**Оглавление**

1 Общественное производство и его основные стадии

2 Общественное разделение труда

3 Уровни и виды разделения труда

4 Абсолютные и сравнительные преимущества специализации

5 Экономическая интеграция и её формы

6 Крупное производство и малый бизнес

**1 Общественное производство и его основные стадии**

Производство (особенно современное) является процессом *общественным.* Это означает, что все людиработают сообща, в тесном взаимодействии и взаимозависимости друг от друга. Так, к примеру, из добываемой горняками ру­ды литейщики варят металл, который в свою очередь идёт на изго­товление оборудования для хлебозаводов. Результаты труда пека­рей потребляют все, в том числе и шофёры, доставляющие хлеб в магазины, бухгалтеры, начисляющие всем зарплату, а также врачи, поддерживающие всеобщее здоровье. И так далее: цепочка подоб­ных экономических взаимосвязей бесконечна.

*Общественным производством* (или воспроизводством) называ­ют весь процесс непрерывно повторяющегося хозяйственного кру­гооборота в обществе. В этом сложном, многообразном процессе обычно выделяют четыре основные стадии (рис.4.1). Исходным пунктом является → *производство,* в котором происходит само соз­дание благ - как материальных предметов, или товаров (еды, одеж­ды, мебели, компьютеров), так и услуг (транспортных, торговых, юридических, банковских, образовательных и др.). Производство - ключевая фаза экономического оборота, потому что без него невозможны и не нужны все остальные стадии.

Само производство

Потребление

Распределение

Обмен

Основы стадии общественного производства

Благодаря → *распределению* определяется доля каждого человека в произведённых продуктах. Эта доля зависит прежде всего от об­щего количества созданных благ и от конкретного вклада отдель­ного экономического субъекта1 в производство. Формами распре­деления здесь могут быть уже рассмотренные нами заработная пла­та, рента, процент, прибыль, различные гонорары2, а также сами произведённые продукты (например, в крестьянском хозяйстве).

Третья стадия - → *обмен -* охватывает систему связей и отношений, позволяющую производителям обмениваться продуктами сво­его труда. Скажем, сыродел нуждается не только в собственном сы­ре, но и в хлебе, посуде, обуви, телефоне, книгах и прочем. Всё это он может получить благодаря обмену, который в современных обществах рационально и удобно совершается через куплю-продажу то­варов и услуг с применением денег.

Наконец, → *потребление* означает использование созданных благ для удовлетворения разнообразных потребностей людей. Оно может быть *личным* (потребление населением пищи, одежды, жилищ, бытовых и других услуг) и *производственным* (использование стан­ков, машин, сырья, материалов и прочего в продолжающемся про­цессе производства). Таким образом, само потребление предпола­гает необходимость *общественного воспроизводства,* то есть посто­янного возобновления производства в обществе для восполнения потреблённых продуктов, а также для обновления и расширения круга жизненных благ.

Взаимосвязи и взаимодействие людей в общественном производстве имеют свои организационные формы. Важнейшими из них являются: *(1)* разделение, или специализация, труда и *(2)* экономическая интеграция. Рассмотрим эти формы подробнее.

**2 Общественное разделение труда**

Люди давно усвоили, что самообеспеченность и изолированное *натуральное хозяйство,* в котором производится весь набор необходимых продуктов, неэффективны. Человек, берущийся за лю­бую работу, может быть мастером на все руки, но в производитель­ности труда он явно не преуспеет. Вот почему в обществах издревле развивается *разделение труда* между производителями, то есть обо­собление различных его видов в форме *специализации* деятельности (от лат. specialis *-* особый - species *-* род, вид, разновидность).

*Специализация производства,* следовательно, - это такая его организация, при которой производители сосредоточиваются на вы­пуске определённых видов продукции. "Я гайки делаю, а ты для га­ек делаешь винты", - читаем у Смита (1-138). Отсюда ясно, что раз­деление труда одновременно предполагает и производственную *кооперацию,* или *кооперирование* (от лат. cooperatio *-* сотрудничество), то есть хозяйственные связи между специализированными предприяти­ями, взаимообмен продукцией, которую они выпускают. У специа­лизации, естественно, есть как плюсы, так и минусы (табл. 1)

Так, в числе главных преимуществ разделения труда преж­де всего ♦ *более рациональное использование факторов производства.* Отдавая всё свое время какому-то одному делу, люди легче овладева­ют необходимым мастерством и быстрее в нём совершенствуются.

В специализированном производстве гораздо меньше простоев оборудования, нет неизбежных потерь времени, связанных со сменой одного вида работы другим. Наконец, при региональном и между­народном разделении труда эффективнее используются географические, природно-климатические, хозяйственные и другие особенно­сти отдельных регионов и стран.

Второе достоинство - ♦ *возможность механизации производства.* Дело в том, что специализация предельно упрощает технологические операции. Ведь даже сегодня нет такого универсального станка, который бы превратил, скажем, ствол дерева в шкаф. Если же раз­бить эту работу на небольшие отдельные специализированные опе­рации, то применение машин, конвейеров, автоматики становится вполне возможным. В результате мощно растёт производитель­ность труда, расширяется выпуск продукции, обеспечиваются его массовость и удешевление. А это дает ещё одно преимущество специализации - ♦ *рост эффективности производства.*

Среди основных недостатков разделения труда выделяются - *монотонность и нудность специализированного труда.* Здесь рабоник - часто механический исполнитель заданных машиной движе­ний. Ом "привязан" к относительно узкому роду деятельности, и в случае безработицы ему труднее найти другое рабочее место. Осо­бенно изматывающе действует на людей жёсткая "встроенность" в конвейерные технологии. "Рабочий на конвейере, будто узник, то­лько и думает о том, как бы вырваться из этого ада", - с сочувстви­ем отмечает в своём романе "Колёса" Артур Хейли (45-203).

Далее, чем дробнее разделение труда, тем больше производители --- *зависят друг от друга.* Сбои в одном звене сразу сказываются на всей цепочке. Поэтому следует избегать чрезмерно узкой специали­зации, чтобы не получилось, как в шутке у Достоевского: один док­тор лечит нос, а другой переносицу. Наконец, массовое специали­зированное производство, с его неизбежной стандартизацией, нередко удручает и v? *однообразием выпускаемой продукции.*

И все же плюсы разделения труда явно перевешивают его мину­сы. Именно массовость и относительная дешевизна изделий специа­лизированного производства (особенно таких, как телевизоры, хо­лодильники, стиральные машины, компьютеры и пр.) делают их *доступными* для широких слоев населения.

**3 Уровни и виды разделения труда**

Принцип общественного разделения труда используется во всех хозяйственных звеньях, по-этому есть возможность выделить шесть основных *уровней* специализации. Так, --- *внутрифирменное* разделение труда предполагает его обособле­ние в рамках каждого предприятия - по участкам, цехам, отделам, профессиям и так далее. Специализация ---- *по предприятиям* озна­чает, что отдельные заводы и фабрики концентрируются на произ­водстве определённой продукции (например, молочный комбинат, хлебозавод, мебельная или текстильная фабрика и др.).

По предприятиям

Разделение труда

Внутрифирменное

По отраслям

По группам отраслей

По территориям

международное

Уровни разделения труда

*Отраслевой* уровень **разде­ления труда** (нефтяная, уголь­ная, пищевая, другие отрасли) дополняется делением эконо­мики - ***по группам отраслей* на три** весьма крупные сферы (табл.4.2): первичную и **втори­чную** (которые связаны **между** собой технологической цепо­чкой "добыча - переработка"), **а также всё** более самостоятельную и стремительно **расту­щую сегодня сферу услуг. Сле­дующий,** уже пятый уровень общественного разделения труда - --- *территориальный.* Он подразумевает специализацию хозяйственной деятельности по различ­ным регионам и зонам страны в зависимости от наличия ресурсов, природных условий, традиций местного населения и пр. К примеру, если брать Российскую Федерацию, то наша Западная Сибирь сосредоточена на нефтегазодобыче, Краснодарский край - на выра­щивании зерна, Новосибирск, Санкт-Петербург, Москва - главным образом на научно-исследовательских работах.

Наконец, --- *международное* разделение труда предполагает специализацию на определённом производстве уже целых стран. Так, Бразилия и Колумбия являются крупными поставщиками на ми­ровой рынок кофе, ЮАР - золота, Саудовская Аравия - нефти, Япония - автомобилей, телеаппаратуры.

В современном мире в условиях растущей глобализации только самые неразумные государства могут придерживаться неэффектив­ной политики *автаркии,* то есть хозяйственной обособленности, изолированности от остального мира. Большинство же стран активно взаимодействуют, рационально и обоюдовыгодно обеспечивая друг друга нужной продукцией.

Помимо рассмотренных уровней общественного разделения тру­да, в --- *промышленности* выделяют три основных вида специализа­ции производства: предметную, подетальную и технологическую, или стадийную (табл.4.3). Они различаются в зависимости от того, что служит объектом специализации: завершённое производством готовое изделие *(предмет),* одна из его *деталей* или отдельный этап *(стадия)* технологического процесса.

В --- *сельском хозяйстве к* давно существующим крупным разде­лениям труда (растениеводству и животноводству) добавляются мно­гочисленные мелкие разветвления: зерновая, мясная, молочная, овощеводческая и другие специализации. При этом учитываются природно-климатические условия, необходимость чередования и рациона­льного сочетания различных видов производства

**4 Абсолютные и сравнительные преимущества специализации**

Экономическую эффективность общественного разделения труда, или специализации производства*,* можно оценивать в двух основных вариантах: по абсолютным и сравнительным преиму­ществам. Первые из них *- --- абсолютные преимущества специализации* - проявляются, когда тот или иной производитель (отдельный рабо­тник, фирма, страна) имеет явное превосходство над другими в ма­стерстве, производительности труда или издержках производства. Так, если Петров лучший столяр, чем Иванов, а последний превосхо­дит Петрова в качестве архитектора, то ясно, что специализация первого в столярном деле, а второго в архитектуре даст положитель­ный эффект. Другой пример: если издержки производства хлопка ниже в Узбекистане, а льна - в России, то этим странам абсолютно выгодны специализация и взаимообмен данными товарами.

Иное дело - --- *сравнительные преимущества специализации.* Они менее наглядны, поэтому для их выявления необходимы более кон­кретная иллюстрация и некоторые расчёты.

Так, продолжая наш *пример* с двумя специалистами - столяром и архи­тектором, допустим, что последний (архитектор) к тому же высококвалифи­цированный, умелый столяр. Предположим далее, что ему понадобился кни­жный шкаф. Тогда возникают две производственные альтернативы.

*(1)* Архитектор мог бы изготовить шкаф сам. Но при этом ему пришлось бы на 20 часов оставить свою работу по специальности и понести вменённые издержки (потери от невыполненных архитектурных заказов), ска­жем, в размере 1200 денежных единиц (д.е.): условную стоимость 1 часа труда архитектора (60 д.е.) умножаем на 20 часов.

*(2)* Другая альтернатива для архитектора - нанять столяра, который изготовит шкаф, пусть, за 25 часов и, при часовой ставке в 20 д.е., потребует за свою работу 500 д.е. (25 \* 20). Для наглядности сведём все цифры в табл.4.4.  
Сопоставив теперь стоимость найма столяра с вменёнными издержками при  
изготовлении шкафа самим архитектором (500 д.е. < 1200 д.е.), делаем обосно­ванный вывод в пользу столяра.

Таким образом, даже несмотря на то, что наш архитектор луч-ше, чем столяр, справляется и с архитектурной, и со столярной ра­ботой, для него всё-таки *сравнительно* выгоднее продолжать свою *специализацию* в архитектуре, а для изготовления шкафа нанять дру­гого *специалиста -* столяра. Вывод: специализация может быть экономически эффективна в любой хозяйственной ситуации. Концентрация усилий на одном, правильно выбранном, направлении и рациональное кооперирова-ние (обмен) с другими производителями всегда обеспечивают или абсолютно, или относительно больший экономический эффект.

**5 Экономическая интеграция и её формы**

Другой важной формой организации хозяйственных процессов является экономическая интеграция. Сам термин "интеграция" (от лат. *integratio -* восстановление — от integer *-* целый) означает объединение в целое каких-либо частей. Под *интеграцией* же в экономике понимают *объединение в общую систему* различных хозяйственных звеньев: как отдельных фирм, так и целых отраслей или даже национальных хозяйств ряда стран. При этом объединение на уровне фирм (путём их слияния или поглощения друг дру­гом) происходит в трёх основных формах (рис. 4.3, 4.4, 4.5).

\* *Горизонтальная интеграция -* это объединение фирм, произво­дящих *однотипную* продукцию (скажем, хлебозаводов, фабрик-пра­чечных, банков, дизайнерских1 или рекламных агентств и т.д.).

\**Вертикальная интеграция* охватывает предприятия, связанные единой производственной или производственно-сбытовой *цепочкой* [например, добыча алюминиевой руды (бокситов) - переработка её в глинозём - производство алюминия - выпуск изделий из него].

*\*Конгломератная интеграция* имеет место, когда создаются так называемые *конгломераты1,* т.е. такие объединения предприятий, которые производят *разные* това­ры и услуги. При этом сам про­цесс расширения номенклатуры2 выпускаемой продукции с целью *разнообразия* хозяйственной дея­тельности называется *диверси­фикацией* производства [от лат. divers *(us) -* разный, различный + facere *-* делать]. Диверсификация

(разнообразие) бизнеса - это в первую очередь путь к экономиче­ской безопасности. "Вкладывай то, что имеешь, в разные дела, -советует Библия, - ибо не знаешь, какая будет беда на земле"(6,36-Екк 11:2). Диверсификация, кроме того, часто привлекает компании тем, что позволяет им гибко маневрировать внутри себя хозяйственными ресурсами, перебрасывая их из малодоходных в высокодо­ходные отрасли. При этом недобор прибылей в одних сферах бизнеса компенсируется повышенными до­ходами в других. Однако и здесь важно помнить о мере. Чрезмерная хозяйственная "разбросанность", неспособность фирмы мощно про­явить себя на каком-то одном-двух магистральных направлениях де­ятельности со временем могут рас­строить её финансовое состояние, а то и привести к банкротству.

Так произошло с некогда процветавшей южнокорейской компанией "Daewoo*"("Дэу"),* которая явно *"переборщила" с диверсификацией,* взявшись за слишком многое - производство автомобилей, электроники, строительство, торговлю; телекоммуникации, гостиничный, страховой бизнес и пр. К лету 1999 года конгломерат окончательно утонул в огромных долгах (десятки мил­лиардов долларов!) и практически полностью пошел с молотка.

**6 Крупное производство и малый бизнес**

Естественным результатом хозяйственной интеграции является \* *крупное производство.* Причём в принципе укрупнение производства - закономерный и прогрессивный процесс (рис.4.6). Оно ускоряет НТП и даёт экономию затрат [благода­ря крупномасштабности выпуска массовой стандартной продукции - так называемый *эффект масштаба,* сокращающий (в расчете на единицу продукта) расходы на производство, транспорт, управление, сбыт, рекламу и прочее]; увеличивает возможности специализации; повышает эффективность использования мощного оборудования (подъёмных кранов, гигантских прессов, комбайнов); уменьшает хозяйственный риск. Недаром на рубеже XX-XXI веков тенденция к слиянию компаний в передовых странах значительно возросла.

Однако укрупнение предприятий эффективно лишь до опреде­лённого предела, за которым производство становится громозд­ким, негибким, трудноуправляемым и экономически нецелесооб­разным, так как начинают возрастать средние издержки фирм.

Кроме того, экономике нужен *и \* малый бизнес* - индивидуаль­ные, семейные, небольшие кооперативные предприятия. Среди них особое, почётное место занимают *фермерские хозяйства* (от лат. firmus *-* крепкий, прочный). Они на деле и каждый день претворяют в жизнь известную формулу Уильяма Петти "труд есть отец и ак­тивный принцип богатства, а земля - его мать"( 10-1,432).

Понятно, что *крестьяне* проигрывают мощным агропромышленным комплексам (АПК) в эффективности. Они, кроме того, страдают от хроничес-кого и растущего диспаритета цен1 на промышленную и земледельческую про­дукцию. Многие разоряются, но их места занимают новые смельчаки.

**Зато** (NB) ***фермерские хозяйства* органичнее и** "духовнее" для **человека-**производителя, **ближе к** земле. **Они экологичнее,** теплее, семейнее, **воспитате-**льнее; в них больше **трудолюбия и** работы с душой; **наконец, именно там на­иболее надёжно хранятся самобытные** *традиции народа.* **"Хлебопашцы,** что ноги **у** государства,- ещё в XVII] **веке** отмечал **Монкретьен — они** поднимают **и несут** всю тяжесть его тела"(5-57).

**Вот почему** в "мудрых" **странах (Великобритании. Финляндии, США и** др.) государства **оказывают** крестьянам **безвозмездную финансовую** помощь **(субсидиями),** не допуская их поголовного разорения **или поглощения АПК. В своё время Ленин пренебрежительно отзывался о представите-лях малого бизнеса как об обречённых на гибель "мелких хозяйчи­ках", которые только "развращают пролетариат" и "не могут быть двигателями нового"(23-41,27; 38,133). Но "хозяйчики" оказались ва­жными и полезными элементами для растущих систем.**

Подсчитано, что сегодня в развитых странах примерно на каж­дые 30 человек приходится одно малое предприятие. И это не слу­чайно, поскольку у таких предприятий есть важные *преимущества:* • высокая степень специализации производства и эффективного межфирменного кооперирования, больше возможностей работы по индивидуальным заказам; • большая гибкость и быстрота реакции на новые идеи и вызовы рынка, большая устойчивость в кризисных ситуациях; • меньшая заорганизованность и регламентация труда, шире поле для проявления личной инициативы, творчества, разум­ного риска; • более благоприятный психологический климат и бо­льший демократизм в трудовом коллективе. Наконец, • малый и средний бизнес - это бескрайняя "целина" для предпринимательской активности, мощный резерв для увеличения занятости и, как говорит Егор Гайдар, "главный "инкубатор" среднего класса"(13-211).

Изобретательность предприимчивых людей неистощима. Так, на Западе сегодня распространяются своеобразные *кооперативы взаимопомощи,* участники которых обмениваются друг с другом своими профессиональными услугами (скажем, электрик оборудует бухгал­теру дом, бухгалтер ведёт расчёты для адвоката, адвокат защищает интересы электрика в суде и т.п.).

В России благотворность предприятий малого бизнеса уже подтверждает опыт Ижевска, Самары, Москвы и др. Но по стране в цепом малых пред­приятий явно недостаточно: всего лишь 6 в расчете на одну тысячу жителей (для сравнения: во Франции - 35, а в США - 74). Подсчитано, что *в оптимуме* такие предприятия должны давать до 20% ВВП (валового внутреннего про­дукта), до 50% доходов в бюджет и до 70% всех рабочих мест.

Для достижения этого *малый бизнес нуждается в благоприятных условиях,* а их у нас в России по крайней мере в 1990-х годах не было: государство душило предпринимателей налогами, чиновничьим рэкетом1, чрезмерными регламентация ми и контролем, к тому же мало поддерживая в правовом и финансовом отношениях. Здесь более чем уместно прислушаться к дельному совету Розанова и "начать помогать тому, кто "везёт вог"„ (33-276). Таким образом, современная экономика, словно огромный теат­ральный зал, *"многоярусна";* в партере расположились крупные пред-приятия, а в бенуаре, бельэтаже и ярусах - океан средних и малых бизнесов. И для всех находятся свои хозяйственные ниши.

К примеру, большой бизнес эффективен в *массовом* производст­ве и во *внедрении* новых продуктов, технологий; малый - в выпуске *мелких* серий продукции, в сфере услуг, а также в *разработке* но­вых, экономически небезопасных проектов, где важно, чтобы "пер­вую борозду" прокладывали минимальные по размерам, гибкие биз-несы [подобный "первопроходческий" капитал называют "рисковым" или *венчурным* (от англ. venture *-* рискованное предприятие)].

Сегодня большие и малые фирмы не только конкурируют или просто "сосуществуют", но и тесно *сотрудничают.* Скажем, неболь-шие компании часто изготавливают и поставляют крупным фир­мам отдельные узлы и детали будущих изделий.

В других случаях используется *система франчаиза,* или франчайзинг {от англ. franchise *-* право, привилегия). --- *Франчайз -* это договорная система, при которой крупная компания *(франчайзер)* предоставляет небольшим фи­рмам (операторам, или *франчайзй}* право реализации своей продукции от ее имени. Так действует, например, сеть предприятий стандартизированного пи­тания под всемирно известной маркой "Макдбналдс" (англ. МсDonald's).

При этом - *франчайзер* оказывает фирме-оператору консультационную, маркетинговую, техническую и другую помощь, одновременно осуществляя контроль за её работой. А - *франчайзй* выплачивает своему покровителю

и поддерживая репутацию общей торговой марки.

От сотрудничества в выигрыше все. *Для франчайзера -* это расширение сбыта, экономия капитала, снижение риска. *Дня франчайзй -* возможность бизнеса под авторитетной маркой и экономия расходов (на маркетинге, рек­ламе, на раскрутке бизнеса). Для *общества* выгода в том, что становится бо­льше рабочих мест, расширяется предложение товаров и услуг, повышается гибкость реакции производства на запросы рынка,

Таким образом, франчайэ - это эффективная система подключения всё новых и новых точечных бизнесов к целой предпринимательской сети уже работающего и хорошо отлаженного большого бизнеса.