

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА МИКРОУРОВНЕ**

Учебное пособие

Уфа 2022

УДК 338.246-049(470)(075.8)
ББК 65.050.17(2Рос)я73-1+65.9(2Рос)-983я73-1
Э40

*Рекомендовано к опубликованию
редакционно-издательским советом Уфимского ЮИ МВД России*

Рецензенты:

доктор экономических наук, доцент О. Г. Шмелева
(Казанский юридический институт МВД России);
кандидат экономических наук, доцент П. А. Поротников
(Уральский юридический институт МВД России)

Коллектив авторов:

А. Р. Нугуманов – кандидат юридических наук;
А. С. Ишмеева – кандидат экономических наук, доцент;
Р. Р. Субхангулов – кандидат экономических наук, доцент;
М. А. Рахматуллин – кандидат экономических наук, доцент

Э40 **Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности на микроуровне** : учебное пособие / А. Р. Нугуманов, А. С. Ишмеева, Р. Р. Субхангулов, М. А. Рахматуллин. – Уфа : Уфимский ЮИ МВД России, 2022. – 48 с. – Текст : непосредственный.
ISBN 978-5-7247-1125-8

В учебном пособии рассматриваются принципы поведения домашних хозяйств и предприятий на микроуровне, а также вопросы их безопасного функционирования. Теоретический материал излагается с использованием схем и графиков, облегчающих понимание закономерностей функционирования рыночной экономики.

Предназначено для обучающихся образовательных организаций МВД России, сотрудников органов, организаций, подразделений МВД России.

УДК 338.246-049(470)(075.8)
ББК 65.050.17(2Рос)я73-1+65.9(2Рос)-983я73-1

ISBN 978-5-7247-1125-8

© Коллектив авторов, 2022
© Уфимский ЮИ МВД России, 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА МИКРОУРОВНЕ	6
1. Понятие «микроуровень»	6
2. Субъекты хозяйственной деятельности на микроуровне	9
3. Общепринятые принципы поведения субъектов хозяйственной деятельности на микроуровне	12
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	21
1. Содержание понятия «безопасность»	21
2. Потребность в безопасности в иерархической структуре потребностей человека	24
3. «Безопасность» как экономическая категория	27
ГЛАВА 3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ	31
1. Экономическая безопасность предприятия	31
2. Домашнее хозяйство как форма защиты экономической безопасности хозяйствующего субъекта	38
ЗАДАЧИ ДЛЯ ГРУППОВЫХ ЗАНЯТИЙ ПРАКТИЧЕСКОГО ТИПА	41
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	45
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	47

ВВЕДЕНИЕ

В работах, посвященных изучению проблем, связанных с обеспечением экономической безопасности, в основном исследуются внутренние и внешние условия, благоприятствующие эффективному и динамичному росту национальной экономики. В них преимущественно рассматриваются факторы, относящиеся к разделу экономической теории, называемому макроэкономикой.

Основные источники угроз экономической безопасности России на современном этапе ее развития определены в Концепции национальной безопасности РФ и Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 года. Из этого перечисления угроз экономической безопасности можно сделать вывод, что основными средствами предотвращения, профилактики и ликвидации угроз является активная деятельность органов государственной власти всех уровней и органов местного самоуправления. Разумеется, проведение комплекса работ по профилактике и противодействию угрозам в сфере экономической безопасности должно быть обеспечено бюджетным финансированием.

Экономическая безопасность как основа национальной безопасности определяется состоянием экономической системы и составляющих ее элементов, к которым относятся предприятия и домашние хозяйства. От условий, в которых они работают, и от результативности их хозяйственной деятельности зависит эффективность функционирования всей экономической системы. Предприятия и домашние хозяйства как единичные ячейки экономической системы относятся к микроэкономике. Они оказывают самое непосредственное влияние на устойчивое и динамичное развитие всей национальной экономики. Учитывая это, весьма важными моментами в обеспечении экономической безопасности государства являются вопросы обеспечения безопасности его хозяйствующих элементов на микроуровне.

В подготовленном учебном пособии предложена следующая причинно-следственная цепочка анализа экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности: экономические потребности – экономические интересы – экономические угрозы – экономическая безопасность. Экономические потребности – это условия жизнедеятельности людей. Без их удовлетворения люди не смогут жить и заниматься предпринимательской деятельностью. Экономические интересы – это объективно существующие, осознанные потребности людей, ориентированные на создание материальных основ обеспечения экономической безопасности во всех сферах производственно-экономической деятельности. Экономические угрозы опасности – наличие и действие реальных или потенциальных сил и факторов, которые могут стать дестабилизирующими по отношению к личности или предприятию. Они наносят им ущерб, дезорганизацию или полное уничтожение как субъекта хозяйственной деятельности.

Учебное пособие состоит из трёх глав.

В первой главе раскрывается содержание понятия микроуровень. На микроуровне основными субъектами хозяйственной деятельности являются домашние хозяйства и предприятия. В данной главе дается характеристика домашних хозяйств и предприятий как субъектов хозяйственной деятельности, анализируются основные принципы, опираясь на которые они определяют свое поведение в экономике.

Во второй главе дается политэкономический анализ взаимосвязи категорий «потребности», «экономические интересы», «экономические угрозы» и «экономическая безопасность».

В третьей главе рассматриваются вопросы, связанные с обеспечением экономической безопасности домашних хозяйств и предприятий.

Есть разные понимания экономической безопасности хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики. Авторы учебного пособия придерживаются подхода, в соответствии с которым экономическую безопасность хозяйствующих субъектов следует рассматривать как защищенность их жизненно важных интересов от нежелательных изменений. Жизненно важные интересы – это главные мотивы поведения людей в рыночной экономике. Во многом от степени их реализации зависит, что они будут предпринимать при тех или иных изменениях, происходящих в экономической действительности. В работе показано, что при определенных условиях субъекты хозяйственной деятельности для защиты своих жизненно важных интересов могут прибегнуть к теневой экономической деятельности. В частности, авторами учебного пособия проанализированы условия и предложены критерии, при которых хозяйствующие субъекты будут уходить в тень.

Результатом обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов является экономическая и социальная стабильность в обществе, устойчивое и динамическое развитие всей экономики, рост конкурентоспособности страны на мировых рынках. Все это позволит стране, несмотря на интеграционные процессы, сохранить свой суверенитет, национальные особенности, традиций, обычаи, культуру и самобытность. В соответствии с этим проблема национальной экономической безопасности и экономической безопасности хозяйствующих субъектов есть и будет одной из актуальных проблем функционирования национального хозяйства.

Учебное пособие может быть использовано преподавателями в учебном процессе, курсантами и слушателями в ходе подготовки к занятиям по дисциплине «Экономика», «Теневая экономика».

ГЛАВА 1. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА МИКРОУРОВНЕ

1. Понятие «микроуровень»

Слово «экономика» древнегреческого происхождения. Данное понятие произошло от греческих слов *oikos* (дом, домашнее хозяйство) и *nomos* (правило, закон). Ойкономос – буквально означает законы ведения домашнего хозяйства. Считается, что первым данное понятие было использовано древнегреческим философом Ксенофонтом (430–355 гг. до н. э.).

В те времена под термином «дом» понималось рабовладельческое хозяйство. Товарного производства в современном понимании не было. Господствовало натуральное хозяйство. Рабовладельческое «домашнее хозяйство» производило продукцию, необходимую для удовлетворения всех своих потребностей. Часть продукции могли произвести для продажи, но доля такой продукции, если она и была, в общем объеме производства составляла незначительную часть.

Таким образом, в те далекие времена экономика преимущественно состояла из обособленных друг от друга домашних хозяйств, работающих на себя, межхозяйственные отношения отсутствовали. Товарное хозяйство, производство продукции на продажу было укладом, т. е. негосподствующим типом экономических отношений.

С развитием производительных сил общества возникает общественное разделение труда, что предполагает специализацию хозяйств на производстве какого-то одного продукта. В этом случае, чтобы удовлетворить все свои потребности, хозяйствам необходимо было свою продукцию менять на продукцию других хозяйств. Так возникло товарное производство. При товарном производстве продукт производится не для удовлетворения потребностей производителя, а для удовлетворения потребностей покупателя. В условиях товарного производства все работают друг для друга, в результате чего возникает взаимосвязь и взаимозависимость между товаропроизводителями, что приводит к появлению национальной экономики.

Дальнейшее развитие производительных сил общества приводит к возникновению международного разделения труда и к появлению мирового хозяйства. В рамках мирового хозяйства уже страны специализируются на различных видах продукции. Помимо международной торговли появляются такие новые формы международных отношений как миграция рабочей силы и капитала, валютные отношения, международная интеграция и т. д.

Современная рыночная экономика состоит из потоков ресурсов, экономических благ и доходов (см. рис. 1). На рисунке потоку материальных благ и ресурсов противостоит поток доходов и денежных средств. Основными элементами современной рыночной регулируемой экономики являются: домашние хозяйства, фирмы (предприятия) и государство. Первые

два элемента следует отнести к субъектам хозяйственной деятельности на микроуровне.

На микроуровне домашние хозяйства и предприятия связаны друг с другом рынком ресурсов и рынком материальных благ. На рынке ресурсов домашние хозяйства выступают продавцами, а предприятия покупателями ресурсов. Домашние хозяйства поставляют на рынок ресурсов: труд, капитал, землю как факторы производства и свои сбережения. В обмен они получают доходы в виде заработной платы, процента и ренты. Предприятия из приобретенных ресурсов производят материальные блага: еду, одежду, жилье и т. д. Произведенную продукцию они продают на рынке благ домашним хозяйствам. Здесь предприятия выступают продавцами, а домашние хозяйства покупателями материальных благ и услуг.

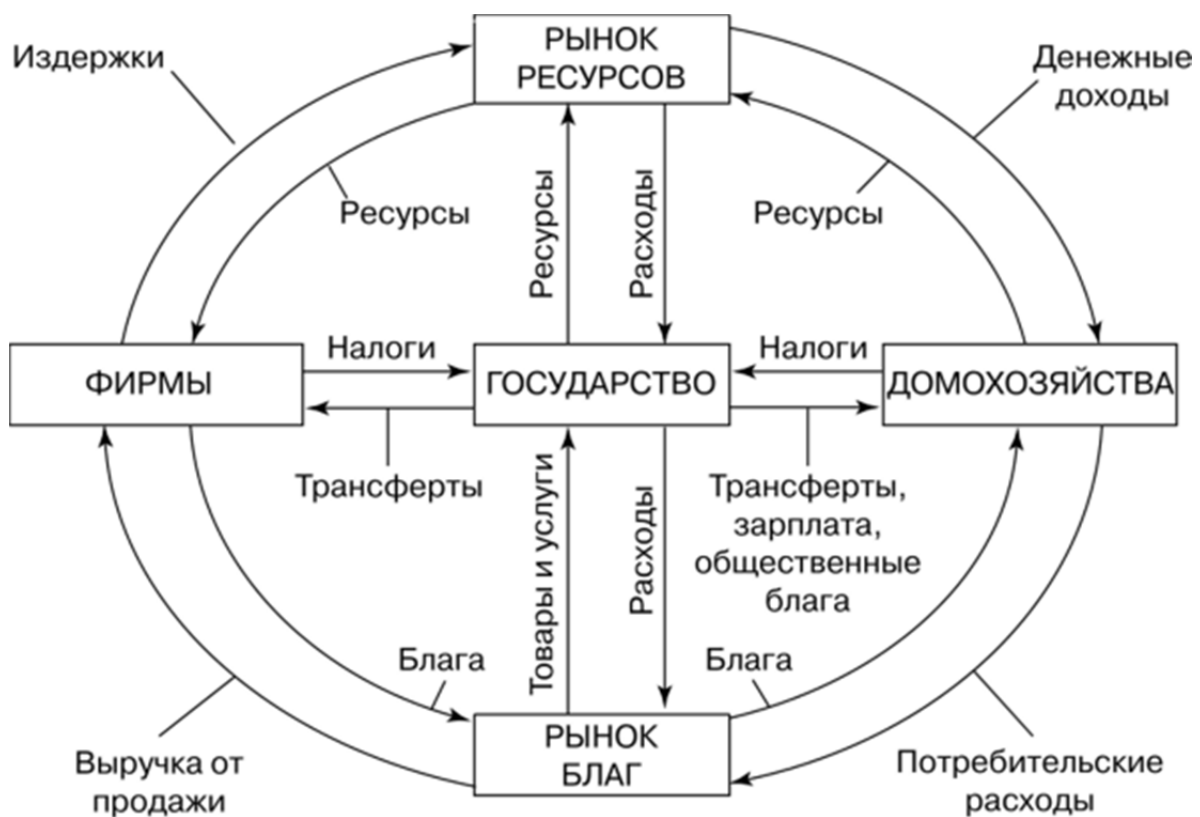


Рис. 1. Кругооборот ресурсов, экономических благ и доходов

Рынки ресурсов и благ координируют хозяйственную деятельность предприятий и домашних хозяйств. На макроуровне поток ресурсов и благ частично опосредуется государством. Рыночный механизм не идеален, создает ряд проблем: кризисы, инфляция, безработица и т. д., которые самостоятельно без вмешательства государства решить не может. В результате чего возникает современная регулируемая рыночная экономика.

Современная экономика – это многоуровневая экономическая система, включающая в себя отношения на мега-, макро- и микроуровнях.

Раздел экономической теории, который изучает экономические отношения на международном мегауровне называется «Мировой экономикой».

Раздел экономической науки, изучающий закономерности общественного воспроизводства, условия установления общего экономического равновесия на уровне отдельного государства относится к макроэкономике. Макроэкономика изучает народное хозяйство в целом, как единую интегрированную систему, то есть все проблемы, связанные с совместной деятельностью огромного числа экономических субъектов в рамках национальной экономики.

И наконец третий раздел – «Микроэкономика». В микроэкономике предметом изучения является отдельно взятый структурный элемент экономики. Он представляет собой относительно обособленную, самостоятельную экономическую единицу в экономической системе.

Субъекты микроэкономики могут выступать во многих качествах, например, фирма может быть одновременно и производителем, и потребителем, и инвестором, и собственником и т. д. Но микроэкономический анализ рассматривает фирму, как и другие экономические единицы, в каждом из ее качеств отдельно. Микроэкономический анализ изучает поведение фирм, домохозяйств, инвесторов, предприятий, собственников земель и т. д., то есть отдельных экономических субъектов:

- на рынках экономических ресурсов в целом: рынок капитала, труда, земли и т. д.;

- на рынках отдельных товаров и услуг: рынок напитков или иных пищевых продуктов, зерна, книг, компьютеров, массажных услуг, нефти, транспорта и т. д.;

- на различных типах рыночных структур: олигополия и монополия, совершенная и несовершенная конкуренции.

Микроэкономика, изучая отдельную единицу, также учитывает ее взаимодействие с другими единицами и рассматривает их особенную среду обитания – отрасли производства, рынки ресурсов и сбыта, организацию конкуренции. Она также исследует тот суммарный результат, который получит все общество в целом вследствие всеобщего взаимодействия экономических единиц.

Таким образом, микроэкономический анализ ориентирован на индивидуальные компоненты экономики. Индивидуальный экономический компонент или субъект – простой элемент хозяйственной системы, который самостоятельно реализует собственные экономические функции и является цельным, то есть рассматривается в рамках этой системы единым целым.

2. Субъекты хозяйственной деятельности на микроуровне

Рыночная экономика имеет лишь два субъекта хозяйственной деятельности на микроэкономическом уровне: домашние хозяйства и предприятия.

Первым субъектом являются *домашние хозяйства*. В быту под домашним хозяйством понимается хозяйство семьи. Однако домашнее хозяйство и семья – это не одно и то же.

Понятие «домашнее хозяйство» или «домохозяйство» относится к группе лиц, проживающих под одной крышей и ведущих совместное хозяйство, что проявляется в совместном производстве и потреблении материальных благ. В отличие от домохозяйства семья базируется на понятии родства, но степень родства, достаточная для объединения в единую семью, зависит от исторического и культурного контекста.

В зависимости от количества людей домохозяйство может быть в одном лице, из супружеской пары и детей, а также из нескольких семей. Можно сказать, что домохозяйство – это хозяйственная кооперация людей, постоянно проживающих в данном месте и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для удовлетворения своих потребностей, а семья – это родственная интеграция.

Домохозяйства бывают разных видов. Исторически первым было производящее домохозяйство. Оно возникает вместе с земледелием. Производящее домохозяйство создает орудия производства, выращивает сельскохозяйственные растения, разводит животных. И оно же все это использует для удовлетворения своих потребностей. И сегодня можно встретить такие домохозяйства, в которых в одном и том же месте живут люди потребляющие произведенную собственными руками продукцию, часть которой по необходимости могут выносить на рынок для продажи.

В условиях производящего домашнего хозяйствования удовлетворение своих потребностей ограничено возможностями хозяйственника (материальными и физическими). С ростом потребностей возникает необходимость выхода субъектов хозяйственной деятельности за пределы домашнего хозяйствования. Один из таких вариантов – сочетание функций домашнего хозяйственника и наемного работника. В этом случае хозяин не производит продукты, а удовлетворяет потребности свои и своей семьи через рынок. В этом случае можно говорить о потребительском домашнем хозяйстве.

В классическом варианте в потребительском домохозяйстве нет производства. Оно обособляется и принимает форму предприятия. В условиях рынка потребительское домашнее хозяйство оказывается:

– поставщиком наемной рабочей силы для производства, которое осуществляется вне рамок домашнего хозяйства;

– потребителем товаров, произведенных в других домашних хозяйствах и на предприятиях.

Вместе с тем появление потребительского домашнего хозяйства не исключает производственных процессов, которые обычно являются вспомогательным источником доходов. В рамках потребительского домашнего хозяйства может существовать и личное подсобное хозяйство (подворье, сады и огороды, дачи), и производство товаров на продажу (шитье, производство еды по заказу и т. п.). Все это формы вспомогательного производства. К примеру, в России в начале 2000-х насчитывалось около 50 млн домохозяйств. 4/5 из них имели личное подсобное хозяйство. На него приходилось 1/4 сельскохозяйственного производства страны, и на 90 % оно было натуральным¹.

Домашнее хозяйство основано на труде. Но труд труду рознь. В условиях рыночной экономики в рамках домашнего хозяйства следует различать оплачиваемый и неоплачиваемый (домашний) труд. Оплачиваемый труд – это деятельность, имеющая рыночную природу. Это может быть организованная деятельность, а может быть неформальная предпринимательская деятельность и самозанятость. Во всех этих случаях хозяйственная деятельность направлена на получение дохода. Неоплачиваемый домашний труд, в отличие от рыночного, направлен на производство продуктов и услуг для удовлетворения потребностей домохозяев. К разновидностям домашней работы можно отнести приготовление еды, уход за ребенком, выращивание урожая в огороде и т. п. Производимые таким образом материальные блага и услуги предназначены не на продажу, а для обеспечения потребностей членов домохозяйства.

В той мере, в какой продукция домашнего труда предназначена для внутреннего потребления, домохозяйство соответствует канонам домашней экономики. Если же продукция домашнего хозяйства предназначена для рыночной реализации, домохозяйство функционирует в форме мелкого товарного производства.

С точки зрения экономики домашняя деятельность принадлежит к хозяйствованию и имеет ряд особенностей. Домашнее хозяйствование тесно связано с рыночными отношениями и входит составной частью в рыночную экономику на микроуровне. В отличие от предприятия средства труда, используемые в домашнем хозяйстве, не считаются капиталом. Труд хозяина является одновременно хозяйственной целью, средством и фактором удовлетворения потребностей домашнего хозяйства. Вместе с тем труд домашнего хозяина за вознаграждение экономической теорией считается производственным фактором наравне с капиталом и землей.

¹ Рахматуллин М.А. Экономическая безопасность: проблемы, перспективы и тенденции развития : учебное пособие / М. А. Рахматуллин. – Уфа : Уфимский ЮИ МВД России, 2019.

Домашние хозяйства являются субъектом рыночных отношений, поскольку, во-первых, их деятельность на микроэкономическом уровне в условиях товарного производства сопровождается отношениями купли-продажи; во-вторых, они принимают непосредственное участие в процессе накопления капитала. Происходит это несколькими путями:

1. Представители домашнего хозяйства могут использовать свои сбережения для покупки акций. В этом случае домашние хозяйства становятся собственниками корпоративных предприятий, акционерами.

2. Домашние хозяйства могут свои сбережения использовать на покупку облигаций предприятий. В этом случае израсходованная домашними хозяйствами сумма денег является ни чем иным как формой предоставления ими займа под определенный процент.

3. Свои сбережения домашние хозяйства могут использовать для открытия в банках депозитных счетов. Банки, как финансовые посредники, полученные денежные средства, могут инвестировать в ценные бумаги или предоставить ссуду нуждающимся в дополнительном капитале предприятиям. Таким образом, сбережения домашних хозяйств, превращаются в инвестиции.

В целом значительная часть потребностей национальной экономики в дополнительных инвестициях удовлетворяется за счет сбережений домашних хозяйств. В сегодняшних реалиях, с точки зрения экономической теории, домашнее хозяйство в пределах микроэкономического уровня хозяйствования является самостоятельным сектором, нацеленным преимущественно на потребление.

Потребление домашних хозяйств происходит благодаря доходам. В рыночной экономике доходы домашних хозяйств формируются за счет нескольких источников:

– это может быть трудовая деятельность в рамках домашнего хозяйства на себя;

– это может быть трудовая деятельность по найму, то есть заработная плата;

– домашние хозяйства могут иметь и имущественный доход в виде процентов, найма, аренды, ренты, дивидендов, гонораров и т. п.

Имея потребительский характер, домашние хозяйства формируют потребности, которые можно сгруппировать в соответствующие виды: необходимые (еда, одежда, жилище и т. п.); не необходимые (ценности, модная одежда, путешествия); индивидуальные, определяемые конкретными домашними хозяйствами; общественные (школы, социальное обеспечение).

Потребности домашних хозяйств в соответствии с доходами проявляются на рынке через спрос и предложение и удовлетворяются путем купли-продажи.

Вторым субъектом хозяйственной деятельности микроэкономического уровня является предприятие.

Предприятие является самостоятельным сектором микроэкономики и критерием его выступает товар, продукция или услуга для продажи. В рыночной экономике предприятие – это товаропроизводитель и основное производственное звено экономики. Оно является субъектом хозяйствования, товаропроизводителем, организационной формой хозяйствования, субъектом индивидуального производства, субъектом и одновременно объектом маркетинга и менеджмента (управления) и т. п.

Субъект хозяйственной деятельности становится предприятием лишь при определенных условиях:

- зарегистрированный и имеет все атрибуты юридического лица – устав, расчетный счет, баланс, печать, название, товарный знак и др.;
- выполняет хозяйственные функции, изготавливает продукцию (товары) или предоставляет платные услуги;
- сохраняет условия постоянного повторения процесса производства – индивидуального воспроизводства;
- проходит (повторяет) жизненный цикл.

Предприятие имеет имущество, благодаря чему может выполнять хозяйственные функции, обязательства перед партнерами, государствами, принимать решения, сохранять индивидуальное воспроизводство, не нарушать (т. е. повторять) жизненный цикл. Таким образом, хозяйствующая единица (субъект) становится предприятием с экономической точки зрения при условиях самостоятельной имущественной, финансовой, другой хозяйственной деятельности в пределах действующего законодательства и правовых норм.

3. Общепринятые принципы поведение субъектов хозяйственной деятельности на микроуровне

Главным объектом внимания со стороны микроэкономики как науки являются люди как субъекты экономики, причем не экономики вообще, а рыночной экономики. Это означает, что люди наделены экономической свободой, проявляющейся в том, что они самостоятельно определяют свое поведение в экономике. Поэтому микроэкономику прежде всего считают наукой о поведении людей как хозяйствующих субъектов. К ним относятся потребители, рабочие, вкладчики капитала, землевладельцы, фирмы фактически любой индивидуум или хозяйственный субъект, который играет существенную роль в функционировании экономики.

Ниже рассмотрим, как принимают экономические решения основные субъекты рыночной экономики на микроуровне: домашние хозяйства (потребители или собственники экономических ресурсов) и отдельные фирмы (производители).

Поведение потребителей основано на потребительских предпочтениях и кривой безразличия. Потребительское предпочтение – процесс срав-

нения определенного ассортимента наборов потребительских товаров и услуг с точки зрения их полезности. Считается, что потребитель способен упорядочить все возможные товарные наборы по их «предпочтительности», то есть может ответить на вопрос: Какой товарный набор принесет покупателю большую или меньшую общую пользу?

Данный подход базируется на следующих аксиомах:

1. *Аксиома полной (совершенной) упорядоченности.*

Предполагается, что потребитель способен упорядочить все возможные наборы товаров с помощью отношений предпочтения ($>$) и безразличия (\sim). Это означает, что для любой пары товарных наборов А и Б потребитель может указать, что либо $A > B$, либо $B > A$, либо А и Б равнозначны.

Обратим внимание, что символы А и Б здесь обозначают не отдельные товары, а товарные наборы.

2. *Аксиома транзитивности.*

Если $A > B > C$, или $A \sim B > C$, или $A > B \sim C$, то $A > C$.

Эта аксиома гарантирует согласованность предпочтений.

3. *Аксиома не насыщения.*

Если набор А содержит такое же количество товаров, как и Б плюс еще один товар, то $A > B$. Таким образом, предполагается, что увеличение потребления любого товара, при фиксированных объемах потребления других товаров, улучшает положение потребителя.

4. *Аксиома независимости потребителя.*

Удовлетворение потребителя зависит только от количества потребляемых им благ и не зависит от количества благ, потребляемых другими. Это, прежде всего, означает, что потребителю не знакомы чувства зависти и сострадания.

В соответствии с аксиомой упорядоченности потребитель может имеющиеся товарные наборы распределить на две группы. Первая группа – товарные наборы, приносящие потребителю одинаковую полезность, и вторая группа – разную полезность. Если предположить, что товарный набор состоит из двух товаров А и Б, то товарные наборы, дающие потребителю равный, объем удовлетворения потребности или полезности, на графике будут расположены на так называемой кривой безразличия. *Кривая безразличия (U)* – это множество точек, каждая из которых представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю безразлично, какой из этих товаров выбрать (см. рис. 2).

На кривые безразличия любые комбинации товаров одинаково хороши для потребителя, так как приносят одинаковую полезность. Если заполнить двухмерную плоскость кривыми безразличия так плотно, как это возможно, получим карту безразличия.

На рис. 2 каждая точка, а, б, в, г, расположенная на кривых безразличия U_1 , показывает возможные комбинации товаров А и Б, дающие потребителю одинаковое удовлетворение или полезность. Точки g и i располо-

жены вне рассматриваемой кривой безразличия U_1 . Причем точка g – это такая комбинация товаров А и Б, которая дает большее удовлетворение, чем любая комбинация товаров А и Б, расположенных на кривой безразличия U_1 . Аналогично точка i дает меньшую полезность.

Кривые безразличия обладают следующими свойствами:

- А. Кривые безразличия, лежащие выше и правее, представляют собой товарные наборы более предпочтительные для данного потребителя.
- Б. Кривые безразличия никогда не пересекаются.
- В. Кривые безразличия выпуклы к началу координат.

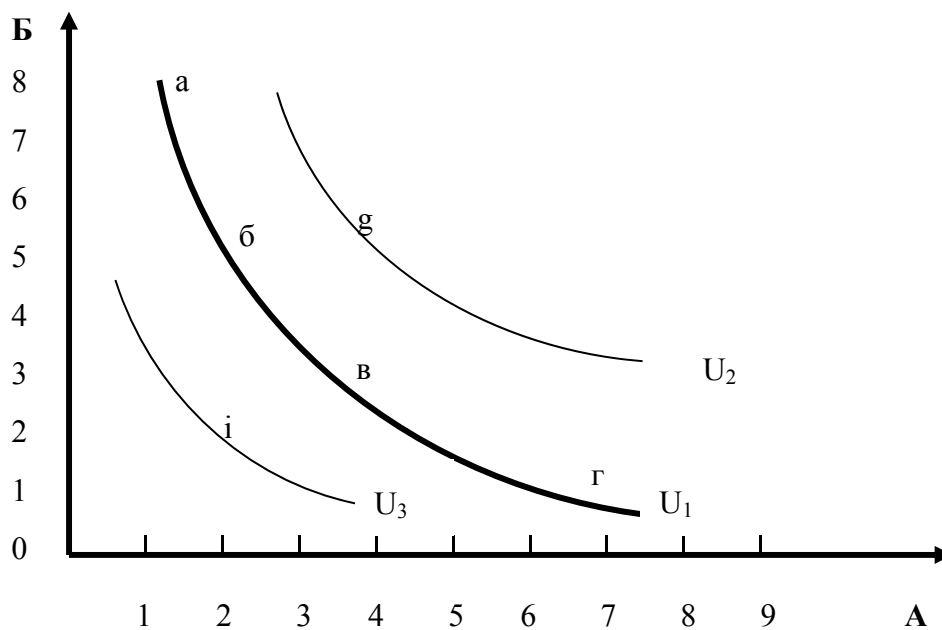


Рис. 2. Кривая и карта безразличия

Выбор товарного набора потребителя на карте безразличия зависит от цены набора и дохода потребителя. Каждый предмет в товарном наборе имеет определенную цену, которая влияет на общие затраты покупателя. Покажем это на примере. Для сравнения возьмем товарные наборы «в» и «г». Товарный набор «в» состоит из 3 товаров Б и 4 товаров А, а товарный набор «г» - из 1 товара Б и 7 товаров А. Если даже предположить, что цены товаров одинаковые, предположим 2 ден. ед., получим, что товарный набор «б» будет стоить 14 ден. ед., а «г» 16 ден. ед.

Поскольку доход потребителя ограничен, то и его выбор получается ограниченным. Существует ряд возможных комбинаций двух товаров, которые потребитель способен оплатить из имеющегося в его распоряжении бюджета. Для изображения множества доступных потребителю товарных

наборов используется бюджетная линия. Бюджетное ограничение потребителя можно записать в форме следующего равенства:

$$I = P_a \times A + P_b \times B,$$

где I – доход потребителя;

P_a и P_b – соответственно, цена товара A и B .

Предположим, что доход потребителя 12 руб. При цене товара A и B , соответственно, 1,5 и 1 руб. возможны следующие варианты покупки товаров (см. табл. 1):

Таблица 1

Варианты товарных наборов

Товары	Варианты количества товаров в наборе				
	r	j	k	i	u
A	0	2	4	6	8
B	12	9	6	3	0

Используя данные табл. 1 можно построить линию бюджетных ограничений или бюджетную линию (см. рис. 3). Бюджетная линия показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода.

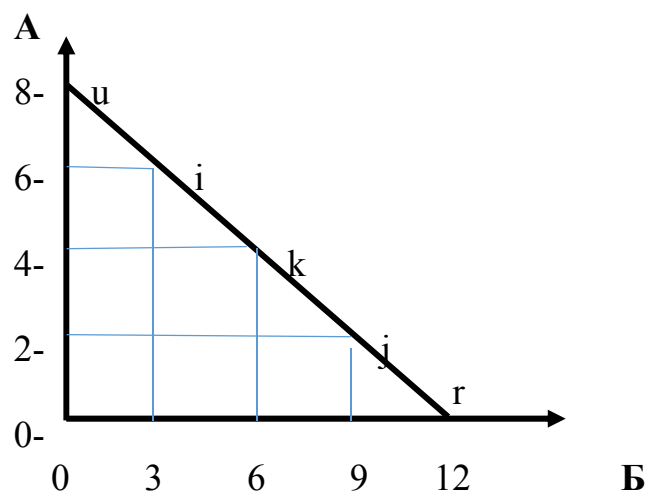


Рис. 3. Бюджетная линия

Изменение бюджетной линии может быть обусловлено двумя факторами: изменением величины дохода и изменением цен товаров. Как эти изменения отразятся на положении бюджетной линии показано на рис. 4.

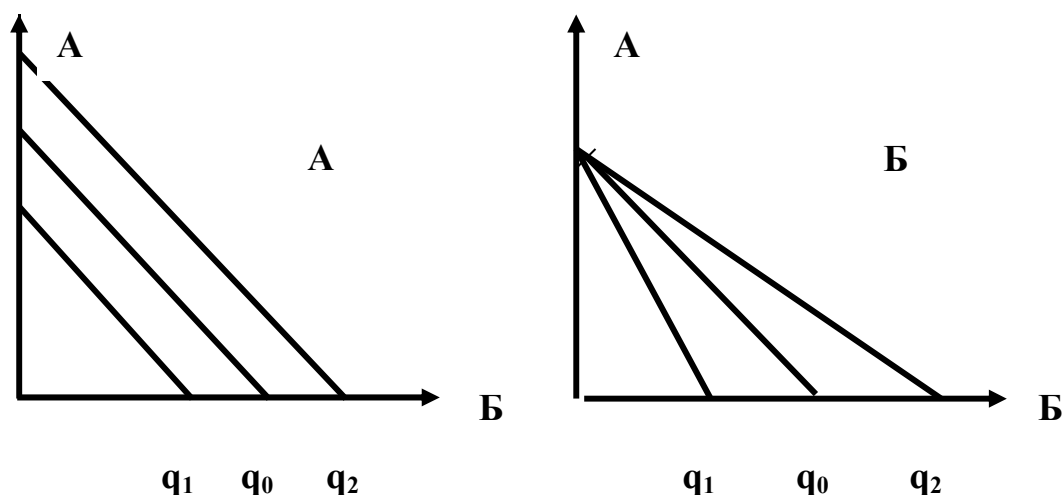


Рис. 4. Изменение цен, дохода и бюджетной линии

Если цены на товары остаются неизменными, то как видно по рис. 4, увеличение дохода приводит к параллельному смещению бюджетной линии вправо вверх, при уменьшении дохода – влево вниз.

При неизменном доходе изменение цены товаров обуславливает изменение угла наклона бюджетной линии. На рис.4 уменьшение цены товара Б и P_0 обуславливает возможность купить его в объеме q_2 , а увеличение – в объеме q_1 . Изменение цен товаров приводит к изменению угла наклона бюджетной линии.

Если совместить карту безразличия нашего покупателя с его бюджетной линией (см. рис. 5), то можно определить, какой товарный набор выберет покупатель.

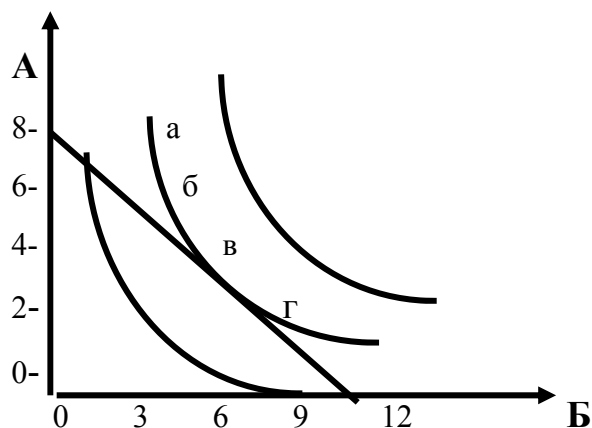


Рис. 5. Карта безразличия и бюджетная линия

Из всех доступных по цене наборов потребитель выберет тот, который принесет ему наибольшую пользу. На карте безразличия – это товарный набор, наиболее удаленный от начала координат кривой безразличия и доступный покупателю. В точке В, где бюджетная линия является касательной к кривой безразличия, товарный набор обеспечит покупателю максимум удовлетворения при данном доходе.

Для любых точек координатной плоскости, расположенных ниже бюджетной линии, соответствующие комбинации единиц товаров А и Б будут доступны, при этом будет расходоваться не весь доход. Аналогично для всех точек, расположенных выше прямой бюджетной линии, соответствующие комбинации товаров А и Б окажутся вне досягаемости имеющегося дохода. На рис. 5 набор товаров в точках А, Б, Г дает такое же удовлетворение потребителю, как и набор в точке В, но они находятся за пределами бюджетной линии, а, следовательно, не по карману покупателю. Набор товаров левее бюджетной линии доступен потребителю, но он не максимизирует полезность, так как у потребителя остается часть неиспользованного дохода. Поведение покупателя на рынке товаров будет меняться, если произойдут изменения цен товаров или величины дохода. Эти изменения можно проиллюстрировать, используя рис. 6 и 7.

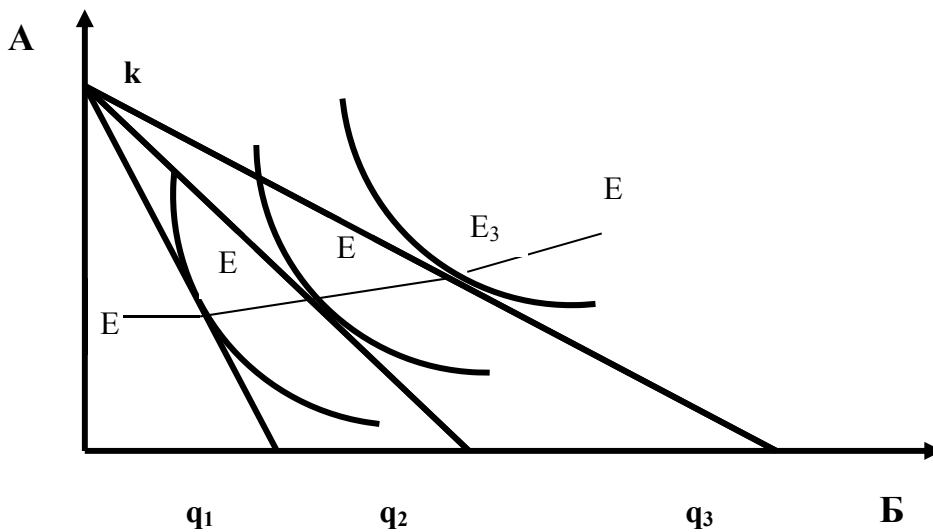


Рис. 6. Кривая «цена – потребление»

Так, на рис. 6, при снижении цены товара Б бюджетная линия поворачивается вокруг точки k против часовой стрелки и занимает последовательно положения kq_2 , kq_3 и т. д. Покупатель может теперь на имеющийся неизменный доход приобрести больше товара Б. В то же время ему становятся доступными все более удаленные от начала координат кривые безразличия. В результате оптимум потребителя смещается из точки E_1 в точку E_2 , E_3 и т. д. Соединяя все подобные точки, получим линию EE , называ-

емую кривой «цена – потребление». Она представляет множество всех оптимальных комбинаций товара А и Б при изменении цены товара Б.

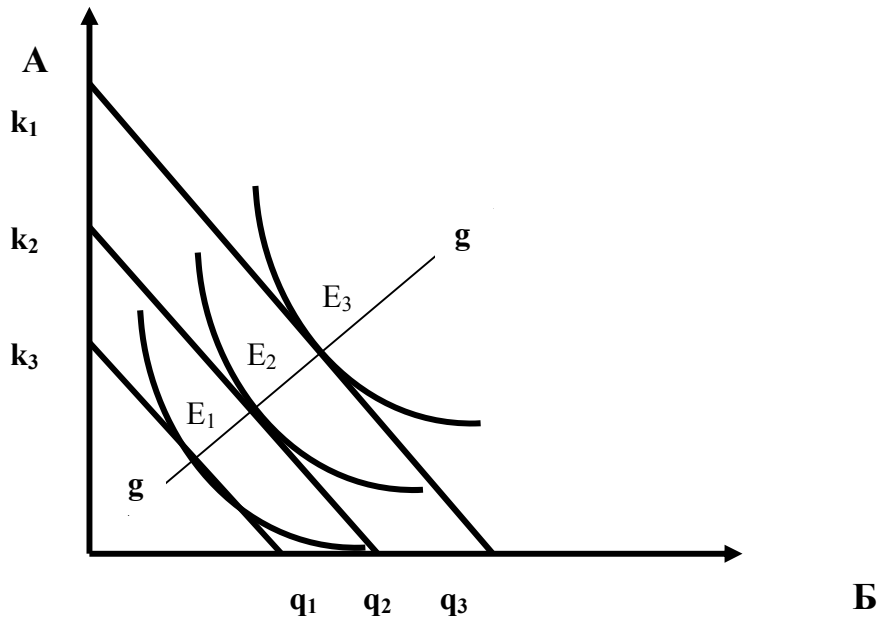


Рис. 7. Кривая «доход – потребление»

Соединяя все подобные точки, получим кривую gg , называемую кривой «доход – потребление». Она представляет множество всех оптимальных наборов или комбинаций товаров при изменении дохода потребителя и неизменном соотношении цен.

Теории полезности и потребительского выбора позволяют понять, чем руководствуются потребители на рынке. Прежде всего, это его потребности, затем цены товаров и возможности покупателя, определяемые величиной его дохода.

Теперь рассмотрим, чем руководствуются люди, занимающиеся предпринимательской деятельностью. Для исследования этой проблемы примем, что имеются лишь два фактора производства: капитал K и труд L . Нетрудно усвоить, что цена труда, определяемая на конкурентных рынках, равна ставке заработной платы w . Цена капитала равна арендной плате за оборудование r . Для простоты исследования предположим, что все оборудование (капитал) не приобретается фирмой, а арендуется, например, по лизинговой системе, и что цены на капитал и труд в рамках данного периода остаются постоянными. В этом случае валовые издержки определяются по формуле: $ТС = w + rK$.

На долговременном этапе, если осуществляется увеличение производственных мощностей, перед каждой фирмой встает проблема нового соотношения факторов производства. Суть этой проблемы состоит в том, чтобы обеспечить заранее заданный объем производства продукции с минимальными издержками.

Поведение фирм (предприятий) основано на пути минимизации издержек. Минимизация издержек – предпосылка теории поведения, состоящая в том, что любое лицо или фирма будет стремиться при прочих равных условиях, приобрести определенное количество ресурсов с наименьшими расходами. Теория поведения производителей утверждает, что при некоторых предпосылках с помощью функции издержек можно найти единственную комбинацию, сводящую к минимуму стоимость вводимых ресурсов для каждого из объемов выпуска.

Для исследования поведения фирмы на рынке используются понятия: изокоста и изокванта. Изокоста – линия, демонстрирующая комбинации факторов производства, которые можно купить за одинаковую общую сумму денег. Изокосту иначе называют линией равных издержек. Изокванта – кривая, демонстрирующая различные варианты комбинаций факторов производства, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукта. Изокванты иначе называют кривыми равных продуктов, или линиями равного выпуска.

Для анализа используем графики изокосты и изокванты представленные на рис. 8. На рисунке издержки производства представлены в виде изокосты и обозначены буквой – C . Изокосты C_0 , C_1 , C_2 показывают возможные сочетания труда и капитала, которые имеют одинаковую общую стоимость, или, что то же самое, сочетания факторов производства с равными валовыми издержками.

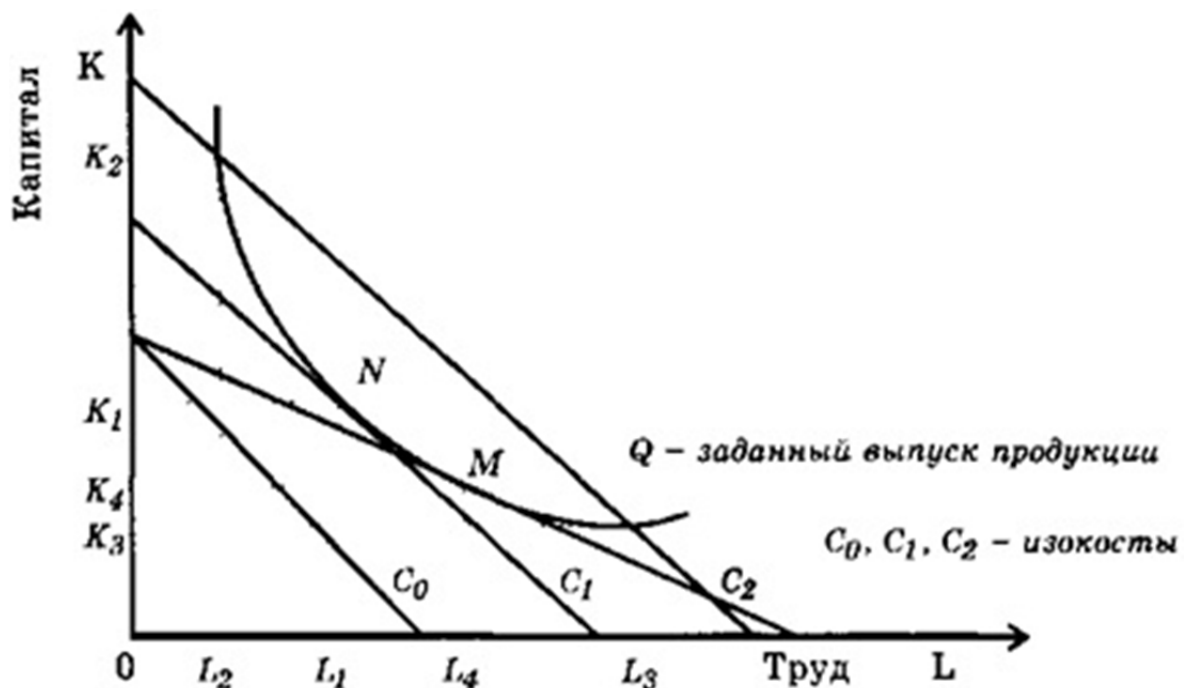


Рис. 8. Оптимум производителя

Изокосты являются параллельными прямыми, поскольку допускается, что фирма может приобрести любое желаемое количество факторов производства по неизменным ценам. Наклон изокосты выражает относительные цены факторов производства. На рис. 8 каждая точка на линии изокосты характеризуется одними и теми же общими издержками.

Фирма не может избрать изокосту C_0 , так как нет такого сочетания факторов, которое обеспечило бы выпуск продукции Q при стоимости использованных ресурсов, равной C_0 . Заданный объем производства может быть обеспечен при расходах, равных C_2 , когда затраты труда и капитала соответственно равны L_2 и K_2 или L_3 и K_3 , но в этом случае издержки не будут минимальными, что не отвечает поставленной цели. Значительно эффективнее будет решение в точке N , так как при этом набор факторов производства обеспечит минимизацию издержек производства. В точке N изокоста будет касательной к изокванте. Точка касания изокванты и изокосты является оптимальной, поскольку в этом случае производитель получает максимальный результат при данных размерах капитала.

Сказанное выше верно при условии, что цены на факторы производства неизменны. На практике так не бывает. Предположим, что цена капитала увеличится. Тогда угол наклона изокосты, равный w/r , уменьшится, а кривая C_1 станет более полой. Минимизация издержек в данном случае будет иметь место в точке M со значениями L_4 и K_4 . В данной точке в связи с увеличением цены на капитал фирма заменяет капитал трудом.

Таким образом, исходя из предположения, что фирмы и предприниматели стремятся минимизировать издержки, можно предсказать их поведение. Можно показать, что уровень объема производства, приносящий фирме максимизацию прибыли, одновременно является и уровнем минимизации издержек; однако не следует предполагать, будто фирмы действительно максимизируют прибыли, что является другой предпосылкой теории поведения.

Для обеспечения минимизации издержек фирме необходимо принять следующие решения:

- как наилучшим способом организовать производство имеющихся производственных мощностей. При данных размерах предприятия возможна единственно возможная эффективная технологическая структура, пропорция имеющихся факторов производства;

- какие новые производственные мощности выбрать с учетом научно-технического прогресса. При научно-техническом прогрессе эффективность производства зависит и от оптимального размера предприятий. В зависимости от технологии производства при производстве различных видов продукции в одних случаях наиболее эффективными будут мелкие предприятия, в других – средние, в-третьих – крупные предприятия.

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

1. Содержание понятия «безопасность»

В рамках современных исследований по вопросам безопасности можно выделить несколько подходов к истолкованию сущности и содержания данного понятия. Остановимся на некоторых из них.

В рамках первого подхода понятие «безопасность» дословно означает отсутствие опасности. Под опасностью понимается объективно существующая возможность негативного воздействия на социальный организм, в результате чего ему может быть причинен какой-либо ущерб, вред, ухудшающий его состояние и придающий его развитию нежелательную динамику.

В практическом плане такой весьма узкий подход к определению безопасности носит достаточно условный характер, поскольку в реальной жизни ситуации с полным отсутствием угроз почти не бывает. На практике индивиды и социальные объекты постоянно сталкиваются с многочисленными обстоятельствами и факторами, оказывающими на них как положительное, так и негативное влияние. Другими словами, объектам безопасности всегда что-то угрожает и в этом плане достичь состояния отсутствия полной опасности цель нереальная.

Вместе с тем безопасность – это такая цель, или такое состояние среды обитания, к которой стремится каждый, кто может стать объектом опасности. Эта цель предполагает не бездействие, а действие. То есть, в самом простом виде безопасность – это деятельность, направленная на то, чтобы избежать опасности. В связи с этим в рамках первого подхода возникает более широкое толкование понятия «безопасность». Ее следует рассматривать как организованную деятельность по предотвращению, устранению и ликвидации внешних и внутренних угроз по отношению к тем или иным индивидам и социальным объектам.

Таким образом, в рамках первого подхода понятие «безопасность» означает отсутствие опасности, а в более широком толковании – это деятельность, направленная на предотвращение существующей и потенциальной опасности, которой подвергаются или могут быть подвергнуты индивиды и социальные объекты.

Второй подход исходит из того, что все люди, независимо от их физических данных, обладания богатством, властью, другими ресурсами, уязвимы и в то же время не хотят быть уязвимыми. В соответствии с данным подходом безопасность необходимо рассматривать как одну из естественных потребностей человека. В этом качестве потребность в безопасности имеет объективный характер.

Безопасность – это осознанная потребность и как таковая она находит свое выражение в форме интереса. Человек кровно заинтересован в

безопасности. Данный интерес является побудительным мотивом, стимулирующим и направляющим деятельность людей к безопасной форме. Исходя из этого, понятие «безопасность» можно трактовать как побудительный мотив к деятельности по обеспечению приемлемых для данного места и времени условий жизнедеятельности людей.

Отметим, что потребность в безопасности может быть реализована как на индивидуальном, так и на групповом, государственном и международном уровне. Отсюда следует, что в структуре потребностей потребность в безопасности относится к одной из первоочередных потребностей не только человека, но и социальных общностей.

Ранее было сказано, что достичь состояния отсутствия полной опасности цель нереальная. Нужду в безопасности, в отличие от многих других потребностей, невозможно удовлетворить полностью. Отсюда возникает третий подход к определению понятия «безопасность», в рамках которого данную категорию рассматривают как процесс, направленный на реализацию комплекса объективно существующих представлений о безопасной жизни. В данном подходе исходят из того, что предотвратить все опасности нереально, поэтому их по мере возможности необходимо уменьшить или сделать менее опасными. Здесь присутствует момент сравнения характеристик, отражающих реальное и желаемое состояние человека, общества или государства.

Приведем такой пример. Предположим, что человек нуждается в продуктах питания. Эту потребность можно удовлетворить с помощью охоты. Охота – деятельность рискованная и опасная. Если отказаться от охоты человек подвергнет себя опасности – остаться без продуктов питания. Человек желает не рисковать, но жизнь заставляет его идти на опасность. Он стоит перед выбором: охота или голод, и выбирает охоту, так как для жизни это меньший риск, чем голод. В его понимании, чтобы продолжить жизнь, охотиться безопаснее, чем голодать.

В соответствии с данным подходом понятие «безопасность» необходимо рассматривать как результат сложного процесса непрерывно реализуемых задач, связанных с поддержанием оптимальных параметров жизнедеятельности объекта, предвосхищением и противодействием различным угрозам. Если вернуться к нашему примеру, то в последующем человек, стараясь уменьшить риски и опасности от охоты, будет совершенствовать орудия охоты, а, чтобы полностью их избежать – приручать тех животных, на которых охотился.

Следовательно, безопасность – это сложное социальное явление, многогранное в своих структурных составляющих и проявлениях. У безопасности много форм проявления. Подтверждение этому – наличие вышеприведенных подходов к раскрытию содержания данного понятия. Эти подходы не противостоят и не противоречат друг другу, а дополняют друг друга. Безопасность – это и естественная потребность людей и общества,

это и деятельность по реализации задач, направленных на устранение угроз, постоянно возникающих в процессе их жизнедеятельности, это и состояние среды обитания социальной системы, обеспечивающей ей определенную жизнедеятельность.

Характеризуя различные подходы к определению понятия «безопасность», необходимо отметить, что одними из наиболее важных элементов, формирующих структуру понятия «безопасность», являются категории – «субъект» и «объект» безопасности. Субъект или субъекты безопасности – это все те, кто создает безопасность. Объект или объекты безопасности – это все те, кто ею пользуется.

Особенностями категории «безопасность» является то, что субъекты безопасности могут быть одновременно и объектами безопасности, и наоборот. В качестве субъекта и одновременно объекта безопасности могут выступать личность, общество, государство, сообщество людей, коллективов и государств, мировое сообщество. Причем каждый из них способен выступать сразу в нескольких ролях. Например, государство может выступать в качестве отдельного, самостоятельного государства и одновременно в качестве одного из элементов наднациональных образований и мирового сообщества государств.

Будет ли личность, государство или общество исполнять роль субъекта или объекта безопасности в тот или иной промежуток времени, зависит от многих обстоятельств. В зависимости от того, кто кем будет в той или иной ситуации, выделяют следующие основные уровни безопасности:

1. Международная безопасность. И в рамках международной безопасности выделяют: всемирную (глобальную) безопасность; региональную (союз стран) и коллективную безопасность.

2. Национальная безопасность. И в рамках национальной безопасности: безопасность личности; безопасность общества; безопасность государства; безопасность региона (Федерального округа, республики, области); безопасность организации (предприятия).

Для раскрытия содержания понятия «безопасность» следует определить такой важный ее элемент, как «угроза безопасности». Угроза безопасности определяется как совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства. При этом жизненно важные интересы – это совокупность потребностей, удовлетворение которых обеспечивает существование и развитие личности, общества и государства.

Угрозы безопасности имеют объективный характер. Они возникают в результате появления противоречий между субъектами безопасности при их взаимодействии в процессе общественного развития. Противоречия по-разному проявляются в различных сферах жизнедеятельности в зависимости от конкретных условий, в которых осуществляется взаимодействие тех или иных объектов безопасности.

Угрозы могут быть реальными, т. е. уже проявившимися в своем негативном, разрушительном воздействии на объект безопасности и по степени вероятности потенциальными, т. е. их негативное воздействие может проявить себя в ближайшем или отдаленном будущем. Такое разделение угроз позволяет прогнозировать и предупреждать возможность нанесения вреда на самых ранних стадиях формирования угрозы. При проявлении же реальной угрозы перед системой обеспечения безопасности возникает задача создания таких условий, которые позволили бы снизить остроту угрозы и перевести ее в потенциальную.

Подводя некоторые итоги, можно сказать, что окончательное смысловое оформление понятия «безопасность» еще далеко от своего завершения. Мы придерживаемся точки зрения тех авторов, которые предлагают данную категорию рассматривать и как состояние, и как процесс. Как состояние безопасность – это защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, а как процесс – это деятельность по устранению этих угроз.

2. Потребность в безопасности в иерархической структуре потребностей человека

В экономике любая деятельность человека направлена в конечном счете на удовлетворение тех или иных его потребностей. Чтобы удовлетворить их люди вступают друг с другом в производственные отношения. И в каждом производственном отношении субъекты отношения стремятся реализовать свои экономические интересы.

Абрахам Гарольд Маслоу (1908–1970), американский психолог, разработал теорию мотивации, в основу которой он заложил пирамиду потребностей. Эта теория объясняет, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами, мотивы приводят к действию и как осуществляется мотивация.

Потребности Маслоу распределил по мере возрастания, объяснив такое построение тем, что человек не может испытывать потребности высокого уровня, пока нуждается в более примитивных вещах.

Маслоу выделил пять групп потребностей, присущих людям.

В основании пирамиды лежат первые две группы потребностей – это первичные, а следующие три являются вершиной – вторичные. Потребности физиологические и в безопасности Маслоу относил к врожденным, а остальные к приобретенным.

На первый уровень Маслоу поставил физиологические потребности, необходимые человеку, чтобы выжить (пища, одежда, вода, воздух, отдых и т. д.). Удовлетворение этих потребностей не требует высокой зарплаты и каких-то особенных условий труда.

На второй уровень разместил потребности безопасности и уверенности в будущем, например, приобретение страхового полиса, получение социальной защищенности.



Рис. 1. Пирамида потребностей Маслоу

В иерархической структуре потребностей известного американского психолога А. Маслоу потребность в безопасности, по своей значимости для человека, стоит на втором месте после физиологических потребностей.

Это значит, что удовлетворение физиологических потребностей и потребности в безопасности выступают в качестве главных первостепенных целей жизнедеятельности человека.

Если рассматривать потребность в безопасности более подробно, то можно сказать, что это потребность в защите, стабильности, уверенности в будущем, потребность сохранения здоровья и др. Если первичные потребности удовлетворены, то потребность в безопасности может стать определяющей в поведении человека. Безопасность бывает двух видов: физиологическая и социальная (духовная). Даже на физическом уровне можно увидеть, что эта потребность по-разному влияет на человека. Социальная безопасность определяется стремлением человека иметь хорошую надежную работу, страховку, образование, пенсию и т. д.

Кроме личной, человек нуждается и в общественной безопасности. Выражается такая потребность в том, что человек предпочитает известность неизвестности. В разные исторические периоды общество стреми-

лось к сохранению мира неизменным. В современном обществе также болезненно относятся к переменам. Большинство нашего общества составляет средний класс, а для него характерной особенностью является поддержание стабильности, неизменности социальной системы. Какие-либо изменения рассматриваются как угроза безопасности.

Немало интересных фактов для оценки динамики потребностей в экономике могут дать сведения о семейных расходах. В XIX в. немецкий статистик Эрнст Энгель исследовал и описал зависимость между величиной доходов и структурой семейных расходов, которую в честь него стали называть законом Энгеля. По открытому им закону: с ростом доходов семьи, удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных потребностей заметно возрастает. Данная зависимость подтверждается практикой. Ниже приведена структура расходов горожан в ряде стран мира на начало нового столетия (см. таблицу 1)¹.

Таблица 1

Структура расходов семей горожан
в ряде стран мира к началу XXI в. (в %)

Страна	Питание	Непродовольственные товары	Жилье и услуги	Транспорт	Обучение и лечение
США	10,0	6,5	25,5	13,5	17,5
Япония	15,0	6,0	24,0	10,0	15,0
Швеция	16,5	7,0	30,5	19,0	3,0
Греция	33,0	9,5	20,5	13,0	4,5
Португалия	35,0	11,0	15,0	16,0	6,0

Описываемая этим законом логика изменения порождается тем, что различные жизненные блага имеют для людей неодинаковую полезность и потому потребности в них существенно дифференцируются по масштабам.

Быстрее всего человечество достигает удовлетворения своих потребностей в продовольствии. Поэтому при росте доходов доля затрат на питание начинает снижаться первой. Затем наступает очередь затрат на одежду хотя здесь процесс «насыщения» идет медленнее. Труднее всего человечеству удовлетворить свои запросы в области жилья. Связано это с тем, что

¹Липсиц И. В. Экономика. Базовый курс : учебник для 10, 11 классов общеобразоват. учреждений. / И. В. Липсиц. – 15-е изд. – М. : ВИТА-ПРЕСС, 2012.

людей сначала интересуют площади, квадратные метры и по мере их удовлетворения уже качество жилья.

Согласно данным таблицы 1, чем выше уровень экономики, тем меньше в доходах жителей данного государства затрат на продукты питания и непродовольственные товары. Значительная доля затрат на жилье связана с тем, что данная потребность, из разряда физиологических постепенно переходит в разряд престижных. Люди стремятся иметь комфортное жилье не только ради удобства, но и чтобы подчеркнуть свое общественное положение. Таким образом, жилье следует отнести к товарам престижного спроса.

Можно сделать вывод, что для современной высокоразвитой экономики потребность в удовлетворении физиологических потребностей уже не является существенной проблемой, первоочередной задачей. Чего нельзя сказать о потребности в безопасности. Наоборот в условиях, когда общество решило проблему в удовлетворении физиологических потребностей, потребность в обеспечении безопасности, среди врождённых потребностей, приобретает еще большее значение.

3. «Безопасность» как экономическая категория

Содержание понятия «Экономическая безопасность» напрямую связано с предметом изучения дисциплины «Экономика».

Само слово «экономика» имеет два значения. В первом случае под термином «экономика» называется практическая деятельность людей, связанная с производством товаров и услуг, с помощью которых люди удовлетворяют свои потребности. Удовлетворяя свои потребности, люди воспроизводят себя как биологические и социальные существа. В этом плане можно сказать, что экономика является основой жизнедеятельности людей, базой для развития иных неэкономических видов деятельности. Во втором случае под «экономикой» понимается наука, которая изучает и объясняет экономическую практику. На практике, чтобы что-то произвести, люди должны вступать друг с другом в производственные или экономические отношения. Экономика как наука как раз и изучает данные экономические отношения.

Эти отношения могут быть связаны с непосредственным производством или, например, с распределением уже произведенного продукта. В производстве существует разделение труда. В этом плане каждый отдельно взятый работник выполняет свою узкоспециализированную операцию в общей производственной цепи, а продукт труда является общим результатом совместного общественного труда. Такие экономические отношения, связанные с непосредственным производством продукта, называются технико-экономическими. От них в основном зависит эффективность производства, количество произведенного продукта в единицу времени. Помимо

технико-экономических существуют и социально-экономические отношения. Они характеризуют социальную сторону процесса производства. К ним можно отнести, например, отношения собственности. От них главным образом зависит характер распределения произведенного продукта, дифференциация доходов населения, уровень благосостояния людей, относящихся к разным социальным группам.

Предметом изучения экономики как науки являются экономические категории. В научной литературе любая экономическая категория представляет собой теоретическое (абстрактное) выражение реально существующих производственных отношений. Формальная модель производственного отношения представлена на рис. 2.



Рис. 2. Модель производственного отношения

Любое производственное отношение структурно предполагает наличие объекта и субъектов отношения, их интересов и противоречий между интересами. Объектами и субъектами производственного отношения являются элементы, из которых состоит любая экономическая система. Объекты производственного отношения – это элементы экономической системы, по поводу которых возникают производственные отношения, а субъекты отношения – это элементы, между которыми возникает производственное отношение. Объектами производственного отношения могут быть любые элементы экономической системы: товар, деньги, рабочая сила, предприятия и т. д. Субъектами производственного отношения, как правило, выступают люди, их организации (предприятия), государство, национальные и наднациональные институты, регулирующие экономику.

Субъекты производственного отношения вступают друг с другом в производственные отношения для реализации своих экономических интересов. Интересы субъектов отношения – это осознанные потребности, удовлетворение которых является условием их жизнедеятельности. Интересы субъектов, вступающих в производственные отношения, имеют разнонаправленный, противоречивый характер.

Поясним это на примерах. Для того чтобы продукт труда стал товаром, необходимо, чтобы по поводу него возникло отношение купли-

продажи. Нет отношения, нет товара, несмотря на то, что есть продукт труда. Продукт труда потенциальный объект отношения купли-продажи. Отношение купли-продажи, а не наличие самого продукта, делает его товаром. Товаром является реализованный продукт труда. Возьмем другую экономическую категорию, например, заработную плату. Если человек в процессе производства использует наемную рабочую силу, он за труд рабочего должен заплатить. Плата может быть, как в вещественной, так и в денежной форме. Если наёмный рабочий участвовал, например, при производстве картофеля, часть произведенного урожая пойдет на оплату труда рабочего. В этом случае данную часть картофеля мы будем называть заработной платой, хотя по своей природе картофель – это не заработная плата, а продукт труда. Следовательно, продукт труда будет называться заработной платой, если будет использоваться как средство вознаграждения за проделанную работу. Работодатель может оплатить труд рабочего и в денежной форме. Для этого он должен ту часть картофеля, которая предназначена для рабочего, предварительно продать, а вырученную сумму денег отдать ему как заработную плату. В этом случае мы уже деньги, а не картофель будем называть заработной платой.

Таким образом, категории товар и заработная плата – это не что иное, как определенные отношения. В первом случае продукт труда мы будем называть товаром в случае возникновения по поводу него отношения купли продажи, во втором случае продукт труда мы назовем заработной платой, если возникнет отношение между работодателем и наемным рабочим по поводу части продукта, произведённого рабочим и используемым работодателем для оплаты его труда. Каждый из субъектов производственного отношения, продавец и покупатель произведенного товара, или работодатель и наемный рабочий вступают в производственное отношение с определенной целью. Этой целью являются их экономические интересы. В нашем примере с товаром, интерес продавца избавиться от товара, выручив при этом как можно большую сумму денег. Интерес покупателя полностью противоположен интересу продавца. Он желает приобрести товар, при этом заплатив за него по возможности как можно меньшую сумму денег. В примере с заработной платой интерес работодателя получить больше труда за меньшую оплату. Интерес наемного рабочего – получить большую оплату за меньший труд. Как видно из этих примеров, интересы субъектов производственного отношения не совпадают, более того они противоположны. Между ними существует противоречие.

Экономические интересы напрямую связаны с потребностями людей. В отношении купли-продажи товаропроизводители стараются возместить свои затраты, связанные с производством товаров. Если не будет реализовано это условие, производители товаров не смогут продолжить свою экономическую деятельность. Если рабочий не получит свою заработную плату он не сможет воспроизвести свои способности к труду. Если работо-

датель переплатит рабочему, он не получит прибыль, не сможет развить свое производство и проиграет в конкурентной борьбе с другими предпринимателями. Экономические интересы – это мотивы и стимулы для социальных действий субъектов отношения с целью получения определенных результатов в виде выгоды или пользы. Люди, вступая друг с другом в производственные отношения, реализуют свои экономические интересы, связанные с удовлетворением их самых насущных и разнообразных потребностей.

Как это все связано с категорией «безопасность»? Связь очевидная. В процессе реализации товара или интерес продавца, или интерес покупателя может быть не реализован в полной мере. Это будет в том случае, если товар будет продан не по стоимости, а по цене выше или ниже стоимости, т. е., когда будет нарушен принцип эквивалентности в обмене. При неэквивалентном обмене или покупатель наживется за счет продавца или, наоборот, продавец наживется за счет покупателя. И в первом, и во втором случае одному из субъектов рыночного отношения грозит угроза экономического характера в виде потери экономической выгоды.

Следовательно, экономическая угроза принимает форму потери экономической выгоды, это ущерб, который может быть нанесен одному из субъектов производственного отношения. Отсюда следует, что безопасность в экономическом плане – это отсутствие потери ожидаемой выгоды, ущерба в том или ином производственном отношении. Таким образом, любой субъект рыночной экономики (индивид, предприятие, государство или мировое сообщество), вступая в производственные отношения, становится потенциальным объектом угрозы экономического характера. Отметим, что экономические угрозы имеют свойство, постоянно воспроизводиться, ибо каждый из субъектов экономики стремится увеличить свою выгоду за счет другого субъекта.

Из нашего примера следует, что экономическая угроза возникает в том случае, если происходит нарушение экономических принципов или нарушение действия законов, регулирующих данную экономическую систему. Угроза как потенциальная возможность потери экономической выгоды – это атрибут любой экономической системы. Она может присутствовать в любом экономическом отношении. И в этом плане экономическая угроза не уничтожаема. Задача тех, от которых она зависит, например, от государства, минимизировать их уровень, создать условия для того, чтобы угрозы не реализовались. Для этого необходимо знать, как функционирует та или иная экономическая система, какие существуют тенденции в развитии экономики, насколько юридические законы, связанные с экономикой, соответствуют экономической действительности. Знание основных принципов экономики, механизма действия экономических законов и их сознательное применение способствует снижению количества угроз, которым могут быть подвергнуты субъекты рыночной экономики.

ГЛАВА 3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ

1. Экономическая безопасность предприятия

Наиболее общая цель экономической деятельности предприятия – получение прибыли. Прибыль – это жизнеобеспечивающая потребность. Чтобы получить прибыль, предприятие заинтересовано в максимизации дохода или минимизации издержек. Отсюда следует, что в процессе реализации своего экономического интереса у хозяйствующего субъекта есть определенная свобода выбора:

- или максимизировать доход;
- или минимизировать издержки;
- или то и другое одновременно;
- или минусы компенсировать плюсами и т. д.

Взвешивая и оценивая эти два фактора, предприятие определяет эффективность своих действий и планирует будущее свое поведение в экономике.

Таким образом, поведение предприятия в реальной экономической жизни и в конкретной ситуации определяется присущими только ему экономическими интересами, направленными, в конечном счете, на получение прибыли. Именно в этом плане экономический интерес (прибыль) – это осознанная потребность и мотив к хозяйственной деятельности.

Экономические интересы предприятия напрямую связаны с его экономической безопасностью. В любом экономическом отношении, в которое вступает предприятие, его интересы не совпадают с интересами контрагентов. Каждый из них желает нажиться за счет другого контрагента. Всех устраивающий компромисс наступает в том случае, если соблюдается принцип эквивалентности в обмене. При эквивалентном обмене предприятия возмещают издержки производства, получают среднюю прибыль и имеют возможность расширить свое производство. При нарушении данного принципа, одна из сторон производственного отношения может лишиться прибыли. В этом случае предприятию грозит уменьшение фонда накопления, отсутствие денежных средств для возврата долга, покупки сырья, оплаты труда наемных рабочих и, в крайнем случае, банкротство.

Вместе с тем, соблюдение основных принципов экономики не избавляет всех хозяйствующих субъектов от наступления экономической угрозы. Связано это с тем, что индивидуальные условия хозяйствования от-

дельно взятых субъектов экономики могут не совпадать с общественными условиями, ориентированными преимущественно на средние величины.

Покажем это на примере. Допустим, что в отрасли производят продукцию три группы товаропроизводителей. Их затраты на производство единицы продукции и объемы производства представлены в таблице 1. По закону стоимости рыночная цена товара соответствует средним так называемым общественно необходимым издержкам производства. Рыночная цена товара рассчитывается по формуле средней взвешенной величины. Ее величина зависит не только от индивидуальных издержек производства, но и от объема выпускаемой продукции.

Ниже на базе данных таблице 1, 2, 3 представлен расчет рыночной цены товара.

Таблица 1

Индивидуальные издержки производства и рыночная цена товара

Группа производителей	Издержки на производство единицы продукции	Количество произведенной продукции	Цена товара		Дополнительный доход с ед. продукции (+, -)
	$P_{из}$		Q	Индивидуальная	
1	5	10	5	6	+ 1
2	6	100	6	6	-
3	7	10	7	6	- 1

Исходя из данных таблице 1 и используя формулу средней взвешенной величины рассчитаем рыночную цену товара.

$$\text{Цена} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{ин} Q}{\sum_{i=1}^n Q} = \frac{5 \times 10 + 6 \times 100 + 7 \times 10}{10 + 100 + 10} = \frac{720}{120} = 6$$

Расчетная рыночная цена товара – 6 денежных единиц.

Теперь поменяем объёмы производства в группах. Рыночную цену округлим до целого числа.

Таблица 2

Индивидуальные издержки производства и рыночная цена товара

Группа производителей	Издержки на производство единицы продукции	Количество произведенной продукции	Цена товара		Дополнительный доход с ед. продукции (+, -)
	$P_{из}$		Q	Индивидуальная	
1	5	100	5	5	-
2	6	10	6	5	- 1
3	7	10	7	5	- 2

$$\text{Цена} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{ин} Q}{\sum_{i=1}^n Q} = \frac{5 \times 100 + 6 \times 10 + 7 \times 10}{10 + 100 + 10} = \frac{630}{120} = 5,2$$

Таблица 3

Индивидуальные издержки производства и рыночная цена товара

Группа производителей	Издержки на производство единицы продукции	Количество произведенной продукции	Цена товара		Дополнительный доход с ед. продукции (+, -)
	$P_{из}$		Q	Индивидуальная	
1	5	10	5	7	+ 2
2	6	10	6	7	+ 1
3	7	100	7	7	-

$$\text{Цена} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{ин} Q}{\sum_{i=1}^n Q} = \frac{5 \times 10 + 6 \times 10 + 7 \times 100}{10 + 100 + 10} = \frac{630}{120} = 6,7$$

Рыночный механизм устроен так, чтобы обеспечить условия для воспроизводства товара на тех предприятиях, которые производят основную массу продукции. Отсюда следует, что рыночная цена товара ориентируется на средние условия производства, которые в свою очередь соответствую-

ют условиям производства тех предприятий, которые выпускают основную массу продукции в отрасли.

Согласно данным таблице 1 первая группа товаропроизводителей с каждой единицы продукции получает 1 ден. ед., а со всей – 10 ден. ед. дополнительного дохода. Дополнительный доход – это разница между индивидуальными издержками производства и рыночной ценой товара. Товаропроизводители первой группы данный дополнительный доход будут получать до тех пор, пока их индивидуальные издержки производства будут ниже общественно необходимых. С понижением общественно необходимых издержек производства до уровня издержек производства предприятий первой группы, дополнительный доход исчезнет.

У третьей группы производителей индивидуальные издержки по введению хозяйственной деятельности оказались выше рыночной цены товара на 1 ден. ед. При эквивалентном обмене каждая единица товара принесет им убыток в 1 ден. ед. Вложив в производство средств в размере 70 (7x10) ден. ед. они после реализации товара по рыночной цене получают только 60 (6x10) ден. ед. Их общие потери составят 10 ден. ед. (-1 x 10).

Если такая ситуация сохранится, то по истечении определенного периода времени хозяйствующим субъектам из третьей группы производителей грозит банкротство со всеми вытекающими отсюда последствиями. Избежать банкротство можно. Для этого необходимо провести ряд мероприятий, направленных на снижение индивидуальных издержек производства до уровня общественно необходимых.

Применительно к современной экономике можно говорить о нескольких уровнях факторов, оказывающих влияние на состояние экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Первый уровень – это все то, что зависит от самого хозяйствующего субъекта, второй уровень – это те факторы, которые исходят из особенностей национальной экономики и в первую очередь от экономической политики государства и третий уровень – факторы мировой экономики.

На первом уровне для обеспечения своей экономической безопасности хозяйствующий субъект, прежде всего, должен заботиться об эффективности собственного дела. Сравнивая свои издержки с издержками, складывающимися в обществе, хозяйствующий субъект решает вопрос о целесообразности своей экономической деятельности. При прочих равных условиях, в случае относительно неэффективного использования имеющихся ресурсов ему грозит банкротство. Экономическую безопасность ему при таком раскладе могут обеспечить мероприятия, направленные на рост эффективности использования имеющихся ресурсов.

Чтобы удовлетворить свои потребности, хозяйствующий субъект должен произвести продукцию и продать ее по такой цене, которая как минимум возместит его издержки, а как максимум принесет еще и нор-

мальную прибыль. В коротком периоде времени предприятие может устроить и цена покрывающая только часть издержек, а именно затраты на оплату труда рабочих и на сырье. Такой период соответствует периоду физического износа используемых в процессе производства средств труда. Если предприятие в течение короткого периода времени не сможет обеспечить рост эффективности производства, оно по мере физического износа средств труда станет банкротом.

Факторы второго уровня связаны с экономическими функциями государства. На определенном этапе развития рыночной экономики появляется необходимость государственного вмешательства в экономику. При государственном вмешательстве в экономику хозяйствующий субъект при определении своего поведения на рынке должен учитывать не только эффективность использования имеющихся ресурсов, но и последствия от проводимой правительством страны экономической политики.

Напомним, что процесс производства – это процесс преобразования ресурсов до удобного для потребления состояния. В производстве предметы труда преобразуются в готовую для конечного потребления продукцию. Стоимость используемых в процессе производства ресурсов определяет величину так называемых трансформационных издержек. Сюда входят затраты на покупку сырья, средств труда и рабочей силы. Задача предпринимателя увеличить выход продукции с каждой единицы фактора производства. Величина трансформационных издержек полностью зависит от эффективности работы хозяйствующего субъекта. Но помимо трансформационных издержек существуют еще так называемые трансакционные издержки.

Трансакционные издержки в отличие от трансформационных напрямую от процесса производства не зависят. К трансакционным издержкам относятся околопроизводственные затраты, без которых не может быть реализована предпринимательская деятельность. К ним относятся затраты, которые сопровождают оформление экономических сделок и договоров. Сюда включают затраты на предварительную обработку и сбор информации, издержки введения деловых переговоров, издержки юридической защиты исполнения контрактов, издержки контроля и т. п. В большей своей части трансакционные издержки покрываются за счет прибыли. Разнообразием трансакционных издержек являются налоги. Их особенность заключается в том, что они учитываются в себестоимости продукции.

В отличие от трансформационных издержек, величина трансакционных издержек и налогов, от субъекта хозяйствования не зависят. Их следует отнести к факторам второго уровня, влияющим на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта.

Возникает вопрос: «Как поведет себя субъект экономики? Допустим производитель товара, при наступлении угрозы его экономическим интересам по причине необоснованного государственного вмешательства в

экономику»? Здесь возможны три варианта поведения хозяйствующего субъекта.

Первый вариант. Если цена товара полностью покрывает все издержки, трансформационные и трансакционные, и обеспечивает нормальную прибыль субъекту рыночной экономики, выгодно функционировать в рамках легальной официальной экономики. В этом случае можно сказать, что производитель совместно с государством создали соответствующие условия для реализации экономических интересов хозяйствующего субъекта и обеспечили его экономическую безопасность.

Второй вариант. Если рыночная цена товара оказывается ниже трансформационных издержек, производителю товара грозит угроза в виде банкротства. При неэффективном использовании имеющихся ресурсов, субъекту рыночной экономики для обеспечения своей экономической безопасности выгоднее прекратить свою хозяйственную деятельность независимо от величины трансакционных издержек. В этом случае выгода хозяйствующего субъекта заключается в том, что при прекращении указанной деятельности его убытки минимизируются.

В исключительных случаях, при производстве общественно значимых товаров или услуг государство может обеспечить экономическую безопасность неэффективно работающему субъекту, предоставив ему помощь, например, в виде субсидий.

Третий вариант – это ситуация, когда рыночная цена товара оказывается выше трансформационных издержек, но меньше суммы трансформационных и трансакционных издержек. Такая цена, по своей величине покрывает затраты, связанные с непосредственным производством и частично, но не полностью трансакционные издержки и налоги. При таких условиях хозяйствующему субъекту достаточно средства, чтобы купить сырье, оплатить труд рабочих и продолжить свою деятельность, но их недостаточно, чтобы заплатить налоги и осуществить платежи, связанные с трансакционными издержками. Человек, попавший в такую ситуацию, выбирает: или хозяйственную деятельность в теневом секторе экономики без уплаты, например, налогов, или закрытие бизнеса. В последнем варианте он остается без средств существования. Для субъекта хозяйствования работа в теневом секторе экономики оказывается меньшим злом, чем остаться без работы и средств существования, поэтому он выбирает теневую экономику.

Есть еще один фактор, влияющий на поведение хозяйствующего субъекта – это так называемая «цена неподчинения закону». «Цена неподчинения закону» – это не что иное, как трансакционные издержки, но только теневого сектора экономики. Данные издержки складываются из таких компонентов как издержки доступа к нелегальным процедурам решения конфликтов, издержки, связанные с невозможностью использования законных методов заключения контрактов и т. п. Их чрезмерная величина

при прочих равных условиях будет подталкивать хозяйствующего субъекта, решившего работать в теневом секторе экономики, совсем прекратить хозяйственную деятельность или вернуться в легальную экономику.

Таким образом, уход хозяйствующего субъекта в теневой сектор есть следствие его стремления минимизировать свои убытки, по причине высоких транзакционных издержек, обусловленных неэффективными методами и способами государства повлиять на экономику. В пользу такого вывода говорят опросы, проведенные среди предпринимателей. На вопрос: добровольно ли руководители предприятий осуществляют теневые сделки, 65 % опрошенных респондентов полагают, что они вынуждены так поступать, 81 % опрошенных мотивом теневого поведения назвали рациональное стремление предпринимателей максимизировать свою экономическую выгоду¹.

Теневой сектор экономики при таком положении вещей можно рассматривать как форму защиты экономических интересов субъектов рыночной экономики от неэффективного вмешательства государства в экономику, то есть как форму, обеспечивающую их экономическую безопасность. Вариант бизнеса, когда отсутствует возможность легально производить продукцию и получать легальный доход при эффективном использовании имеющихся производственных ресурсов, когда рыночная цена товара выше трансформационных издержек производства – это специфика современной регулируемой рыночной экономики.

Государственные и иные институты могут уменьшить транзакционные издержки с помощью неформальных норм и формальных правил. Важно, чтобы эти нормы и правила соответствовали экономической действительности. Если в экономике отсутствуют необходимые институты, детерминантно и эффективно определяющие нормы поведения субъектов рыночной экономики в конкретных условиях места и времени, в ней нарастает неизвестность, непредсказуемость и неопределенность.

На сегодняшний день экономическая действительность в России с точки зрения величины транзакционных издержек и их влияния на поведение хозяйствующих субъектов остается крайне неблагоприятной. К примеру, в России предприниматель, чтобы начать новое дело, должен получить около 30 различных видов лицензий. При прохождении процедуры лицензирования он в среднем должен обойти 20–30 учреждений и получить 50–90 утвержденных регистрационных форм².

В России для организации небольшого предприятия затрачивается в разы больше времени, чем в развитых в рыночном отношении странах, при этом малый и средний бизнес подвергается в два раза большему числу проверок в сравнении с крупным. Еще одна особенность российской эко-

¹ Кормишкина Л. А., Лизина О. М. Теневая экономика : учеб. пособие для вузов. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2009.

² Медушевская И. А. Транзакционные издержки коммерческой организации // Экономические науки. Управление экономикой – 2016. – № 1 (4).

номики заключается в том, что проблему дополнительных бюджетных доходов государство, в отличие от других стран, решает, как правило, только одним способом – путем повышения налогов. В результате, если в США и Западной Европе на долю транзакционных издержек в стоимости произведенной продукции приходится около 50 %, то в России трансформационные и транзакционные издержки соотносятся как 40 % к 60 %, что свидетельствует об относительно неэффективном функционировании основных экономических институтов регулирующих экономику.

Факторы третьего уровня. К ним относятся факторы внешнеэкономического характера. Они могут влиять на величину как трансформационных, так и транзакционных издержек.

В условиях современной глобальной мировой экономики возникла тенденция передачи ряда экономических функций государства наднациональным экономическим институтам. Данные институты опосредованно влияют на издержки хозяйствующих субъектов на микроуровне. Например, после вступления России в ВТО произошли изменения в российском законодательстве, повлиявшие на соответствующие издержки хозяйствующих субъектов. Так, в соответствии с правилами ВТО в России увеличены пошлины, связанные с патентованием и государственной регистрацией в сфере интеллектуальной собственности. Согласно перечню уступок и обязательств России ВТО, с 2012 г. по 2018 г. мы должны были уменьшить поддержку национальных производителей с 9 до 4,4 млрд. руб.

Еще один пример. В силу наличия международного разделения труда экономика России связана с мировой экономикой. И новые тенденции, возникающие за рубежом, неизбежно сказываются и на внутреннем рынке России. Так, рост производства мировой экономики увеличил спрос и цены на металлопродукцию. На мировых рынках повышается спрос и цена и на продукты питания. Рост цен на мировых рынках увеличивает наш экспорт соответствующих товаров, создавая дефицит на них на внутреннем рынке. Следствием дефицита является рост цен на соответствующие товары на внутреннем рынке России со всеми вытекающими негативными последствиями для потребителей этих товаров, смежных производств.

В данном случае степень защиты экономических интересов потребителей соответствующих товаров на внутреннем рынке России будет зависеть от быстроты реакции правительства на происходящие процессы и от эффективности принимаемых мер.

2. Домашнее хозяйство как форма защиты экономической безопасности хозяйствующего субъекта

Проблемам домашней экономики в экономической литературе уделяется мало места. Тому несколько причин. Первая – это догма о рудиментом характере домашней экономики. В экономической литературе бы-

ло распространено мнение, что по мере общественного прогресса произойдет отмирание домашней экономики. Вторая причина в неадекватности поведения людей в домашнем хозяйстве. В экономической теории считается, что человек в экономике ведет себя рационально, максимизирует удовлетворение своих потребностей с наименьшими затратами. В домашнем хозяйстве поведение человека отклоняется от этой логики. Субъект домашнего хозяйства порой максимизирует потребление потребительских свойств товара или услуги ставит выше экономии затрачиваемого времени.

Рыночное хозяйство живет под девизом: «Больше потребительских свойств с наименьшими затратами времени». Девиз домашнего хозяйства: «Получение потребительских свойств за любые затраты времени».

Неформальная экономика в виде домашнего хозяйства не существует автономно, она зависит от типа экономической среды. Применительно к экономике России можно выделить три типа экономической среды: плановая, рыночная и переходная экономика.

Эти модели построены на различных принципах хозяйствования экономической системы. Несмотря на это домашняя экономика, как вирус, мутировала в формальной экономической среде, приспособившись к изменившимся условиям производства. Вместо отмирания домашней экономики мы видим изменение выполняемых ею функций и роли в рыночной экономике.

Так, в условиях плановой экономики были созданы уникальные условия для развития домашнего хозяйства. Для экономики советского союза был присущ тотальный дефицит товаров и услуг и их потребительские свойства мало соответствовали потребностям населения. В условиях дефицита приобретенные блага необходимо было «доводить до нужной кондиции» – перекраивать размер вещи, перекрашивать в нужный цвет и т. д. Чтобы угнаться за модой, были популярны «самопальные» товары. Все эти действия происходили в рамках домашнего хозяйства. Оно приспособивало производимые на государственных предприятиях товары к потребностям населения и домочадцев, тем самым смягчая товарный дефицит. Произвести недостающее и приспособить имеющееся было основными функциями домашнего хозяйства.

С переходом к рынку можно было предположить, что перечисленные формы хозяйственной деятельности отпадут сами собою и это приведет к уменьшению роли домашних хозяйств в удовлетворении потребностей людей. Однако на практике произошло обратное. В переходный к рынку период, особенно в 90-е годы XX в., роль домашних хозяйств в удовлетворении потребностей населения только возросло. Домашнее хозяйство стало главным средством борьбы за выживание в новых условиях.

В условиях переходной экономики характеризуемой высокой инфляцией, безработицей, снижением уровня жизни домашнее хозяйство ис-

полняло роль буфера, между потребностями своих членов и жестко ограниченными возможностями их реализации.

В переходный период на смену товарному дефициту и несоответствию потребительских свойств товаров предпочтениям населения пришел дефицит платежеспособности. Для большинства населения проблема «нечего купить» превратилась в проблему «не на что купить».

Соответственно изменились и главные функции домашних хозяйств. Главными целями домашних хозяйств становятся противостояние инфляции (поиск дешевых товаров на удаленных оптовых рынках), преодоление нехватки денежных платежных средств. В результате увеличиваются затраты труда в приусадебных и тому подобных участках, расширяется список самооказываемых услуг, появляются челноки и т. д. Для людей с низким уровнем дохода нехватка денежных средств компенсируется ростом затрат времени в домашнем хозяйстве. Домашняя экономика значительной части населения в переходный период становится ощутимой по результатам и трудоемкой по исполнению.

Логично ожидать, что с переходом к развитой рыночной экономике, где $2/3$ населения относится к среднему классу, значение домашних хозяйств в удовлетворении потребностей населения уменьшится.

Однако практика, в том числе и российская, показывает, что и в новых условиях актуальность домашних хозяйств сохраняется. Оно берет на себя функцию удовлетворения эксклюзивных потребностей населения. Люди с достатком желают выделиться, их не устраивает унифицированная и стандартизированная продукция. В развитой рыночной экономике функция домашнего хозяйства – создание блага или предоставление услуги соответствующего индивидуальным запросам населения.

В заключении необходимо отметить, что выделение трех типов модели экономики весьма условно. В реальности существуют только их гибриды. Это значит, что в действительности три типа поведения домашних хозяйств сосуществуют и обслуживают потребности соответствующих социальных слоев населения.

Таким образом, домашняя экономика, будучи относительно обособленной от официальной экономики вырабатывает способы защиты домочадцев от порождаемых господствующей экономической системой проблем в области удовлетворения их потребностей.

ЗАДАЧИ ДЛЯ ГРУППОВЫХ ЗАНЯТИЙ ПРАКТИЧЕСКОГО ТИПА

I. Задачи на оптимизацию потребления

Задача 1.

Функция полезности имеет вид: $TU=4xy$, где X и Y – количество товаров. Расходы потребителя на эти два товара в месяц равны 1200 р., цена товара X – 400 р., товара Y – 300 р.

Определите оптимальный объем ежемесячных закупок двух данных товаров и соответствующее ему значение общей полезности.

Задача 2.

Потребитель расходует 200 руб. в неделю на покупку товаров А и В.

Наименование товара	Цена товара	Количество товаров	Общая полезность	Предельная полезность
А	7	20	500	20
Б	5	12	1000	30

Объясните, как должен поступать потребитель, чтобы максимизировать получаемую полезность при данном бюджете.

Задача 3.

Потребитель тратит 7 долларов в день на товары X и Y . Предельная полезность (MU) товара X для него равна $10-x$, где x – количество X в шт. MU товара $Y = 21-2y$, где y – количество Y в шт. Цена единицы товара $X = 1$ доллар, цена 1 единицы товара $Y = 1$ доллар.

Какое количество X и Y купит рациональный покупатель?

Задача 4.

Постройте кривую безразличия для двух абсолютно взаимозаменяемых товаров: пепси-колы и кока-колы, если их цены за литр равны 8 и 10 ден. ед. при бюджете на их потребление, равном 40 ден. ед.

II. Задачи на оптимизацию производства

Задача 1.

Фирма может использовать для производства некоторого товара три альтернативные производственные технологии – А, В и С. Технологии отличаются друг от друга соотношением ручного труда: технология А использует преимущественно механизированный труд, технология В – преимущественно ручной труд, технология С занимает промежуточное положение. Число работников обозначено через L , число единиц оборудования – через K . Заработная плата одного работника за месяц составляет 200

ден. ед., использование одной машины – 200 ден. ед. в месяц. Возможные объемы производства товара – 90, 180, 270 ед. на месяц.

Исходные данные – комбинации ресурсов для объема производства, равного 90 ед.

А		В		С	
(L), чел.	(K), ед.	(L), чел.	(K), ед.	(L), чел.	(K), ед.
1	4	3	3	6	1

1. Постройте ломаные изокванты для объемов производства.
2. Определите оптимальную технологию с помощью изокосты.
3. Найдите оптимальную комбинацию ресурсов для производства 180 ед. продукции и рассчитать необходимые расходы.
4. Как изменится состав оптимальной комбинации для объема, равного 180 ед., если фирма не может использовать более 6 единиц оборудования? Рассчитайте расходы в этом случае.
5. Пусть фирма может использовать столько единиц оборудования, сколько необходимо. Приведет ли к изменению производственной технологии повышение заработной платы до 300 ден. ед. в месяц, если стоимость содержания оборудования не меняется.

Задача 2.

Семья в составе трех человек (дедушка, отец и сын) организовали семейный бизнес по изготовлению столов и стульев. За год отец может изготовить 50 столов или 100 стульев, дедушка – 40 столов или 100 стульев, сын 100 столов или 150 стульев.

Постройте кривую производственных возможностей семьи.

Задача 3.

Вы открыли собственную фирму. По окончании года прибыль составила 10 млн ден. ед. Насколько прибыльным оказался ваш бизнес, принимая во внимание тот факт, что Вам пришлось оставить работу с зарплатой 2 млн руб. в год. Кроме того, для создания фирмы Вы вложили собственные денежные средства в размере 100 млн руб. Ставка банковского процента по вкладам составляет 20 % годовых.

Чему равна экономическая прибыль вашей фирмы?

III. Задачи на определение потерь и выигрыша от государственной политики

Задача 1.

Спрос на товар на внутреннем рынке описывается формулой $Q = 120 - 2P$, а предложение отечественных производителей: $Q = 4P - 8$. На

отечественный рынок проникает зарубежная фирма, обладающая преимуществом в издержках (средние издержки производства товара постоянны и равны 3, транспортные издержки считаем равными нулю), и начинает играть доминирующую роль.

Определите объем продаж фирмы-импортера и отечественных производителей и уровень благосостояния на внутреннем рынке, если:

- а) государство проводит либеральную внешнеторговую политику;
- б) государство вводит импортный тариф в размере 2 единиц;
- в) государство вводит импортный тариф в размере 4 единиц.

Рассчитайте показатели общественного благосостояния в каждом из трех представленных случаев и сделайте вывод о влиянии протекционизма на благосостояние в условиях несовершенной конкуренции.

Задача 2.

Из ниже перечисленного определите цену подчинения закону

Налоги – 40 ден. ед.

Стоимость разбирательств в арбитражном суде – 10 ден. ед.

Стоимость лицензии – 30 ден. ед.

Крышевание в теневой экономике – 30 ден. ед.

Стоимость разрешения споров с привлечением криминала – 20 ден. ед.

Откаты – 5 ден. ед.

Стоимость легализации незаконно полученных доходов – 10 ден. ед.

Задача 3.

Трансформационные издержки предпринимателя на производство единицы продукции имеет следующую структуру:

- амортизация – 10 ден. ед.

- стоимость использованного сырья – 10 ден. ед.

- зарплата рабочих – 20 ден. ед.

- рыночная цена товара – 60 ден. ед.

При какой величине налога предприниматель будет производить продукцию в легальной экономике?

Задача 4.

Трансформационные издержки предпринимателя на производство единицы продукции имеет следующую структуру:

- амортизация – 10 ден. ед.

- стоимость использованного сырья – 10 ден. ед.

- зарплата рабочих – 20 ден. ед.

- рыночная цена товара – 60 ден. ед.

При какой величине налоги предприниматель будет производить продукцию в теневой экономике?

Задача 5.

Предприниматель купил швейную машину (с НДС в 20 %) за 10 000 руб. Моторесурс швейной машины 1000 единиц продукции. На производство одной единицы продукции необходимо использовать 2 метра ткани стоимостью 20 рублей (с НДС). Плата рабочему за труд – 10 рублей за единицу продукции. Ожидаемая норма прибыли – 20 %.

При какой цене товара предприниматель получит ожидаемую прибыль? Определите величину изменения налогооблагаемой базы на прибыль при сокращении объёма производства на 10 %. Сколько денег не получит бюджет при данных условиях производства, если налог на прибыль составит 20 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Учебное пособие разработано коллективом авторов на основе научного исследования по теме «Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности на микроуровне». Пособие предназначено, в первую очередь, для курсантов и слушателей всех форм обучения, изучающих учебные дисциплины «Экономика» и «Теневая экономика». Может быть использовано в качестве материала для групповых занятий в виде семинаров или практических занятий, а также и для самостоятельного знакомства с основами экономической безопасности.

В пособии рассмотрены общие вопросы экономической теории и теории экономической безопасности, даны основные определения ряда категорий, используемых для раскрытия содержания понятия экономическая безопасность. К ним относятся понятия: «экономический интерес», «объекты и субъекты экономической безопасности», «экономическая угроза», «экономическая безопасность» и т. д. Авторы работы показали и раскрыли соотношение и взаимосвязь категорий: «потребности людей», «экономические интересы людей», «экономические угрозы» и «экономическая безопасность», что дает возможность более глубоко понять, что экономическая безопасность – это не только состояние, но и процесс определенных действий, направленных на ее достижение.

Кроме общих вопросов, связанных с раскрытием содержания понятия «Экономическая безопасность», в учебном пособии рассмотрены ключевые аспекты обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования на микроуровне, таких как домохозяйства и предприятия. В частности рассмотрены основные принципы поведения субъектов хозяйствования на рынке, условия, когда для обеспечения своей экономической безопасности домашние хозяйства и предприятия пользуются услугами теневой экономики.

Общепризнанным фактом является то, что основой национальной безопасности является экономика или экономическая безопасность. Экономическая безопасность представляет собой совокупность условий, благоприятствующих эффективному и динамичному развитию национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках, гарантирующую защиту от различного рода угроз и потерь, в том числе и военного характера.

Экономистов, изучающих экономику под углом зрения принципа безопасности, интересуют производственные отношения и соответствующая экономическая деятельность. Любой субъект рыночной экономики – предприятие, государство, мировое сообщество или индивид, вступая в производственное отношение, преследует цель – реализация экономического интереса. Так как в производственном отношении интересы контр-

агентов не совпадают, каждый субъект отношения становится потенциальным объектом экономической угрозы. При этом экономическая угроза выступает как потенциальная возможность потери экономической выгоды и как таковая является внутренним свойством любого производственного отношения, любой экономической системы.

Угрозы могут проявляться в различных формах и разновидностях, в частности, как целеустремленные враждебные намерения и действия одних субъектов против других, угрожающие жизнедеятельности людей последствия ошибок, просчетов, безответственных действий, риски, вызовы, предчувствие событий, способных причинить вред людям, и др. В самом общем виде при реализации экономической угрозы домашние хозяйства и предприятия не могут реализовать свои экономические интересы и несут потери в виде неполучения ожидаемой экономической выгоды.

Задача субъектов рыночной экономики, от которых зависит экономическая безопасность, минимизировать уровень экономических угроз, создать условия для того, чтобы они не реализовались. Для этого необходимо знать основные принципы функционирования экономических систем, соблюдать приоритет национальных интересов перед индивидуальными, принимать правильные обоснованные решения при разработке и предвзвешивании в жизнь экономической политики государства.

Предлагаемое учебное пособие призвано:

- способствовать углублению и закреплению знаний, полученных обучающимися на лекциях и в ходе самоподготовки по дисциплинам «Экономика» и «Экономическая безопасность»;
- развивать у обучающихся способность к творческому, самостоятельному анализу учебной и нормативной литературы;
- вырабатывать умение систематизировать и обобщать усвоенный материал, критически оценивать его;
- формировать и укреплять навыки практического применения своих знаний, аргументированного, логического и грамотного изложения своих мыслей;
- прививать обучающимся навыки комплексного системного подхода к изучению проблем обеспечения экономической безопасности личности, предприятий и государства;
- служить материалом для самопроверки при изучении и закреплении отдельных тем вышеназванных учебных дисциплин.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативные правовые акты

1. О безопасности : Федеральный закон № 390-ФЗ : (принят Государственной Думой 7 декабря 2010 года : одобрен Советом Федерации 15 декабря 2010 года) // Официальный интернет-портал правовой информации : URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 07.06.2022). – Текст : электронный.

2. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года : Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 07.06.2022). – Текст : электронный.

Учебная, научная литература и иные материалы

1. Вступление России в ВТО: изменение российского законодательства (подготовлено экспертами компании «Гарант») : URL: <http://www.base.garant.ru>58045577> (дата обращения: 05.07.2022). – Текст : электронный.

2. **Илюхина, Я. П.** Особенности транзакционных издержек в российской экономике и способы их снижения // Молодой ученый. 2016. № 10. URL: <https://moluch.ru/archive/114/29895/> (дата обращения: 05.07.2022). – Текст : электронный.

3. **Логинова, А. А., Харисова, Д. Т.** Угроза экономической безопасности России в условиях санкционного давления западных стран // Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород : НОО «Профессиональная наука» – 2017. № 10. URL: <http://edrj.ru/article/27-10-2017> (дата обращения: 09.07.2022). – Текст : электронный.

4. **Медушевская, И. А.** Транзакционные издержки коммерческой организации // Экономические науки. Управление экономикой. 2016. № 1 (4). – Текст : непосредственный.

5. **Рахматуллин, М. А.** Экономическая безопасность: проблемы, перспективы и тенденции развития : учебное пособие / М. А. Рахматуллин. – Уфа : Уфимский ЮИ МВД России, 2019. – ISBN 978-5-7247-0997-2. – Текст : непосредственный.

Учебное издание

Нугуманов Азат Римович
(кандидат юридических наук)
Ишмеева Анастасия Сергеевна
(кандидат экономических наук, доцент)
Субхангулов Рустем Раисович
(кандидат экономических наук, доцент)
Рахматуллин Мидхат Ахмедович
(кандидат экономических наук, доцент)

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА МИКРОУРОВНЕ**

Учебное пособие

Редактор *Е. А. Ермолаева*

Подписано в печать: 23.09.2022

Выход в свет: 30.09.2022

Гарнитура Times

Формат 60x84 1/16

Уч. изд. л.2,8

Усл.-печ. л. 3

Тираж 55 экз.

Заказ № 53

*Редакционно-издательский отдел
Уфимского юридического института МВД России
450103, г. Уфа, ул. Муксинова, 2*

*Отпечатано в группе полиграфической и оперативной печати
Уфимского юридического института МВД России
450103, г. Уфа, ул. Муксинова, 2*