежный ящик в нерабочее время должен храниться в помещениях секретных частей.

Денежный ящик (сейф) для хранения наличных денег и ценностей в нерабочее время должен соответствовать тем же требованиям, что и денежный ящик (сейф), находящийся в рабочей комнате бухгалтера по кассовым операциям. Опечатывается денежный ящик при сдаче под охрану двумя печатями: начальника финансового органа и бухгалтера по кассовым операциям, и вскрытие его должно производиться также этими двумя должностными лицами. Дубликаты ключей от денежного ящика (сейфа) для хранения наличных денег и ценностей в нерабочее время также должны находиться в пакете (шкатулке), опечатанном печатями руководителя и начальника финансового органа, в сейфе руководителя военного учреждения.

Особое внимание следует уделять опечатыванию сейфа. Не следует мастику (пластилин) крепить непосредственно на дверь сейфа, откуда мастика без повреждения печати может быть снята. Для опечатывания на практике обычно используется небольшая, размером 4×6 см, пластинка из 6-8 мм фанеры или пластмассы. В пластинке делается круглое углубление глубиной порядка 5 мм, диаметром на 3-4 мм больше размера печати, которой опечатывается сейф. Углубление заполняется пластилином таким слоем, чтобы он не выступал выше уровня пластинки, чтобы исключить возможность снятия мастики без повреждения оттиска печати. В верхней части пластинки просверливаются два отверстия, через которые пропускаются концы шнура, в своей средней части завязанного за петли замка денежного ящика. Перед опечатыванием шнур следует скрутить, затем утопить его в пластилин так, чтобы он не выступал сверху пластилина, и после этого пластилин прижать печатью.

Рабочий экземпляр ключа от денежного ящика (сейфа) и печать бухгалтер по кассовым операциям обязан постоянно хранить при себе, никому не передоверяя и исключая возможность пользования ими посторонним лицам. Оставлять ключ и печать на столе, в ящике стола и в других местах, откуда они могут быть взяты посторонними лицами, не разрешается. Передача ключа от денежного ящика и печати может быть произведена только лицу, назначенному приказом руководителя военного учреждения, исполняющему обязанности бухгалтера по кассовым операциям при временном убытии бухгалтера по кассовым операциям. В таком случае составляется акт о приеме-сдаче хранящихся в денежном ящике наличных денег, ценностей, а также ключа от сейфа и печати. Акт подписывается лицом, сдающим деньги и ценности, и лицом, принимающим их, а также начальником финансового органа, председателем внутренней проверочной комиссии и представляется на утверждение руководителю.

В случае утраты ключей от сейфа или входной двери помещения кассы об этом должно быть безотлагательно доложено руководителю

военного учреждения, замок от сейфа (двери помещения) должен быть немедленно заменен или заменен секрет замка и изготовлен новый комплект ключей. Переделка секрета замка оформляется актом, в котором указывается: где, кто переделал секрет замка, тип и номер сейфа (денежного ящика), количество изготовленных ключей. Акт подписывается бухгалтером по кассовым операциям, начальником финансового органа, лицом, производившим переделку ключа, и утверждается руководителем военного учреждения. Безучетное изготовление дубликатов ключей и пренебрежительное отношение бухгалтеров по кассовым операциям к соблюдению правил хранения ключей создает возможности беспрепятственного их использования в целях совершения хищений денег кассы. Перед открытием помещения кассы и сейфа бухгалтер по кассовым операциям обязан осмотреть сохранность замков, дверей, оконных решеток и печатей. В случае повреждения или снятия печати, поломки замков, дверей или решеток на окнах бухгалтер по кассовым операциям обязан немедленно доложить об этом руководителю военного учреждения и начальнику финансового органа. Последний о происшедшем должен поставить в известность довольствующий финансовый орган, а руководитель учреждения должен назначить расследование происшедшего. После обследования состояния и существа поврежденных лицом, проводящим расследование факта, по разрешению руководителя сейф может быть вскрыт в присутствии назначенной им комиссии для проверки имеющегося остатка наличия денежных средств и ценностей, находящихся в кассе. Проверка производится до начала кассовых операций, т.е. до ее завершения никакие суммы из кассы не выдаются и не принимаются в кассу. О результатах проверки составляется акт, который подписывается всеми участвующими в проверке лицами и утверждается руководителем, который в необходимых случаях ставит в известность о происшедшем военного прокурора. Руководящими документами по регламентированию кассовой деятельности воинских частей систематически подчеркивается категорическое требование ежедневно сверять в конце каждого рабочего дня фактический остаток наличных денег и ценностей в денежном ящике с данными учета - кассовой книги. При выявлении расхождений следует принять немедленные меры по восстановлению полного соответствия с данными учета. Кроме того, важным условием обеспечения сохранности денежных средств является регулярное проведение внезапных проверок кассы руководителем военного учреждения, а также внутренней проверочной (инвентаризационной) комиссией и довольствующим финансовым органом. Высокую эффективность регулярного и требовательного контроля состояния кассы подтверждает многолетняя практика контрольно-ревизионной работы в ВС РФ. Такие проверки дисциплинируют служебную деятельность бухгалтера по кассовым операциям и способствуют тому, чтобы наличных денег в денежном ящике в любой момент было ровно столько, сколько их должно быть согласно данным бухгалтерского учета.

Бухгалтер по кассовым операциям несет полную индивидуальную материальную ответственность за сохранность принятых им денег и ценностей. В связи с этим руководитель военного учреждения должен заключить с бухгалтером по кассовым операциям при приеме его на работу письменный договор о полной индивидуальной материальной ответственности за сохранность ценностей, переданных им для хранения, обработки, продажи (отпуска), перевозки или применения в процессе служебной деятельности (приложение № 1 к постановлению Госкомтруда СССР и Секретариата ВЦСПС от 28 декабря 1977 г. № 447/24).

Однако прежде чем организовывать и проводить работу по сохранности наличных денег в военном учреждении, их необходимо получить в учреждении банка. Это представляет собой сложную, ответственную, а порой и опасную операцию.

В п. 9 Руководства об особенностях организации и ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях ВС РФ, утвержденного приказом МО РФ от 28 марта 2001 г. № 135, сказано, что командир воинской части несет ответственность за обеспечение сохранности денежных средств, материальных ценностей и других активов, находящихся в оперативном управлении военного учреждения. Кроме того, министр обороны запрещает начальникам финансовых органов воинских частей получать и сдавать наличные деньги в учреждение банка без выделения для их доставки транспорта и вооруженной охраны (директива МО РФ «О нарушениях в обеспечении сохранности денежных средств в армии и на флоте и мерах по их устранению» от 10 марта 1993 г. № Д-17).

В качестве транспортного средства достаточную надежность представляет автомобиль с закрытым салоном. В некоторых случаях в военных учреждениях, размещенных в отдельных гарнизонах, в малонаселенной местности, для перевозки больших сумм денег используются бронированные машины. До выезда из военного учреждения бухгалтер по кассовым операциям совместно с начальником финансового органа должен убедиться в исправности и надежности выделенного транспортного средства. Не следует разглашать информацию о сроке выезда из учреждение банка и сроке возвращения.

Вооруженную охрану бухгалтера по кассовым операциям должны обеспечивать специально отобранные военнослужащие, желательно двое. Они отдаются приказом по части, с ними проводятся специальные занятия и тренировки, в ходе которых отрабатываются действия охраны в различных ситуациях. Начальник штаба с подписью в журнале инструктора обязан тщательно проинструктировать охрану о порядке выполнения обязанностей по обеспечению надежной охраны денег в пути следования от учреждения банка до помещения кассы. При этом должны быть обговорены возможные варианты взаимодействия бухгалтера по кассовым операциям и охраны при нападении и на сложных участках маршрута, особенно таких, которые потенциально могут быть использованы преступниками для нападения. Эти требования не формаль-

ность, так как от надежности транспортного средства и подготовленности охраны, обеспечиваемой качеством инструктажа и практической отработкой возможных действий при нападении, зависит не только сохранность перевозимых денег, но, порой, и жизнь задействованных людей. Поэтому рекомендуется периодически менять сопровождающих и маршрут следования, который нельзя разглашать. Для перевозки наличных денег бухгалтер по кассовым операциям должен иметь прочный чемодан (портфель), запирающийся на замок, чемодан с деньгами бухгалтера по кассовым операциям в буквальном смысле не должен выпускать из своих рук на всем пути следования от учреждения банка до помещения кассы воинской части. Чтобы исключить возможность внезапного отъема чемодана (портфеля) из рук бухгалтера по кассовым операциям, рекомендуется соединить ручку чемодана (портфеля) с рукой получателя наличных денег посредством наручников. Запрещается перевозить наличные деньги городским или частным транспортом, следовать пешком, а также брать в салон машины не назначенных руководителем военного учреждения для доставки наличных денег попутных пассажиров, даже если они являются сослуживцами или знакомыми бухгалтера по кассовым операциям. К утрате наличных денег, как правило, ведет посещение бухгалтером по кассовым операциям магазинов, различных организаций и учреждений и всякого рода отвлечение от выполнения основной задачи - доставки наличных денег в военное учреждение.

Директивой ГШ ВС РФ «О сохранности денежных средств» от 5 июня 2000 г. определено:

- в штабах военных округов (флотов) разработать специальные пропуска на транспортные средства, назначаемые для перевозки денежных средств, и обеспечить ими находящиеся на территориях военных округов (флотов) соединения, воинские части, организации и учреждения МО РФ. Указанные пропуска предварительно согласовать с органами МВД России и ГАИ для обеспечения беспрепятственного проезда автомобилей с денежными средствами по маршруту их движения;

- начальникам гарнизонов, командирам соединений и воинских частей определить своими приказами порядок получения и хранения денежных средств и ценных бумаг. Исключить использование для этих целей личных автомобилей военнослужащих и переезды работников финансовых органов с денежными средствами на общественном транспорте;

- выдачу денег личному составу осуществлять организованно в установленном командиром (начальником) день. Не допускать больших остатков наличных денег в кассах. Двери и окна помещений финансовых служб, а также сейфы для хранения денежных средств оборудовать сигнализацией в соответствии с требованиями приложения 3 к приказу МО РФ 1993 г. № 540 и вывести ее на пультах дежурного по воинской части и начальника караула;

- сейфы с денежными средствами и ценными бумагами в нерабочее время охранять часовыми. При невозможности выставления часового деньги переносить в закрытых и опечатанных металлических шкапулках и сдавать под охрану в караульное помещение лично начальнику караула, о чем делать специальную запись в постовой ведомости. В случае отсутствия в воинских частях караулов хранение денежных сейфов определить решением командира;

- начальникам штабов соединений и воинских частей лично готовить и инструктировать работников финансовых органов и сопровождающих их военнослужащих. Время убытия и маршрут движения объявлять непосредственно перед убытием команды из расположения воинской части. Для сопровождения работников финансовых органов назначать не менее двух вооруженных лиц из числа хорошо подготовленных военнослужащих, способных дать решительный отпор преступникам, определяя одного из них (офицера или прапорщика) старшим команды;

- списки военнослужащих, выделяемых для сопровождения и охраны финансовых работников с денежными средствами, отдавать приказами командиров воинских частей в начале каждого периода обучения, предварительно согласовав их с органами ФСБ России и МВД России;

- ежемесячно с водителями автомобилей, выделяемыми для перевозки денежных средств, и военнослужащими, привлекаемыми для их сопровождения и охраны, начальникам штабов воинских частей лично проводить практические занятия по действиям в различных возможных экстремальных ситуациях.

Руководителям военных учреждений при приеме на работу и назначении на должности, связанные с ведением кассовых операций, охраной и транспортировкой денежных средств, либо при периодическом привлечении лиц к указанным выше работам рекомендуется обращаться в органы внутренних дел и медицинские учреждения для получения сведений об этих лицах, имея в виду, что **к ведению кассовых операций, охране и транспортировке денежных средств не допускаются лица:**

- ранее привлекавшиеся к уголовной ответственности за умышленные преступления, судимость у которых не погашена или не снята в установленном порядке;

- страдающие хроническими психическими заболеваниями;

- систематически нарушающие общественный порядок;

- злоупотребляющие спиртными напитками либо употребляющие наркотические средства без назначения врача.

Особую настороженность должны вызывать контакты лиц, допущенных к ведению кассовых операций, с представителями коммерческих структур, сферы бизнеса и т.п. организаций.

Таким образом, приведенные выше требования по оборудованию помещений касс, о порядке обеспечения сохранности наличных денег

при транспортировке из учреждения банка должны быть известны всем начальникам и обязательны к выполнению теми, кто по своему должностному предназначению имеет отношение к операциям, связанным с наличными деньгами, - командиром части, начальником финансового органа, бухгалтером по кассовым операциям.

Литература для самостоятельного изучения

1. Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВВВАИУ, 2007. - С. 29.
2. Кудашкин А.В., Тюрин А.И., Фатеев К.В., Харитонов С.С. Денежное довольствие военнослужащих. Финансовая деятельность воинских частей. - М.: За права военнослужащих, 2007.- С. 277-287.
3. Летягин М.Г. Финансово-экономическая деятельность военных учреждений. - М.: За права военнослужащих, 2009. - С. 78-101, 138-154.

Глава 7. ОРГАНИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ И СЛУЖБ ВОИНСКОЙ ЧАСТИ

Организация деятельности финансово-экономической работы военного учреждения в целом обеспечивается путем использования общепринятых норм и правил, утвержденных нормативными актами, действующими в РФ. Особенности регулирования военно-финансовых отношений предусмотрены рядом приказов МО РФ, однако залогом бесперебойного и качественного материального и денежного обеспечения деятельности воинских частей и учреждений является военно-финансовое планирование, проведение грамотной учетно-финансовой политики военной организации, своевременное предупреждение, выявление и устранение финансовых нарушений в деятельности финансового органа воинской части.

Помимо обеспечения мероприятий, проводимых в соответствии с различными планами подготовки и работ в воинской части, не менее актуальной задачей является обеспечение личного состава в полном объеме денежным довольствием и различного рода социальными выплатами в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

7.1. Организация бюджетного учета в воинской части

В соответствии с п. 9 и п. 10 приказа МО РФ от 28 марта 2001 г. № 135 «Об особенностях организации и ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях Вооруженных Сил Российской Федерации» командир воинской части несет ответственность:

- за организацию бухгалтерского учета;
- соблюдение законодательства при исполнении сметы доходов и расходов;
- соблюдение целевого использования бюджетных средств;
- выполнение финансовых обязательств;
- обеспечение сохранности денежных средств, материальных ценностей.

Каждая организация, в том числе и военная, начинает свою деятельность с создания учредительных документов, которыми она будет руководствоваться в дальнейшем. К таким документам относятся устав, учредительный договор, бюджетно-учетная политика и др.

Инструкцией № 25н, утвержденной приказом Минфина России от 10 февраля 2006 г. «Об утверждении Инструкции по бюджетному учету», установлен единый порядок ведения бюджетного учета в органах государственной власти, органах управления государственных внебюджетных фондов, органах местного самоуправления, бюджетных учреждениях (в том числе в воинских частях). Этот порядок представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения

информации в денежном выражении о состоянии финансовых и нефинансовых активов и обязательств, а также операциях, приводящих к изменению вышеуказанных активов и обязательств. Каждая воинская часть или другое учреждение, подведомственное МО РФ, должны в своей учетной политике выбирать согласно вышеуказанной инструкции способы ведения учета, которые соответствуют направлению деятельности организации. Часто можно встретить «скопированную» учетную политику, которая не отличается от собственно инструкции № 25н.

Учет хозяйственных операций может проводиться вручную, с помощью программного обеспечения и другими способами. В настоящее время бухгалтерский учет ведется, как правило, в условиях комплексной автоматизации. То есть операции формируются в базах данных используемого программного комплекса. Чаще всего в воинских частях и других силовых ведомствах используется программный продукт «1С: Предприятие». Отличаются они только конфигурациями. Но в основном это конфигурация «Бухгалтерия для бюджетных организаций». Существует также более ранняя версия – «Воинская часть», которая основана на старом Плане счетов.

Главными задачами бюджетного учета являются:

- обеспечение контроля за наличием и движением имущества, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с установленными нормами, нормативами и сметами;

- формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и финансовых результатах деятельности организации, необходимой для оперативного руководства и управления, а также для использования инвесторами, поставщиками, кредиторами, налоговыми и банковскими органами;

- выявление внутрипроизводственных резервов, их мобилизация и эффективное использование, своевременное предупреждение негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности.

Указанные задачи решаются при ведении бухгалтерского учета с помощью различных способов и приемов, совокупность которых называется **методом бухгалтерского учета**.

Метод бухгалтерского учета включает отдельные элементы, из которых основными являются:

- документация;
- инвентаризация;
- счета;
- двойная запись;
- баланс;
- отчетность;
- оценка и калькуляция.

Необходимость учетной политики обусловлена тем, что для всех бюджетных учреждений существует единая обобщенная учетная политика, на основании которой каждая организация разрабатывает свою собственную. Это определено п. 2 приказа министра финансов России

от 10 февраля 2006 г. № 25н «Об утверждении Инструкции по бюджетному учету».

Данная инструкция определяет для всех бюджетных организаций единые:

- план счетов бюджетного учета;
- порядок отражения операций по исполнению бюджетов бюджетной системы РФ на счетах бюджетного учета;
- порядок отражения органами, осуществляющими кассовое обслуживание исполнения бюджетов, операций по кассовому исполнению бюджетов на счетах бюджетного учета;
- корреспонденцию счетов бюджетного учета;
- иные вопросы организации бюджетного учета.

Учетная политика в воинских частях, как и в других бюджетных и коммерческих организациях, является руководящим нормативным документом, который определяет главные направления в бухгалтерском учете и основные положения деятельности финансового отдела (бухгалтерии) организации. В п. 3 ст. 5 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» указано, что организации самостоятельно формируют учетную политику, исходя из особенностей своей деятельности. При этом они руководствуются законодательством о бухгалтерском учете и другими нормативными документами, регулирующими ведение бухгалтерского учета. Для воинских частей такими документами являются:

- приказ Минфина России от 24 августа 2007 г. № 72н «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации»;
- приказ Минфина России от 24 августа 2007 г. № 74н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации»;
- приказ Минфина России от 23 сентября 2005 г. № 123н «Об утверждении форм регистров бюджетного учета». При применении этого Приказа следует учитывать содержание действующей Инструкции № 25н;
- приказ Минфина России от 13 июня 1995 г. № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств.

Учетная политика подписывается руководителем организации, после чего издается приказ о ее утверждении для данной воинской части.

Согласно п. 4 ст. 6 федерального закона № 129-ФЗ принятая организацией учетная политика применяется последовательно из года в год. Изменение учетной политики может производиться в случаях изменения законодательства РФ или нормативных актов органов, осуществляющих регулирование бухгалтерского учета, разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета или существенного

изменения условий ее деятельности. В целях обеспечения сопоставимости данных бухгалтерского учета изменения учетной политики должны вводиться с начала финансового года.

В учетной политике также должны быть указаны отделения Федерального казначейства и банков, обслуживающих воинские части, лицевые счета.

Также в учетной политике должны быть оговорены основные требования к работникам финансовых органов в соответствии со штатно-тарифной дисциплиной. Должностные обязанности и квалификационные требования финансовых работников (бухгалтеров, экономистов) определены приказом МО РФ от 19 апреля 1996 г. № 150 «О тарифно-квалификационных характеристиках (требованиях) по должностям руководителей, специалистов и технических исполнителей, замещаемых гражданским персоналом воинских частей, учреждений, военно-учебных заведений, предприятий и организаций Министерства обороны Российской Федерации, находящихся на сметно-бюджетном финансировании».

В учетной политике следует указать лица, которые имеют право подписи. Это, прежде всего, руководитель организации и начальник финансового органа. Право подписи может принадлежать и другим должностным лицам. Но документы, касающиеся расхода денежных средств, исполнения обязательств и оборота материальных ценностей, должны быть проверены и подписаны начальником финансового отдела.

Основное внимание в учетной политике должно отводиться на то, как учитываются хозяйственные операции, кто несет ответственность при осуществлении хозяйственных операций. Учетная политика может освещать разные области деятельности организации. Но существуют некоторые разделы, которые должны быть представлены в обязательном порядке. Перечислим их:

- сведения об обслуживающих кредитных организациях;
- распределение должностных обязанностей;
- организация бухгалтерского учета;
- движение (оборот) материальных ценностей;
- основная документация в бухгалтерском учете и др.

В финансово-экономической службе военного учреждения часто встречаются следующие **первичные учетные документы**:

- счета за приобретенное имущество или выполненные для воинской части работы;
- расчетно-платежные ведомости на выплату денежного довольствия военнослужащим и заработной платы гражданскому персоналу, а также на выплату различных пособий и компенсаций;
- платежные поручения о перечислении или поступлении денежных средств на лицевые счета воинской части, открытые в ТОФК;
- расходные и приходные кассовые ордера, квитанции формы № 10;

- чеки из денежной чековой книжки;
- авансовые отчеты подотчетных лиц, копии товарных чеков;
- реестры на выплату денежных сумм по почтовым и телеграфным переводам и др.

При ведении бухгалтерского учета с помощью программных продуктов нужно определить сроки, когда будут распечатываться учетные документы. Первичные документы, как правило, распечатывают сразу после внесения бухгалтерской записи.

Первичные учетные документы должны быть систематизированы и сброшюрованы к журналам операций в хронологическом порядке. В ряде случаев журналы и первичные документы могут храниться отдельно друг от друга. В этом случае необходимо указать наименование дела, в котором будут храниться первичные документы, и составить регистр таких дел (если их несколько).

Все журналы операций должны быть подписаны главным бухгалтером и бухгалтером, составившим журнал операций.

Хозяйственные операции в бюджетном учете отражаются в соответствии с Планом счетов бюджетного учета (п. 9 Инструкции № 25н). Бюджетным учреждениям разрешается вводить в код аналитического учета разряды для получения дополнительной информации.

Все хозяйственные операции, проводимые учреждением, должны быть оформлены оправдательными документами (п. 1 ст. 9 федерального закона № 129-ФЗ). Эти документы являются первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет. Основные формы первичных документов определены приказом Минфина России № 123н, а также Инструкцией по бюджетному учету.

В соответствии с п. 3 ст. 6 федерального закона № 129-ФЗ в Приказе об учетной политике организации утверждаются формы первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности. При разработке собственных форм документации следует учитывать Рекомендации по применению регистров бюджетного учета (приказ Минфина России № 123н) и приложение № 3 к приказу Минфина России № 25н (Перечень рекомендуемых регистров бюджетного учета с указанием обязательных реквизитов и показателей).

Все первичные учетные документы должны содержать следующие обязательные реквизиты:

- наименование документа (форма);
- код формы;
- наименование организации, от имени которой составляется документ;
- наименование хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении;

- наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильное оформление;
- личные подписи и их расшифровки, включая случаи составления документов с привлечением средств автоматизации и передачей их в системных накопителях.

В зависимости от характера финансово-хозяйственных операций первичные документы могут содержать и другие реквизиты.

Организация списания пришедших в негодное (предельное) состояние материальных средств (далее - списание материальных средств) является одним из важнейших мероприятий, направленных на сохранность военного имущества.

Однако современная ситуация в данной сфере осложняется наличием ряда правовых казусов, пробелов, неурегулированностью отдельных правоотношений, а также тем, что основные правовые акты, регламентирующие порядок списания материальных и денежных средств, устарели как в моральном, так и в правовом отношении, требуют кардинальных изменений и дополнений. Данная ситуация, прежде всего, сложилась вокруг приказа министра обороны СССР 1986 г. № 0190 и приказа министра обороны Российской Федерации 2001 г. № 135 «Об особенностях организации и ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях Вооруженных Сил Российской Федерации», изданного в соответствии с приказом Министерства финансов Российской Федерации 1999 г. № 107н.

С 1 января 2006 г. действует Инструкция по бюджетному учету, утвержденная приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10 февраля 2006 г. № 25н, которая внесла значительные изменения в организацию списания с учета материальных и денежных средств.

В соответствии с п. 21 Инструкции по бюджетному учету предусмотрены следующие первичные документы - акты, которыми оформляется выбытие основных средств:

- о списании объекта основных средств (кроме автотранспортных средств);
- списании групп объектов основных средств (кроме автотранспортных средств);
- списании автотранспортных средств;
- списании мягкого и хозяйственного инвентаря;
- списании исключенной из библиотеки литературы с приложением списков исключенной литературы.

Так, новацией среди перечисленных актов является акт о списании групп объектов основных средств (кроме автотранспортных средств), который используется при одновременном списании нескольких объектов основных средств. Если воинская часть одновременно списывает пришедшие в негодность объекты основных средств, уже нет необходимости, как прежде, на каждый объект заполнять отдельные акты.

В то же время из перечня действующих исключен акт о списании малоценных предметов, функции которого исполняет акт о списании мягкого и хозяйственного инвентаря, который применяется для списания мягкого инвентаря, независимо от стоимости, и однородных предметов хозяйственного инвентаря стоимостью от 1 000 руб. до 10 000 руб.

Указанные в Инструкции по бюджетному учету формы актов о списании материальных средств значительно упрощены, по сравнению с предыдущими имеют более удобную, рациональную структуру, что, как показывает практика, облегчило деятельность соответствующих должностных лиц по подготовке необходимых документов и уменьшило количество грубых нарушений при составлении данных актов.

Акты о списании материальных средств заполняются вручную или на компьютере. При этом все имеющиеся графы акта должны быть заполнены. В случае отсутствия реквизитов у списываемого объекта в соответствующей графе акта ставится прочерк.

При этом запрещается удалять, изменять существующие реквизиты формы актов на списание материальных средств.

В случае списания автотранспортного средства в бухгалтерию вместе с актом должен передаваться документ, подтверждающий снятие его с учета в ГИБДД МВД РФ.

В показателях графы «Первоначальная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету или восстановительная стоимость» указывается:

- по объектам основных средств, проходившим переоценку, восстановительная стоимость по итогам последней проведенной переоценки;

- по объектам, не проходившим переоценку, первоначальная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету.

В показателях графы «Сумма начисленной амортизации (износа)» указывается сумма начисленной амортизации (износа) с начала эксплуатации.

Кроме того, с началом применения в войсках Инструкции по бюджетному учету возник вопрос о том, в каком количестве составлять акты о списании материальных средств.

В соответствии с положениями п. 75 Руководства об особенностях организации и ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях ВС РФ, утвержденного приказом МО РФ 2001 г. № 135:

- акт о списании материальных ценностей, утверждаемый руководителем военного учреждения, составляется в одном экземпляре;

- акт о списании материальных ценностей, представляемый на утверждение руководителю вышестоящего военного учреждения, составляется в двух экземплярах.

Однако в соответствии с положениями указаний по применению и заполнению форм первичной учетной документации по учету основных средств, утвержденных постановлением Госкомстата Российской

Федерации 2003 г. № 7, акты о списании материальных средств составляются в двух экземплярах.

Первый экземпляр передается в бухгалтерию, второй - остается у лица, ответственного за сохранность объектов основных средств, и является основанием для сдачи на склад и реализации списанных материальных ценностей и металлолома.

В случае, если утверждение акта о списании материальных средств осуществляется начальником вышестоящего органа военного управления, акты составляются в трех экземплярах:

- два экземпляра исполненного акта о списании материальных средств возвращаются в воинскую часть;
- третий экземпляр исполненного акта о списании материальных средств остается в соответствующем органе военного управления.

Исходя из практики проведения правовой экспертизы документов, представляемых на подпись командиру на утверждение в целях списания с учета в установленном порядке материальных и денежных средств, можно выделить следующие *нарушения порядка подготовки документов, обосновывающих необходимость списания материальных средств, пришедших в негодное (предельное) состояние:*

- командирами воинских частей представляются в вышестоящий орган военного управления акты о списании материальных средств, списание которых в соответствии с требованиями Руководства находится в их компетенции;

- для списания материальных средств используются акты, формы которых не соответствуют требованиям действующего законодательства;

- не предоставляется ходатайство о списании материальных средств с кратким описанием причин списания и предложениями об использовании материальных средств после списания;

- количество представленных актов о списании материальных средств не соответствует требованиям действующего законодательства;

- в актах о списании материальных средств не делаются записи по факту наличия (отсутствия) драгоценных (цветных) металлов и драгоценных камней в списываемых материальных средствах;

- не представляются паспорта (формуляры) технических средств, разделы представленных паспортов (формуляров) не всегда заполняются и удостоверяются подписями соответствующих должностных лиц с оттиском мастичной гербовой печати воинской части;

- в случае представления взамен утерянного паспорта (формуляра) его дубликата не осуществляется в установленном порядке удостоверение дубликата соответствующими должностными лицами;

- в актах о списании материальных средств отсутствуют указания на должности председателя и членов комиссии;

- в актах о списании материальных средств отсутствуют данные о первоначальной стоимости объекта на момент принятия к бухгалтер-

скому учету (восстановительная стоимость), сумма начисленной амортизации и остаточная стоимость;

- в ходатайствах о списании материальных средств соответствующих должностных лиц, а также в паспортах (формулярах) технических средств имеются расхождения с содержанием актов о списании материальных средств;

- наличие в актах о списании материальных средств незаполненных граф.

Для списания основных средств:

1. Материально ответственное лицо составляет акт в четырех экземплярах:

- для списания автотранспортных средств - акт о списании автотранспортных средств (ф. 0306004);

- списания прочих основных средств - акт о списании объекта основных средств (ф. 0306003).

2. Централизованная бухгалтерия регистрирует составленный акт в книге регистрации. Акт подписывается главным бухгалтером (начальником финансового органа).

3. Материально ответственное лицо в течение трех рабочих дней по получении утвержденного акта сдает один экземпляр в централизованную бухгалтерию, о чем бухгалтер делает отметку в книге регистрации. На основании утвержденного акта основное средство списывается с учета.

В зависимости от деятельности воинской части основные средства могут находиться в эксплуатации, на консервации, в запасе, а также могут быть сданы в аренду. Например, если воинская часть является складом, то большая часть материальных запасов или основных средств будет находиться в запасе. Если организация сдает здания или другие сооружения в аренду, то это также должно быть указано в учетной политике. Это требуется для правильного налогообложения организации, если такое предусмотрено (то есть воинская часть занимается производством, оказывает услуги).

В учете материальных запасов следует обратить внимание на их списание. Согласно п. 55 Инструкции № 25н списание производится по фактической стоимости каждой единицы или по средней фактической стоимости. Здесь выбор делается в зависимости от вида деятельности воинского формирования. Это тоже отражается в учетной политике.

Один из важнейших элементов метода бухгалтерского учета - инвентаризация. Отдельным пунктом в учетной политике в обязательном порядке должен быть выделен порядок проведения инвентаризации имущества организации. **Инвентаризация** – это способ проверки соответствия фактического наличия имущества в натуре данным бухгалтерского учета, отраженным на счетах. Инвентаризация позволяет проверить, все ли хозяйственные операции оформлены в документах и отражены в системном бухгалтерском учете, а также внести необходимые уточнения и исправления.

Инвентаризация проводится в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации и приказом МО РФ от 28 марта 2008 г. № 138 «Об утверждении порядка проведения инвентаризации имущества и обязательств в ВС РФ».

Согласно этим документам предприятия (организации) обязаны проводить инвентаризацию основных средств, капитальных вложений, незавершенного капитального строительства, капитального ремонта, незавершенного производства, товарно-материальных ценностей, денежных средств, расчетов и других статей бухгалтерского баланса.

Инвентаризации подлежат и товарно-материальные ценности, не принадлежащие предприятию, такие как ценности на ответственном хранении, полученные для переработки, арендованные основные средства и т.п., а также по каким-либо причинам не учтенные ценности.

Основными задачами инвентаризации являются:

- выявление фактического наличия основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, ценных бумаг, а также объемов незавершенного производства в натуре;

- контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей и денежных средств путем сопоставления фактического наличия с данными бухгалтерского учета;

- выявление товарно-материальных ценностей, частично потерявших свое первоначальное качество, не отвечающих стандартам качества, техническим условиям и т.п.;

- выявление сверхнормативных и неиспользуемых материальных ценностей с целью последующей реализации;

- проверка соблюдения правил и условий хранения материальных ценностей и денежных средств, а также правил содержания и эксплуатации машин, оборудования и других основных средств;

- проверка реальной стоимости учтенных на балансе товарно-материальных ценностей, сумм денежных средств в кассе, на расчетном счете, на валютном счете, других счетах, денежных средств в пути, незавершенного производства, расходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов и платежей, дебиторской задолженности (расчетов с покупателями, по векселям полученным и др.), кредиторской задолженности (поставщикам материалов, банкам, по векселям выданным, по налогам финансовым органам и др.) и других статей баланса.

Инвентаризации проводятся в обязательном порядке:

- при передаче имущества предприятия, учреждения в аренду;

- выкупе, продаже, а также преобразовании государственного или муниципального предприятия в акционерное общество или товарищество;

- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, кроме имущества, инвентаризация которого проводилась не ранее 1 октября отчетного года. В районах, расположенных на Крайнем Севере и приравненных к ним местностях, инвентаризация товаров, сырья и материалов может проводиться в период наименьших остатков;

- при смене материально ответственных лиц (на день приемки-передачи дел);
- установлении фактов хищений или злоупотреблений, а также порчи ценностей;
- установлении фактов краж, ограблений - немедленно при установлении таких фактов;
- после пожара или стихийных бедствий (наводнений, землетрясений и др.) - немедленно по окончании пожара или стихийного бедствия;
- при переоценке основных средств и товарно-материальных ценностей, если иное не установлено в сроки, определенные соответствующими документами.

Все эти случаи обязательного проведения инвентаризации предусмотрены Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации от 20 марта 1992 г. № 10 с последующими изменениями и дополнениями. Они могут проходить не по всей воинской части, а только по какой-то из служб (например, при передаче дел и должности). В учетной политике должно быть определено количество общих инвентаризаций в течение года, дата их проведения, перечень имущества и финансовых обязательств, проверяемых при каждой из них. Все это должно определяться и утверждаться руководителем организации.

Инвентаризация должна проводиться в конкретные сроки, установленные в зависимости от вида и характера имущества. Эти сроки (периодичность) предусмотрены Положением о бухгалтерском учете и отчетности Российской Федерации:

- основных средств - не менее одного раза в два-три года, а библиотечных фондов - не реже одного раза в пять лет;
- капитальных вложений - не менее одного раза в год перед составлением годового отчета и баланса, но не ранее 1 декабря отчетного года;
- незавершенного производства и полуфабрикатов собственной выработки - перед составлением годового отчета и баланса, но не ранее 1 октября отчетного года и, кроме того, периодически в сроки, устанавливаемые соответствующими вышестоящими организациями;
- незавершенного капитального ремонта и расходов будущих периодов - не менее одного раза в год;
- готовой продукции на складах - не менее одного раза в год перед составлением годового отчета и баланса, но не ранее 1 октября отчетного года;
- малоценных и быстроизнашивающихся предметов - не менее одного раза в год;
- нефти и нефтепродуктов - не реже одного раза в месяц;
- сырья и прочих материальных ценностей - не менее одного раза в год перед составлением годового отчета и баланса, но не ранее 1 октября отчетного года;
- денежных средств, денежных документов, ценностей и бланков строгой отчетности - не менее одного раза в месяц;

- расчетов с банками (по расчетному счету, валютному счету, другим счетам, ссудам, кредитам и т.п.) - по мере получения выписок банков, а по переданным в банк на инкассо расчетным документам - на первое число каждого месяца;
- расчетов по платежам в бюджет - не менее одного раза в квартал;
- расчетов с дебиторами и кредиторами - не менее двух раз в год;
- остальных статей баланса - на первое число месяца, следующего за отчетным годом.

Инвентаризация в зависимости от полноты охвата проверкой имущества может быть *полной* и *частичной*.

При **полной инвентаризации** проверке подлежат все виды имущества. Проводится она обязательно в конце года перед составлением годового отчета (исключение составляют некоторые виды имущества, упомянутые выше).

При **частичной инвентаризации** проверке подвергается один или несколько видов имущества в определенных местах хранения.

В зависимости от основания проведения инвентаризации бывают *плановые* и *внеплановые*.

Плановые инвентаризации проводятся в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности и Основными положениями по инвентаризации основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств и расчетов.

Внеплановые инвентаризации организуются по мере необходимости, в основном внезапно.

Порядок проведения инвентаризаций на предприятии предполагает создание **постоянно действующих инвентаризационных комиссий** в составе:

- руководителя предприятия или его заместителя (председателя комиссии);
- главного бухгалтера;
- начальников структурных подразделений (служб);
- представителей общественности.

Для непосредственного проведения инвентаризации имущества создаются **рабочие комиссии** в составе:

- представителя руководителя предприятия, назначившего инвентаризацию (председатель комиссии);
- специалистов (экономиста, работника бухгалтерской службы, инженера, технолога, товароведа, кладовщика и др.).

В состав комиссии должны включаться опытные работники, хорошо знающие инвентаризируемое имущество, порядок формирования цен, первичный учет.

В межинвентаризационный период на предприятиях (организациях) должны проводиться систематически проверки и выборочные инвентаризации товарно-материальных ценностей в местах их хранения и переработки. Эти проверки и инвентаризации осуществляются по рас-

поряжению руководителя работниками инвентаризационных групп, состоящих в штате предприятия, или специальными комиссиями, в состав которых включаются должностные лица, хорошо знающие товарно-материальные ценности, бухгалтерский учет и отчетность, а также представители общественности.

Персональный состав постоянно действующих инвентаризационных комиссий, рабочих инвентаризационных комиссий и комиссий, осуществляющих проверки и выборочные инвентаризации, утверждает приказом руководителя предприятия (организации).

Рабочие инвентаризационные комиссии:

- осуществляют инвентаризацию ценностей и денежных средств в местах хранения и производства;

- совместно с бухгалтерией предприятия участвуют в определении результатов инвентаризации и разрабатывают предложения по зачету недостач и излишков по пересортице, а также списанию недостач в пределах норм естественной убыли;

- вносят предложения по вопросам упорядочения приема, хранения и отпуска товарно-материальных ценностей, улучшения учета и контроля за их сохранностью, а также реализации сверхнормативных и неиспользуемых ценностей;

- несут ответственность:

а) за своевременность и соблюдение порядка проведения инвентаризации в соответствии с приказом руководителя;

б) полноту и точность внесения в описи данных о фактических остатках проверяемых основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств и средств в расчетах;

в) правильность указания в описи отличительных признаков товарно-материальных ценностей (тип, сорт, марка, размер, а также цены и т.п.);

г) правильность и своевременность оформления материалов инвентаризации в установленном порядке.

Члены инвентаризационных комиссий за внесение в описи заведомо неправильных данных о фактических остатках ценностей с целью сокрытия недостач и растрат или излишков товаров, материалов и других ценностей подлежат привлечению к ответственности в установленном законом порядке.

Основной задачей проверок и выборочных инвентаризаций в межинвентаризационный период является осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей, выполнением правил их хранения, соблюдением материально ответственными лицами установленного порядка порядка первичного учета.

Перед началом проведения инвентаризации членам рабочих инвентаризационных комиссий вручается приказ, а председателям - контрольный пломбир. В приказе устанавливаются сроки начала и окончания работы по проведению инвентаризации. Ко дню начала снятия фактических остатков должна быть закончена обработка всех документов

по оприходованию и расходу ценностей, проведены соответствующие записи в карточках (книгах) аналитического учета и выведены остатки на день инвентаризаций.

Бухгалтер к моменту проведения инвентаризации составляет инвентаризационную опись.

Складские операции в период инвентаризации не производятся; заведующий складом в данной описи дает расписку в том, что все документы склада записаны в карточку складского учета материалов и сдааны в бухгалтерию организации.

Прежде чем приступить к проверке фактического наличия товарно-материальных ценностей, рабочая инвентаризационная группа обязана:

- опломбировать подсобные помещения, подвалы и другие места хранения ценностей, имеющие отдельные входы и выходы;
- проверить исправность всех весоизмерительных и соблюдение установленных сроков их клеймения;
- получить последние на момент инвентаризации реестры приходных и расходных документов или отчеты о движении материальных ценностей и денежных средств.

При внезапных инвентаризациях все товарно-материальные ценности подготавливаются к инвентаризации в присутствии инвентаризационной комиссии, а в остальных случаях - заблаговременно.

Инвентаризация основных средств, сырья, материалов, готовой продукции, товаров, денежных средств и других ценностей производится по их местонахождению с участием ответственного лица, на хранении у которого эти ценности находятся.

Проверка фактических остатков производится при обязательном участии материально ответственных лиц (кассиров, заведующих хозяйствами, кладовых, секций, торговых предприятий и т.п.).

Наличие ценностей при инвентаризации определяется путем обязательного пересчета, взвешивания, обмера.

Наименования инвентаризируемых ценностей и объектов и их количество показываются в описях по номенклатуре и в единицах измерения, принятых в учете.

Оформленные инвентаризационные описи сдают в бухгалтерию, где их проверяют, затем сравнивают фактическое наличие средств с данными бухгалтерского учета. Результаты сравнения записывают в сличительную ведомость. В ней указывают фактическое наличие средств по данным инвентаризации (количество и сумма), наличие средств по данным учета и результаты сравнения - излишек или недостача. В сличительную ведомость записывают только те ценности, по которым выявлены излишки и недостачи, а остальные показывают в ведомости общей суммой. Суммы излишков и недостач товарно-материальных ценностей в сличительных ведомостях указывают в соответствии с их оценкой в бухгалтерском учете.

Инвентаризационная комиссия обязана выявить причины недостатков или излишков, обнаруженных при инвентаризации. Выводы и решения комиссии оформляют протоколом, утвержденным руководителем предприятия, после чего результаты инвентаризации отражают в учете.



Рис. 7.1. Общий порядок инвентаризации

Результаты инвентаризации отражаются в учете и отчетности того месяца, в котором она была завершена, а результаты годовой инвентаризации - в годовом бухгалтерском отчете.

Весь вышеизложенный общий порядок инвентаризации можно представить схематически так, как это показано на рис. 7.1.

Выявленные при инвентаризации расхождения фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета регулируют в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации в следующем порядке:

- основные средства, материальные ценности, денежные средства и другое имущество, оказавшееся в излишке, подлежат оприходованию по дебету соответствующих счетов (01, 11, 12 и др.) с отнесением его на финансовые результаты (счет 80) у организаций или увеличение финансирования (фондов) у бюджетной организации с последующим установлением причин возникновения излишка и виновных лиц;

- все недостатки материальных ценностей, денежных средств и другого имущества, независимо от причин возникновения, списывают с кредита соответствующих счетов (10, 12 и др.) в дебет счета 84 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Недостачи ценностей в пределах норм естественной убыли, утвержденных в установленном законодательством порядке, списываются с кредита счета 84 «Недостачи и потери от порчи ценностей» на издержки производства и обращения у организаций или уменьшение финансирования (фондов) у бюджетных организаций. Нормы убыли могут применяться лишь в случаях выявления фактических недостач. При отсутствии норм убыли рассматривается как недостача сверх норм.

Недостачу материальных ценностей, денежных средств и другого имущества, порчу сверх норм естественной убыли, а также превышение стоимости недостающих ценностей над оказавшимися в излишке, возникающее при пересортице, относят на виновных лиц и оформляют бухгалтерской записью.

Инвентаризация имеет большое значение для правильного определения затрат на производство продукции, выполненных работ и оказанных услуг, для сокращения потерь товарно-материальных ценностей, предупреждения хищений имущества и т.п. Она или подтверждает данные бухгалтерского учета, или выявляет неучтенные ценности и допущенные потери, хищения, недостачи. Поэтому при помощи инвентаризации контролируется не только сохранность материальных ценностей, но и проверяются полнота и достоверность данных бухгалтерского учета и отчетности.

В финансовом органе воинской части в зависимости от выполняемых задач создаются следующие группы:

1) *материальная* - отвечает за учет материальных ценностей, оформление первичных документов по приему и выдаче материальных ценностей, участвует в проведении инвентаризации имущества;

2) *расчетно-кассовая* - отвечает за правильность составления ведомостей на выплату денежного довольствия военнослужащим и заработной платы гражданскому персоналу, осуществляет кассовые операции и ведение их учета;

3) *отчетная* - отвечает за составление бухгалтерской и финансовой отчетности.

Воинская часть или другое учреждение, подведомственное Минобороны, может являться распорядителем или получателем средств федерального бюджета. Главным распорядителем средств федерального бюджета, выделяемых МО РФ, как мы уже знаем, является министр

обороны (п. 2 приказа МО РФ № 135). Согласно п. 2 данного приказа получателями бюджетных средств могут выступать:

- органы военного управления;
- органы военного соединения;
- квартирно-эксплуатационные органы;
- воинские части;
- заказчики и группы финансирования капитального строительства;

ва;

- военно-учебные заведения;
- военные комиссариаты;
- учреждения, организации, федеральные государственные унитарные и казенные предприятия Вооруженных Сил, имеющие право на получение бюджетных средств.

В настоящее время ВС РФ перешли на трехуровневую систему доведения бюджетных ассигнований до получателей средств федерального бюджета. Она выглядит следующим образом: главный распорядитель - распорядитель - воинская часть или другое учреждение.

У воинской части (воинского формирования) могут быть не только средства федерального бюджета, но и другие внебюджетные средства. Это средства, полученные от предпринимательской или иной приносящей доход деятельности. Они могут поступать (п. 3 приказа МО РФ № 135):

- от оказания услуг;
- в результате использования федеральной собственности;
- в случае получения от сторонних организаций и лиц безвозмездной помощи.

Это должно быть отражено в смете доходов и расходов внебюджетных средств, которая утверждается в начале каждого календарного года.

Бюджетные средства и средства от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности учитываются органами Федерального казначейства на лицевых счетах, открытых военным учреждением в соответствии с установленным порядком нахождения их на расчетно-кассовом обслуживании. Такой порядок определен приказами Минфина России от 31 декабря 2002 г. № 142н «Об утверждении Инструкции о порядке открытия и ведения органами Федерального казначейства Министерства финансов Российской Федерации лицевых счетов для учета операций по исполнению расходов федерального бюджета» и от 21 июня 2001 г. № 46н «О порядке открытия и ведения территориальными органами Федерального казначейства лицевых счетов для учета операций со средствами, полученными от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, получателей средств федерального бюджета, финансируемых на основании смет доходов и расходов».

Следует определить сроки, в течение которых хозяйственные операции должны быть задокументированы и проведены по бухгалтерскому учету. Как правило, это день совершения операции. Однако в за-

висимости от совершаемой операции этот срок может быть продлен, но не более чем на один день после получения первичного учетного документа (п. 3 Инструкции № 25н). Записи в регистры должны вноситься в хронологическом порядке.

Приказом об учетной политике утверждается график документооборота. Согласно п. 20 приказа МО РФ № 135 исполненные первичные учетные документы хранятся в финансовом органе воинской части. Порядок оформления и представления первичных учетных документов в финансовый орган регламентируется графиком документооборота, который утверждается руководителем военного учреждения.

Материально ответственным и другим должностным лицам, включенным в график документооборота, а также руководителям обслуживаемых военных учреждений вручаются выписки из него. График документооборота в военном учреждении составляется согласно приказу МО РФ № 135.

7.2. Порядок обеспечения военнослужащих денежным довольствием и социальными выплатами в воинской части

Право военнослужащих на государственное материальное обеспечение включает в себя, в том числе, право на денежное довольствие, понятие которого в отличие от понятия заработной платы других категорий граждан, имеющих право на заработную плату, денежное вознаграждение и т.д., применяется только в отношении военнослужащих. По своей сути право военнослужащих на денежное довольствие конкретизирует их конституционное право на вознаграждение за труд (ст. 37 Конституции РФ).

В силу административно-правового характера военно-служебных отношений денежное довольствие не может быть предметом соглашения между военнослужащим и государством, так как его размер всегда определяется в правовых актах (указах Президента РФ, постановлениях Правительства РФ, приказах министра обороны РФ и др.).

Особый характер данного вида материального обеспечения заключается также в том, что право на денежное довольствие не ставится в зависимость от реального исполнения обязанностей военной службы, т.е. оно сохраняется за военнослужащим во время его болезни (при нахождении его в военно-медицинских учреждениях), нахождения в отпуске, нахождения в распоряжении (в течение определенного срока) и т.д.

Денежное довольствие, с одной стороны, является основным источником удовлетворения материальных и духовных потребностей военнослужащего, а с другой - служит средством стимулирования труда военнослужащих, связанного с тяготами и лишениями военной службы.

Денежное довольствие военнослужащих дифференцировано в зависимости от их служебно-правового положения, времени пребывания

на военной службе, квалификации, особенностей выполнения возложенных обязанностей и условий прохождения военной службы.

В структуру денежного довольствия входят:

- оклад денежного содержания;
- надбавки и выплаты.

Оклад денежного содержания состоит из *месячного оклада в соответствии с занимаемой воинской должностью (оклад по воинской должности)* и *месячного оклада в соответствии с присвоенным воинским званием (оклад по воинскому званию)*.

Размеры окладов по воинской должности и окладов по воинскому званию устанавливаются Правительством РФ.

В оклад денежного содержания не включаются надбавки и выплаты, т.е. они начисляются на его сумму. Оклад денежного содержания - это минимальная сумма, которая должна выплачиваться ежемесячно военнослужащему. В то же время оклад денежного содержания не может учитывать сложность и напряженность прохождения военной службы отдельного военнослужащего, его опыт, профессиональное мастерство, отношение к службе и иные факторы, которые выделяют его среди других военнослужащих. Все это учитывается при начислении надбавок к окладу денежного содержания.

Надбавки состоят из месячных и иных надбавок. Основное целевое назначение надбавок - стимулировать военнослужащего к повышению профессиональной квалификации и росту уровня мастерства, а также компенсировать тяготы и лишения, связанные с неблагоприятными или особыми условиями службы. Выплата надбавок, как правило, не связана с возложением на военнослужащего дополнительных служебных обязанностей.

Если исходить из порядка установления надбавок, то их можно разделить на две группы.

В *первую группу* входят те из надбавок, выплата которых обязательна и связана со строго определенными нормативными правовыми актами условиями. Право военнослужащего на соответствующую надбавку или выплату не зависит от усмотрения командира (начальника). В эту группу входят надбавки:

- за выслугу лет;
- работу со сведениями, составляющими государственную тайну;
- знание иностранного языка;
- службу в отдаленных и с тяжелыми климатическими условиями местностях;
- классность и ряд других.

Вторую группу составляют надбавки, установление которых конкретному военнослужащему происходит по усмотрению командира, например:

- надбавка за сложность, напряженность и специальный режим службы;
- квартальные премии.

Выплаты - составная часть денежного довольствия. Они представляют собой различные дополнительные выплаты, как правило, непостоянного, разового характера. Действующим законодательством установлены следующие виды дополнительных выплат:

- единовременное денежное вознаграждение по итогам календарного (учебного) года;
- отпускные деньги военнослужащим, проходящим военную службу по призыву, и курсантам военных образовательных учреждений профессионального образования;
- подъемные и суточные деньги;
- полевые деньги;
- командировочные деньги.

Кроме указанных надбавок и выплат, подзаконными нормативными правовыми актами устанавливаются и другие их виды

Единовременные выплаты производятся в течение трех лет с момента возникновения права на них.

Социальные выплаты - это совокупность денежных выплат военнослужащим, предусмотренная общими положениями, закрепленными в статьях Федерального закона от 27 мая 1998 г. № 76-ФЗ «О статусе военнослужащих», порядок осуществления которых может быть дополнительно регламентирован иными нормативными актами ведомственного характера. Социальные выплаты в зависимости от их вида и оснований могут быть как разовыми, так и периодическими.

Литература для самостоятельного изучения

1. Кудашкин А.В., Тюрин А.И., Фатеев К.В., Харитонов С.С. Денежное довольствие военнослужащих. Финансовая деятельность воинских частей. - М.: За права военнослужащих, 2007.- С. 49-102.

2. Летагин М.Г. Финансово-экономическая деятельность военных учреждений. - М.: За права военнослужащих, 2009. - С. 19-22, 161-171.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Возрастающее значение экономического образования военных кадров находит отражение в направленности научно-исследовательских работ, в содержании учебных планов и программ военных академий, университетов, а также в различных средствах массовой информации. Изучение военной экономики должно быть творческим, ориентированным на решение конкретных задач той сферы, в которой предстоит трудиться будущему офицеру.

Значение изучения дисциплины «Экономика» в системе подготовки военных кадров определяется необходимостью формирования у будущих офицеров умения учитывать экономические аспекты в своей повседневной служебной, да и личной сферах деятельности.

Вооружая военнослужащих точным знанием категориально-понятийного аппарата, дисциплина обогащает их умением анализировать с общих экономических позиций сложные переплетения современной экономики, способностью разобраться в теоретических позициях различных экономических школ и объяснить сущность современных экономических процессов.

Основные тенденции развития дисциплины «Экономика» можно определить как:

- развитие дисциплины в русле перспективных тенденций изменения российской и мировой экономики;
- развитие у обучаемых навыков экономического прогнозирования и моделирования с учетом различных современных процессов: интернационализации, глобализации, инноваций в теории и практике хозяйствования;
- использование в процессе обучения самых передовых технологий, в особенности касающихся методики представления учебной информации, создания интерактивной информационной среды в вузе, развития межвузовского информационного обмена на различных уровнях, в том числе и международном уровне.

В то же время качество экономического образования и воспитания военных кадров во многом зависит от уровня развития военно-экономической науки, степени разработки системы ее категорий, законов, всего научного аппарата, а также от решения ряда научно-методических вопросов и от отношения курсантов, слушателей к учебе.

Приложение

СПИСОК АНГЛИЙСКИХ УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

AC – average costs	средние издержки
AD – aggregate demand	совокупный спрос
AFC – average fixed costs	средние постоянные издержки
AR – average revenue	средний доход
AS – aggregate supply	совокупное предложение
ATC – average total costs	средние общие издержки
AVC – average variable costs	средние переменные издержки
C – costs	издержки
– consumption	потребление
D – demand	спрос
D_i – disposable income	располагаемый доход
E – equilibrium	равновесие
FC – fixed costs	постоянные издержки
G – government	правительство
GNP – gross national product	валовой национальный продукт
I – income	доход
– investment	инвестиции
– interest	процент
IS – investment-saving	инвестиции - сбережения
L – labor	труд
LM – liquidity-money	ликвидность - деньги
M – money, money supply	деньги, денежное предложение
MC – marginal costs	предельные издержки
MOC – marginal opportunity costs	предельные издержки упущенных возможностей
MP – marginal product	предельный продукт
MPC – marginal propensity to consume	предельная склонность к потреблению
MPS – marginal propensity to save	предельная склонность к сбережению
MR – marginal revenue	предельный доход
MRC – marginal resource costs	предельные издержки ресурса в денежном выражении
MRP – marginal revenue product	предельный продукт в денежном выражении
MU – marginal utility	предельная полезность

P – price	цена
PI – personal income	личный доход
Q – quantity	количество
R – rent	рента (доход)
r – rate	ставка (налоговая ставка, ставка процента)
S – supply	предложение
TR – total revenue	валовой (общий) доход
TC – total costs	валовые (общие) издержки
TU – total utility	общая полезность
U – utility	полезность
V – velocity of money	скорость обращения денег
VC – variable costs	переменные издержки
V_p – present value	сегодняшняя стоимость будущей суммы денег
W – wage	заработная плата

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе
- ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ,
ДИССЕРТАЦИИ -
На сайте электронной библиотеки
www.учебники.информ2000.рф

