

Рецензенты:

преподаватель экономической теории профессионального лицея
экономики и управления № 334 г. Москвы *Н. Н. Нечаева*;
зам. начальника управления начального профессионального образования
Минобразования России, канд. экон. наук *В. С. Гринько*

Соколова С.В.

С 594 Основы экономики: Учеб. пособие для нач. проф. образования / Светлана Владимировна Соколова. — 2-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2005. — 128 с.
ISBN 5-7695-1121-4

В соответствии с программой курса «Экономика отрасли и предприятия» раскрыты основные понятия макро- и микроэкономики, бизнеса, а также рассмотрены вопросы предмета и основных этапов развития экономической теории.

Для учащихся учреждений начального профессионального образования.

УДК 33
ББК 65.01

© Соколова С.В., 2002
© Образовательно-издательский центр «Академия», 2002
© Оформление. Издательский центр «Академия», 2004

ISBN 5-7695-1121-4

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в России наблюдается значительный интерес к более глубокому пониманию проблем экономической жизни. Благополучие людей, их обеспеченность всем необходимым зависят от состояния экономики, правильного ведения хозяйства. Все наше существование тесно связано с экономикой. Экономическая ситуация непрерывно меняется, особенно в России. Изменяются научные представления об экономических объектах, процессах; отношения и управление ими со стороны государства, общества, предприятий, граждан.

Экономика — это не только хозяйство, но и наука о хозяйстве, наука не менее точная, чем физика, химия или математика. Экономическая наука необъятна, поэтому учебный курс сконцентрирован на вопросах, объясняющих, как устроена современная экономика — та, в которой господствует покупатель, а не продавец, в которой дефицит товаров сменился их изобилием.

Главной задачей данного учебного пособия является ознакомление учащихся с основами рыночной экономики, включая некоторые вопросы экономической теории, общественного производства, собственности, макро- и микроэкономики.

Специфика учебного пособия — ориентация на развитие экономической эрудиции. Простые и важные знания, научные представления об экономике помогут лучше понять экономические явления.

Автор надеется, что пособие поможет учащимся при самостоятельной работе над программным материалом.

Глава 1

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ

1.1. Роль и сущность экономики

Современный человек имеет разнообразные потребности. Он нуждается в реализации себя как творческой личности, в создании семьи, в гарантиях своей жизненной безопасности. Однако осуществление всего этого невозможно без удовлетворения основных материальных потребностей человека — потребностей в воде, пище, одежде и жилье. Обеспечением этих потребностей, т.е. созданием материальных условий для жизни человека, и занимается экономик.

Слово «экономика» означает управление домашним хозяйством. Экономика в современном понимании — это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей отдельных людей и общества в целом путем создания необходимых жизненных благ. В современных условиях в эту систему входят производство и инфраструктура. Существуют следующие толкования экономики:

- экономика — это совокупность общественных отношений, связанных с производством и всей хозяйственной деятельностью людей;
- экономика — это хозяйство отдельного района, страны, группы стран, всего мира;
- экономика — это научная дисциплина, изучающая какую-либо область хозяйственной жизни общества.

На их основе можно предложить и наиболее общее определение: **экономика** — это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

Предметом экономики как научной дисциплины является экономическая жизнь, т.е. хозяйственные связи и отношения и экономическое поведение людей. Конкретно экономическая наука занимается вопросами ценообразования, организации и регулирования экономики, инфляции, общественных отношений в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Человеческие потребности в новых благах практически безграничны, а ресурсы для их создания ограничены, поэтому внимание

ученых-экономистов направлено на поиск путей эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов в производстве материальных благ для максимального удовлетворения потребностей людей. Это и есть главный предмет экономической теории.

В экономической теории при исследовании хозяйственных процессов применяют ряд общенаучных методов познания. Важнейшими элементами экономического исследования (познания) являются:

- *наблюдение* за экономическими процессами в их реальном виде и сбор фактов, происходящих в действительности (например, наблюдение и сбор фактической информации о ценах на какой-либо товар);
- *эксперимент* — проведение искусственного научного опыта, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия;
- *моделирование* — изучение социально-экономических явлений по их теоретической модели (например, моделирование на компьютерах);
- *метод научных абстракций*, или абстрагирование, используется для выработки отвлеченных понятий — так называемых абстракций, или категорий (таких как цена, деньги, дешевый, дорогой и т.д.);
- *метод анализа и синтеза*, предполагает изучение социально-экономических явлений как по частям (анализ), так и в целом (синтез). Благодаря сочетанию анализа и синтеза обеспечивается системный, комплексный подход к сложным (многоэлементным) объектам исследования, позволяющий выделить две модели экономики: микро- и макроэкономику.

• *Микроэкономика* рассматривает отдельные элементы (части) хозяйственных систем. *Макроэкономика* исследует хозяйственные системы в целом: мировая экономика, национальное хозяйство и т.д.

- *индукция* — способ рассуждения от частных (отдельных) фактов, положений к общим выводам;
- *дедукция* — способ рассуждения, при котором новое положение выводится чисто логическим путем от общих положений к частным выводам.

• Экономика выполняет ряд функций: познавательную, методическую, образовательную и практическую. *Познавательная функция* состоит в том, чтобы изучать и объяснять экономику общества; *методическая функция* заключается в том, что экономическая теория служит базой для всей системы экономических наук. Благодаря *образовательной функции* экономической теории многие люди самых разных профессий могут овладеть экономической культурой. Экономические знания позволяют людям чувствовать себя увереннее и самостоятельно принимать оптимальные хозяйственные решения в различных жизненных ситуациях. *Практичес-*

кая функция заключается в разработке конкретных принципов и способов рационального хозяйствования.

1.2. Эволюция развития экономической науки

Экономика как категория зародилась в глубокой древности и прошла длительный и сложный путь становления и развития. Активное развитие экономической теории началось в эпоху зарождения капитализма. Исследователи этапов развития экономической науки выделяют различные научные школы и направления (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основные этапы развития экономической теории

Меркантилизм — первая школа буржуазной экономической теории. Основными представителями эпохи заката феодализма (XVI—XVII вв.) были купцы. Им нужны были теории развития торговли и обогащения, и они получили их от меркантилистов. Наибольшего развития меркантилизм достиг в Англии — в стране с самой передовой в то время экономикой. Видными представителями этой школы были англичанин Томас Ман (1571—1641) и француз Антуан де Монкретьен (1575—1621).

Меркантилисты проповедовали следующие идеи:

- главным богатством общества являются деньги (золото и серебро);
- главным источником этого богатства служит сфера обращения (торговля и денежный оборот);

• государство должно помогать обогащению общества своей активной и целенаправленной экономической политикой.

Недостатком данной теории является преувеличение хозяйственного значения сферы обращения и недооценка сферы производства.

Классическая школа физиократов, или классическая буржуазная политическая экономия. Видные представители этой школы — французские экономисты XVIII в. Франсуа Кенэ (1694—1774) и Анн Робер Жак Тюрго (1727—1781).

Физиократия означает власть природы. В отличие от меркантилистов, Ф. Кенэ и его последователи источником богатства общества считали производство, а не обращение. Но при этом единственной производительной отраслью, по их мнению, было сельское хозяйство — сфера, где создается новое богатство (так называемый «чистый продукт»). Промышленность и другие неземледельческие отрасли определялись как «бесплодная сфера», которая не приносит ничего нового, лишь преобразует продукты природы и земледелия. Аграрный сектор Франции находился в то время в кризисном состоянии, а промышленность обслуживала в основном сферу обращения. В этих условиях физиократы выступали за приоритет сельского хозяйства в экономике и его эффективное развитие на капиталистической основе.

Рыночная школа классиков. Яркими представителями этой школы были шотландский экономист и философ Адам Смит (1723—1790) и английский экономист Давид Рикардо (1772—1823). В отличие от физиократов они полагали, что всякое производство (а не только земледелие) увеличивает богатство общества, т.е. служит источником прибыли, и выдвигали ряд новых концепций, из которых наиболее актуальной и в настоящее время является стимулирование хозяйственной деятельности человека. Основные идеи рыночной школы классиков: источник богатства общества — это производство, а наиболее благоприятные условия для его эффективного развития возможны при свободной и конкурентной рыночной экономике, без вмешательства в нее государства.

Марксистская экономическая теория. Основположники теории — немецкий экономист и социолог Карл Маркс (1818—1883) и его соратник Фридрих Энгельс (1820—1895) — дали анализ капиталистической системы хозяйствования. Основные идеи данной экономической теории: капиталистическое производство несостоятельно; частную собственность на средства производства, эксплуатацию рабочих, кризисы необходимо уничтожить и построить социализм с общей собственностью и руководством экономикой во благо всего общества.

Линия «экономикс». В противоположность непримиримо и революционно настроенным марксистам, некоторые западные экономисты конца XIX — начала XX вв. предлагали идею особого на-

правления в экономике — «экономикс», сторонники которого взяли курс на сознательный уход от классово-политических оценок экономических процессов и отказ от идеологизации в экономике.

Неоклассическое направление «экономикс», основоположником которого был английский экономист Альфред Маршалл (1842—1924) возникло в 70-е годы XIX в. Представители этого направления обосновывали и защищали известный классический принцип — конфронтацию (противостояние) в экономике, а главная идея состояла в том, что частнопредпринимательская рыночная система способна к саморегулированию и поддержанию экономического равновесия. Государству не следует вмешиваться в конкурентный рыночный механизм, оно должно лишь создавать благоприятные условия для его действия.

Кейнсианское направление «экономикс» сформировалось в 30-х годах XX в. и названо по имени английского экономиста Джона Кейнса (1883—1946).

Разрушительный экономический кризис 1929—1933 гг. позволил экономистам, представляющим это направление, сделать следующие выводы:

- рынок не способен обеспечить стабильность экономического роста и успешное решение социальных проблем;
- государство должно через бюджет и кредит регулировать экономику, устраняя кризисы, обеспечивая полную занятость населения и высокий рост производства.

Кейнсианство и неоклассицизм в XX в. были основными конкурентами в экономике по вопросу об экономической роли государства.

Вывод. Ни одна теория не может претендовать на абсолютную и вечную истину. Каждая школа страдает односторонностью и преувеличениями, отражает интересы определенной социальной группы и определенного периода. Следовательно, общество в своем развитии не должно опираться только на какую-либо одну экономическую теорию.

1.3. Общественное производство и его основные стадии

Хозяйственная деятельность людей представляет собой очень сложный комплекс разнообразных явлений и процессов, состоящий из четырех основных стадий: производства, распределения, обмена и потребления. Целесообразно дать краткую характеристику каждой стадии.

Производство — исходная, ключевая фаза экономического оборота (без него невозможно существование всех остальных стадий), в которой происходит создание материальных благ (продукции, товаров и услуг, необходимых человеку).

В процессе *распределения* устанавливается доля каждого человека в произведенных продуктах. Эта доля зависит от общего количества созданных благ и конкретного вклада отдельного экономического субъекта (т.е. действующего лица) в производство.

Обмен — это система, позволяющая производителям обмениваться продуктами своего труда и осуществляющая движение материальных благ и услуг от одного субъекта к другому, а также форма общественной связи производителей и потребителей. Обмен в современных обществах рационально и удобно совершается через куплю-продажу товаров и услуг с применением денег.

Потребление — это использование созданных благ для удовлетворения потребностей людей. Различают производственное и личное потребление. Производство — это основа жизни и источник прогрессивного развития человеческого общества. Распределение и обмен — это сопутствующие стадии, связывающие производство с потреблением. Производство, являясь первичной стадией, «служит» потреблению, которое представляет собой конечную цель и мотив производства: поскольку в процессе потребления продукт используется, то потребление диктует новый заказ производству. Удовлетворенная потребность рождает новую потребность, развитие потребностей является движущей силой развития производства. Распределение и обмен продукта зависят от производства, так как распределять и обменивать можно только то, что произведено. Но в то же время распределение и обмен не пассивны по отношению к производству, а оказывают на него активное воздействие.

1.4. Три главных вопроса экономики

Основным условием успешного функционирования экономической системы является выбор наиболее эффективного способа использования факторов производства для разрешения объективного противоречия между безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов для их удовлетворения.

Организуя свою хозяйственную деятельность люди (и общество в целом) вынуждены постоянно искать ответы на три главных вопроса экономики:

- что и в каком количестве производить, т.е. какие товары и услуги должны быть предложены потребителям для удовлетворения их потребностей в настоящем и будущем?
- как производить, т.е. какой из способов изготовления выбранных товаров и услуг следует применить?
- для кого производить, т.е. каким образом распределять произведенные товары и услуги, кто может претендовать на их получение в свою собственность?

Глава 2

ФАКТОРЫ СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

2.1. Ключевые элементы производства

Природа не предоставляет человеку необходимые ему блага, поэтому для удовлетворения разнообразных материальных потребностей людей необходимо их производство, т.е. процесс создания материальных благ. Производство предполагает функционирование в обществе определенных производительных сил, включающих в себя ряд ресурсов и факторов производства. Ресурсами называют то, что используется или подлежит использованию в экономике. Ресурсы, необходимые для осуществления процесса производства, называют факторами производства. На всех этапах развития человечества главными факторами производства выступали труд (рабочая сила как человеческий фактор) и средства производства (вещественный или материальный фактор).

Труд — это совокупность физических и интеллектуальных способностей человека, т.е. его рабочая сила, которую он использует в процессе производства. Труд человека, его рабочая сила — главный ресурс экономики.

Труд можно определить как целенаправленную деятельность людей по созданию жизненных благ, важнейшим показателем которой является производительность труда, т.е. его продуктивность, результативность. Производительность труда оценивают либо количеством продукции, изготовленной в единицу времени, либо временем, затраченным на изготовление единицы продукции.

Благодаря повышению производительности труда экономятся трудовые ресурсы, удешевляется производство, растет богатство общества.

Другим главным фактором производства являются средства производства — материальные ресурсы, включающие в себя средства труда и предметы труда.

Средства труда, или основные средства производства, — это то, с помощью чего люди создают необходимые блага (инструменты, машины, оборудование, производственные сооружения и т.п.).

Предметы труда — это то, на что люди воздействуют в процессе труда; они составляют материальную основу будущего продукта (природное сырье, материалы, энергия и т.д.).

Природные ресурсы (данные самой природой) — это все естественные ресурсы, используемые человеком в процессе производства: вода, леса, сельскохозяйственные угодья (пашня, луга), природное сырье и др. (обобщенно их часто называют одним словом — *земля*).

Произведенные людьми средства производства часто называют *капиталом*, различая при этом *реальный*, или физический, капитал (сами средства производства) и *денежный*, или финансовый, капитал (например, деньги для закупки средств производства).

Кроме того, реальный капитал имеет еще одно название — инвестиционные ресурсы (или товары), так как они предназначены для инвестиций (капиталовложений) в экономику.

В качестве ключевых факторов современной экономики необходимо выделять организацию и технологию производства. Характерной чертой современного производства является использование информационных или информационно-компьютерных технологий. На основании этого особое значение приобретает такой новый фактор производства, как информация.

Каждый экономический ресурс имеет конкретного хозяина и является платным. Естественно, что владельцы ресурсов хотят получить доход от их использования. Однако доход одних людей — это всегда увеличение расхода (выплата, плата) для других. Доход владельцев ресурсов за их хозяйственное применение одновременно является платой, которую вносят пользователи ресурсов — предприниматели. Таким образом, плата и доход — это «две стороны одной медали».

Когда говорят о плате за экономические ресурсы (рис. 2.1), то обычно выделяют три их вида (труд, природные ресурсы и капитал) и три вида доходов (зарплата, рента и процент).

Однако для производства перечисленных ресурсов недостаточно, необходима еще одна движущая сила — *предприниматель* (организатор производства), который, осуществляя предпринимательскую деятельность, соединяет ресурсы в единый хозяйственный комплекс, оплачивает их и использует в производстве.

Основными направлениями предпринимательства являются:

- инновационная деятельность;
- коммерция (торговля);
- финансовые операции;
- коммерческое сотрудничество.

Заработная плата — это плата работнику за труд, за использование его рабочей силы.

Рента представляет собой регулярную плату предпринимателя (арендатора) владельцам земли, рудников, лесов и других природных ресурсов за использование их собственности. Главным природным ресурсом является земля, поэтому размер земельной ренты определяют в первую очередь спросом на землю. Земельная рента

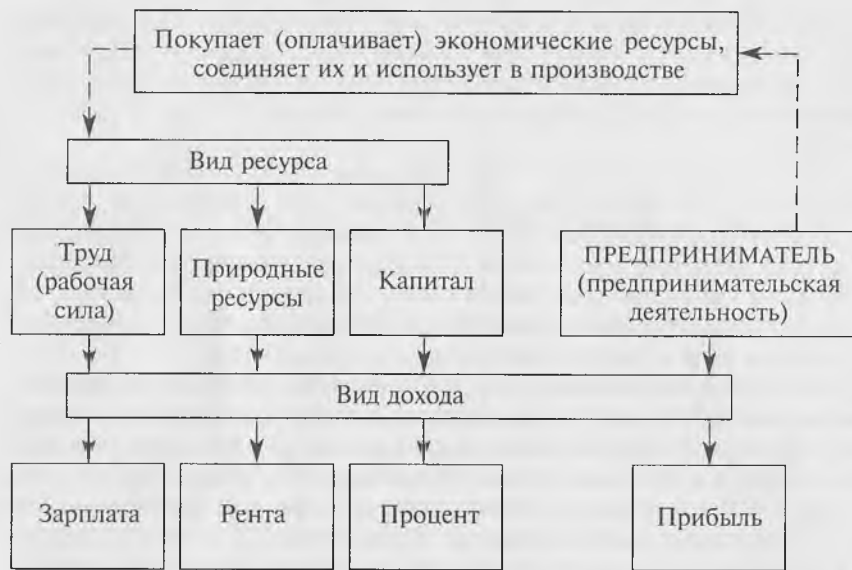


Рис. 2.1. Основные виды ресурсов производства и доходов от их использования

всегда вызывает споры в обществе, так как значение ее неоднозначно: для арендатора она является платой за главный сельскохозяйственный ресурс и входит в издержки производства; для землевладельца — это обычный доход на вложенный в землю капитал; наконец, для общества эта рента — своего рода дань, которую выплачивают землевладельцам покупатели сельскохозяйственной продукции. Очевидно, что наличие у земли хозяина и ее платность часто способствуют повышению эффективности использования земельных ресурсов.

Процент (в данном случае) — это плата предпринимателя (заемщика) любому физическому или юридическому лицу (кредитору), которое предоставило ему свой денежный, или реальный, капитал, за пользование этим капиталом. Кредитором может быть банк, ссудивший предпринимателю деньги на покупку средств производства; держатель облигаций фирмы, одолживший ей часть своих денег; любой арендодатель, сдавший в аренду принадлежащие ему хозяйственные постройки, оборудование и другие капитальные ресурсы. Доход предпринимателя — это *прибыль*, т.е. вознаграждение (плата) предпринимателю за работу (расходование) его предпринимательских способностей, т.е. за то, что он оплатил и собрал вместе трудовые, природные и капитальные факторы производства, а также организовал их хозяйственное функционирование и взял на себя ответственность и риск за их эффективное использование. В любом бизнесе риск неизбежен. Прибыль (если она полу-

чена) — это превышение общей выручки от продажи продукции над всеми расходами на ее производство. Ни у кого не может быть гарантии доходности предприятия. Лишь ожидание прибыли побуждает предпринимателей вести свой бизнес.

2.2. Производственные возможности общества

От того, как будут использованы хозяйственные ресурсы в экономике, зависят производственные возможности общества.

Уже отмечалось, что между потребностями людей и возможностями (производственными ресурсами) для их удовлетворения существует обратная связь: если первые безграничны, то вторые весьма ограничены, т.е. их можно использовать в количестве, не превышающем определенный предел, лимит. Из-за ограниченности производственных ресурсов перед людьми постоянно встает проблема выбора: что и сколько произвести, продать, купить. Ограниченность ресурсов означает, что выбор одного товара приводит к отказу от другого (например, что лучше: съесть любимое мороженое или купить интересную книгу?). Управляя экономикой, приходится выбирать пути использования ресурсов, которые обеспечат удовлетворение наиболее предпочтительных потребностей, т.е. какие товары и услуги следует производить, а от каких придется отказаться. В связи с этим обратимся к понятию производственных возможностей.

Производственные возможности — это максимальное количество товаров и услуг, которое может быть одновременно произведено за определенный период времени, при данных ресурсах и технологии. При этом имеется в виду эффективное использование всех наличных ресурсов (рабочей силы, средств производства и других хозяйственных факторов). Для наглядности рассмотрим условный пример. Известно, что экономическое хозяйство производит две группы продуктов: средства производства (товары производственного назначения) и предметы потребления (потребительские товары). В нашем примере для упрощения их собирательно представляют станки и книги. Общая ограниченность ресурсов позволяет в течение года производить эти товары в следующих альтернативных соотношениях:

- а) десять станков при нулевом выпуске книг;
- б) девять станков и одна книга;
- в) семь станков и две книги и т.д. (табл. 2.1).

На графике (рис. 2.2), построенном по данным табл. 2.1, точка *А* отражает ситуацию, при которой все ресурсы направлены на производство станков, а точка *Д* — альтернативу, когда выпускаются только книги. В действительности общество старается не допускать таких крайностей и всегда стремится найти нужный ему баланс в

Таблица 2.1

Возможности производства книг и станков в год при полном использовании ресурсов

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	А	Б	В	Г	Д
Книги, млн экз.	0	1	2	3	4
Станки, тыс. шт.	10	9	7	4	0

распределении производства. Точки *Б*, *В* и *Г* представляют альтернативные варианты такого баланса, т. е. максимально возможный объем одновременного производства и станков, и книг в различных сочетаниях (больше станков — меньше книг, и наоборот). Ограниченность материальных и людских ресурсов делает неосуществимой всякую комбинацию производства станков и книг за линией границы производственных возможностей (ГПВ), например, в точке *Н* (от слова «нельзя»), соответствующей выпуску двух единиц станков и семи единиц книг. В отличие от этого производственная комбинация в точке *М* (от слова «можно») вполне реальна, но при этом ресурсы использованы неполно и неэффективно (низкие занятость рабочей силы и производительность труда, незагруженные фабрики, чрезмерные затраты сырья и т. п.). Следовательно, здесь есть резервы для увеличения производства одного продукта без сокращения выпуска другого.



Рис. 2.2. Кривая производственных возможностей при полном использовании ресурсов

Таким образом, только точки, расположенные на линии границы производственных возможностей, соответствуют наиболее эффективным вариантам использования имеющихся ресурсов для выпуска определенных товаров и услуг. Общество должно лишь выбрать нужную их комбинацию.

Производственные возможности отражают максимум производства при полном использовании данных ресурсов и технологий. Однако с течением времени ресурсы и технологии обычно прогрессивно меняются: увеличивается количество рабочей силы и

средств производства, повышается их качество, совершенствуются технологии и т. д. Все это расширяет возможности производства, и следовательно, линия ГПВ смещается вправо от центра координат. Мощности общества по производству разных продуктов чаще всего растут не в одинаковой степени.

Так, рассматривая наш пример с выпуском книг и станков в условиях увеличения ресурсов и технического прогресса, предположим, что база книгоиздания возросла вдвое, а станкостроения — на 40 %. Тогда возникнут новые производственные альтернативы выпуска книг и станков (табл. 2.2, рис. 2.3), а новая линия ГПВ займет на графике следующее положение. Таким образом, технологический прогресс, рост количества и качества людских и материальных ресурсов позволяют увеличивать выпуск товаров и услуг.

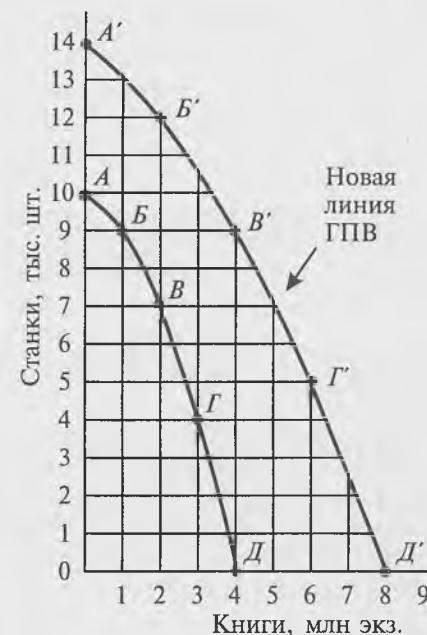


Рис. 2.3. Кривая производственных возможностей в условиях экономического роста

Таблица 2.2

Возможности производства книг и станков в год в условиях экономического роста

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	А'	Б'	В'	Г'	Д'
Книги, млн экз.	0	2	4	6	8
Станки, тыс. шт.	14	12	9	5	0

От разумного выбора конкретной альтернативы производства в настоящее время во многом зависят производственные возможности и рост благосостояния общества в будущем.

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕ

3.1. Натуральное хозяйство

Исторически первой формой организации экономики является *натуральное хозяйство*, т.е. такая форма организации экономики, при которой люди производят продукты лишь для удовлетворения собственных потребностей. (Продукт — это результат, получающийся в процессе производства.)

Натуральное хозяйство — это *замкнутая экономическая система*. Общество, в котором оно господствует, состоит из массы разобщенных хозяйств (семей, общин, поместий, хозяйственных регионов), каждое из которых опирается на собственные ресурсы и обеспечивает себя всем необходимым для жизни (начиная с добывания сырья и кончая подготовкой продуктов к потреблению).

Тенденция к натурализации производства может проявляться и у современных предприятий, хозяйственных объединений и регионов.

В результате производственные единицы сокращают свои экономические связи с другими звеньями народного хозяйства, стремятся самостоятельно обеспечить себя всем необходимым.

На протяжении многих веков характерной особенностью натурального хозяйства был *ручной универсальный труд*: каждый работник для получения конечного продукта выполнял все основные работы с помощью простейших орудий. Естественно, что такой труд был малопроизводительным.

В настоящее время элементам натурального хозяйства свойственна относительная универсальность и достаточно высокая производительность труда.

Натуральному хозяйству присущи *прямые экономические связи* между производством и потреблением, которые осуществляются следующим образом: производство → распределение → потребление. Продукция делится между участниками хозяйства и поступает непосредственно в потребление. Такая форма связей обеспечивает натуральному хозяйству значительную устойчивость.

3.2. Основные черты товарного хозяйства

Более развитым и сложным, по сравнению с натуральным, является *товарное хозяйство*, т.е. такая форма организации хозяйства, при которой производственные продукты труда обмениваются путем купли-продажи.

Товар — это продукт труда (или услуга), предлагаемый покупателям с целью его последующего приобретения и использования. При товарном хозяйстве в качестве товаров выступают и услуги. Главным признаком товарного хозяйства является то, что продукты труда принимают экономическую форму товаров.

Товарное производство является открытой системой. Поскольку продукты создаются не только для собственного потребления, но и для продажи другим людям, поэтому они выходят за пределы той хозяйственной структуры, в которой созданы, и устремляются на рынок. Там существующие и потенциальные покупатели могут приобрести товары для удовлетворения своих потребностей.

При товарном хозяйстве товаропроизводители специализируются на изготовлении отдельных видов продуктов или отдельных элементов сложных изделий.

В товарном хозяйстве связи между производством и потреблением устанавливаются с помощью обмена, поэтому они являются косвенными. Их можно представить следующим образом: производство → распределение → обмен → потребление.

3.3. Собственность и организационно-правовые формы предприятий и предпринимательства

С проблемами собственности человек встречается в течение всей жизни. Необходимо различать два понятия: право собственности и отношения собственности.

Право собственности — это право контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и доходы.

Значение отношений собственности в жизни людей трудно переоценить. Именно они определяют реальную власть в обществе: кто командует производством и как распределяется производственный продукт. От них во многом зависит материальное благосостояние каждого человека. Собственность вообще — это такие отношения между людьми, которые определяют, кому принадлежат те или иные вещи. Для бизнеса первостепенное значение имеют отношения собственности на средства производства (на землю, производственные здания, сооружения, оборудование и т.д.). Эти отношения сложны и многогранны, а именно:

- являются фундаментом системы общественных отношений;
- определяют положение слоев общества;
- имеют два пути смены своих форм: эволюционный и революционный;
- имеют взаимодействие всех форм собственности;
- являются результатом исторического развития общества.

Собственность — это отношения между человеком или сообществом людей (субъектом), с одной стороны, и предметами, вещами, объектами с другой стороны, заключающиеся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта субъектом, характеризующие принадлежность объекта какому-либо субъекту.

В отношениях собственности всегда присутствуют две стороны: субъект и объект собственности.

Категорию собственности необходимо характеризовать с юридической (правовой) стороны: у субъекта собственности существуют определенные права на объект, гарантирующие ему возможность владеть им, распоряжаться или пользоваться по своему усмотрению. Право собственности регулирует отношения, возникающие в процессе преобразования, распределения, раздела собственности, при совместном владении несколькими собственниками одним объектом.

Субъект собственности (собственник) — это активная сторона отношений собственности. Субъектами собственности являются люди или юридические лица, имеющие возможность и право обладать, распоряжаться и пользоваться объектом собственности.

Объект собственности — это пассивная сторона отношений собственности. К объектам собственности относятся земля, природные богатства, движимое и недвижимое имущество, информация, духовные ценности, рабочая сила и т.д.

Отношения собственности — это отношения между людьми по поводу владения, пользования, распоряжения благами и в первую очередь факторами производства (рис. 3.1). Экономическая сущность собственности характеризуется тем, что от форм и отношений собственности зависят методы хозяйствования, способы эффективного применения собственности.

Юридическая сущность собственности отражает определенные права собственника на объект, гарантирующие ему возможность владеть, распоряжаться или пользоваться этим объектом по своему усмотрению.

Итак, отношения собственности связывают как субъект и объект собственности (кто за что отвечает), так и разных субъектов (кто перед кем отвечает) и, следовательно, одновременно являются и субъективно-объективными и субъективно-субъективными.

В последние годы в результате осуществления широкого комплекса мер по разгосударствлению (приватизации) предприятий в



Рис. 3.1. Экономическая и юридическая сущность собственности и отношения собственности

России произошли значительные изменения в отношениях собственности и организационно-правовых формах деятельности предприятий. Данную ситуацию характеризуют:

- многообразие форм собственности;
- превращение частной собственности в одну из основных форм собственности в российской экономике;
- преодоление монополии государственной собственности практически во всех сферах хозяйства;
- становление новых форм хозяйствования, соответствующих изменениям в отношениях собственности;
- утверждение новых форм организации экономической деятельности (акционерные общества, товарищества, фермерские хозяйства, благотворительные и иные фонды и др.);
- формирование инфраструктуры рынка и механизмов, обслуживающих новые формы собственности.

В зависимости от того, кто является собственником, в хозяйственной практике существуют разнообразные формы собственности (рис. 3.2). Однако все они, по существу, являются разновидностями двух основных типов собственности: частной и обществен-



Рис. 3.2. Взаимодействие субъектов и объектов собственности

ной (рис. 3.3). Собственность считается **частной**, если правом на нее обладает один человек или сравнительно небольшая группа людей, каждый из которых имеет свою долю собственности. Существуют две формы частной собственности: собственность самих граждан и собственность созданных ими предприятий, организаций, учреждений (юридических лиц). Под юридическим лицом понимают организацию, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество. Общественную собственность в Российской Федерации (РФ) представляют *государственная*, или федеральная, собственность (включает в себя общегосударственную собственность РФ) и собственность субъектов РФ — республик, краев, областей и т. д.); *муниципальная* собственность (собственность городских, сельских и других муниципальных образований) и собственность общественных организаций.

В бизнесе наиболее эффективно используется частная собственность. Находясь в руках конкретных хозяев, она порождает заинтересованность людей в труде и общем успехе дела. Кроме того, частная собственность служит жизненной основой каждого человека — источником его благополучия. Общественная собственность носит отпечаток «ничейности», а значит, и менее эффективно используется. В то же время существование этой формы собственности совершенно необходимо в таких сферах, как военно-промышленный, космический и энергетический комплексы, в науке, образовании, здравоохранении и других областях. В разных странах и в разные периоды истории соотношение между частной и обще-



Рис. 3.3. Основные типы и формы собственности

ственной собственностью постоянно меняется. В зависимости от отношений собственности государства могут проводить национализацию собственности (т.е. передачу ее из частной в общественную) или ее приватизацию — передачу общественной собственности гражданам или создаваемым ими юридическим лицам.

С типами и формами собственности связаны и определенные формы организации предпринимательства и предприятий. Можно выделить четыре основных вида деловых предприятий: индивидуальные (или единоличные) предприятия, товарищества (или партнерства), акционерные общества и унитарные предприятия.

Индивидуальное предприятие — это бизнес одного человека (или семьи), единоличного частного собственника. Такие предприятия характеризуются высокими стимулами к эффективной работе, большой свободой действий и гибкостью. Они широко распространены в торговле, фермерстве, кустарном промысле и сфере услуг. Недостатками индивидуального предприятия являются ограниченность финансовых возможностей и высокий риск, так как его владелец несет полную (неограниченную) ответственность за деятельность этого предприятия. В связи с этим уместно определить два принципа экономической ответственности в бизнесе:

- неограниченной материальной ответственности, при которой предприниматели полностью (всем своим имуществом) отвечают за возможные долги и убытки фирмы;
- ограниченной ответственности, когда ответственность участников компании ограничена (лимитирована) размерами их личного вклада (даже при банкротстве каждый теряет лишь свой пай). (В товариществах, обществах с ограниченной ответственностью, кооперативах доля каждого собственника называется паем.)

Товарищество (партнерство) — это предприятие двух или более собственников, объединившихся на паях для совместного бизнеса. Подобные предприятия имеют большие финансовые возможности, меньший риск, но и меньшую гибкость (требуется согласование интересов партнеров).

Существуют следующие формы хозяйственного товарищества:

- *полные*, участники которого несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом;
- *смешанные*, или товарищества на вере (коммандитные), в которых один или несколько участников (полных товарищей) ответственны неограниченно, а остальные (пассивные участники-вкладчики, или коммандитисты) — только своими вкладами;

• общества с *ограниченной* ответственностью, участники которых несут риск убытков в пределах стоимости внесенных вкладов. Наиболее типичные сферы действия партнерских предприятий — сельское хозяйство, торговля, предприятия общественного питания, сфера услуг (юристы, врачи, бухгалтеры, преподаватели), строительство и т.д.

Акционерные общества являются наиболее современной формой организации крупного бизнеса. Их создание и развитие предполагают выпуск (эмиссию) и продажу акций.

Акционерное общество (АО), или корпорация, — это крупное предприятие, капитал которого образуется путем объединения многих индивидуальных капиталов через продажу акций. Различают закрытые АО (акции продаются только учредителям или определенному кругу лиц) и открытые АО (свободная продажа и покупка акций). Акционерные общества имеют следующие достоинства:

- позволяют осуществлять крупные предпринимательские проекты, быстро перераспределять ресурсы между различными хозяйственными сферами и эффективно использовать их;
- работники, купив акции своих предприятий, становятся участниками собственности и материально заинтересованы в процветании всей фирмы;
- являются выгодной сферой вложения свободных капиталов для многих людей, причем с небольшим риском, поскольку АО имеют ограниченную ответственность.

Однако АО присущи следующие особенности:

- необходимость строгого контроля за деятельностью общества;
- громоздкость управления и низкая оперативность действий;
- склонность к монополизации деятельности.

Унитарное предприятие — это государственное или муниципальное предприятие, неделимое (унитарное) имущество которого является общественной собственностью.

Хозяйственную деятельность унитарные предприятия ведут на основе оперативного использования закрепленных за ними производственных фондов, а их ответственность ограничена пределами этих фондов.

Особой организационно-правовой формой предпринимательской деятельности являются *кооперативы*. В большинстве развитых стран они не являются фирмами в буквальном смысле слова, а представляют собой общество (объединение), деятельность которого направлена не столько на непосредственное получение прибыли и доходов, сколько на оказание помощи и содействие членам кооператива в их хозяйственной деятельности (например, кредитные, сбытовые, жилищные, потребительские кооперативы). Как правило, такие кооперативы носят временный характер и распадаются после выполнения своих функций или превращаются в другие юридические формы предпринимательства (товарищества, общества с ограниченной ответственностью).

Каждая из организационно-правовых форм предпринимательства имеет свои преимущества и недостатки, которые необходимо учитывать при выборе форм предпринимательской деятельности.

Различают малое, среднее и крупное предпринимательство. В зависимости от рода деятельности малых предприятий максималь-

ная численность персонала ограничена: в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек; в сельском хозяйстве и оптовой торговле — 60 человек; в общественном питании — 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании — 30 человек. К крупному предпринимательству относятся предприятия с численностью работающих более 500 человек.

Разделение предприятий на средние и крупные — условное и осуществляется с учетом капитала, объема товарооборота или численности работающих.

Малые предприятия и фирмы постоянно поддерживают конкуренцию благодаря своей многочисленности, гибкости и низким издержкам производства из-за отсутствия расходов на управление, рекламу и т.д.

3.4. Типы экономических систем и их особенности

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся на основе действующих в обществе отношений собственности и организационно-правовых форм, представляет собой экономическую систему этого общества. В экономической теории выделены следующие системы: рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм); современная рыночная экономика (современный капитализм); административно-командная и традиционная экономика.

В каждой экономической системе существуют национальные модели организации хозяйства, так как страны отличаются историей, уровнем экономического и социального развития.

Переход от одной системы к другой порождает особое, переходное состояние экономики. Экономике переходного периода свойственны некоторые специфические черты, в ней функционируют особые экономические формы предприятия (например, частично приватизируемые предприятия), одновременно идет интенсивное развитие форм и характеристик новой системы и постепенное исчезновение старых экономических отношений.

Сложившаяся в первой половине 90-х годов XX в. российская модель экономики переходного периода имеет ряд характерных черт: мощный государственный сектор, малая доля мелкого и среднего частного предпринимательства, перераспределение прав собственности, преобладание финансового капитала над промышленным, неравномерный переход к рыночным отношениям в различных отраслях промышленности и регионах, высокая криминализация экономической жизни, склонность населения к государственному патернализму (значительной роли государства в перераспределении доходов населения) и общественным формам присвоения (бесплатное образование, медицинское обслуживание). Это ведет к сохранению значительной роли государства в финансиро-

вании государственных нужд и ограничению рыночных факторов в социальных сферах. Сдерживают развитие свободного рынка следующие факторы: преобладание добывающих отраслей, неконкурентоспособность большинства отраслей производства, за исключением ВПК, нерентабельность сельского хозяйства и т.д.

Различные страны по-разному решают экономические вопросы: что — как — для кого?

Однако обобщенно можно выделить два основных способа организации производства и соответственно два типа экономических систем: централизованную и рыночную.

В мировой экономической литературе в настоящее время наиболее распространена классификация экономических систем, в основе которой лежат два признака:

- форма собственности на средства производства;
- способ управления экономической деятельностью общества.

На основе этих признаков выделяют следующие виды экономических систем: централизованную, рыночную и смешанную.

При централизованной, или командной, или тоталитарной экономике большинство предприятий находится в государственной собственности и осуществляет свою деятельность на основе государственных директив. Все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимает государство.

Суть этой системы заключается в государственном монополизме, т.е. в том, что государство господствует в экономике и других сферах общества.

Главными чертами централизованной (командной) экономической системы являются:

- государственная собственность на средства производства. Собственность отдельных граждан ограничена личным имуществом и небольшим подсобным хозяйством;
- государственное планирование всей экономики, т.е. производства, обмена и распределения продукции. Неизбежные в таком планировании ошибки порождают многочисленные неувязки в экономике. Главным методом управления людьми является администрирование (приказы, контроль, наказание, поощрение), а главная цель деятельности предприятий — выполнение плана (каким бы необоснованным он ни был);
- административные методы управления экономикой, т.е. цены на товары назначаются государством и не зависят от спроса на них и предложения. Объем прибыли и зарплата заранее четко определены, поэтому экономическое положение производителей мало зависит от их инициативы и творчества, т.е. нет стимулов к эффективной работе, новаторству.

Негативный результат такого хозяйствования — безынициативные работники, не заинтересованные в результатах своего труда,

отсутствие научно-технического прогресса, дефицитность экономики, диктат производителей и бесправие потребителей, низкий уровень жизни народа.

В то же время централизованные экономические системы имеют свои преимущества — более устойчивая экономика, люди больше уверены в завтрашнем дне, меньше неравенства в обществе (более равномерное распределение в обществе жизненных благ), гарантированный минимум жизненных благ, нет проблемы трудоустройства (достигается за счет искусственного сдерживания роста производительности труда: там, где мог бы работать один человек, работают два).

Рыночная экономика, или капитализм эпохи свободной конкуренции, — это хозяйственная система, основанная на прямых связях между производителями (продавцами) и потребителями через свободную куплю-продажу товаров. Ее главными чертами являются:

- частная собственность на землю и другие средства производства, что служит материальной основой свободного предпринимательства, при котором каждый человек может заняться любой законной предпринимательской деятельностью и самостоятельно решает: что, как и для кого производить;
 - свобода выбора потребителями, предпринимателями и наемными работниками своих экономических партнеров и приобретаемых товаров и услуг;
 - личный интерес участника экономических отношений — лучший стимулятор человеческой активности — в большинстве случаев совпадает с интересами других участников (стремление работников иметь большую зарплату обуславливает повышение эффективности производства и т.д.);
 - саморегулирование экономики рыночными факторами: свободные цены, свободный спрос и предложение, конкуренция. Например, если спрос на товар повысится, то его цена возрастает и это делает производство товара более выгодным;
 - минимум вмешательства государства в экономику: государство не играет никакой роли в распределении ресурсов, все решения субъекты принимают самостоятельно, на свой страх и риск (хотя вопрос о степени невмешательства — спорный).
- Основные преимущества рыночной экономики:
- стимулирует высокую предприимчивость и эффективное хозяйствование;
 - экономически препятствует созданию неэффективных и ненужных обществу производств;
 - обеспечивает наиболее справедливое распределение доходов между участниками общественного производства (по конечным результатам их труда);
 - дает больше прав и возможностей потребителям;

Сочетание рыночной эффективности с государственным регулированием экономики

Критерий	Модель современного рыночного хозяйства		
	Социальное рыночное хозяйство	Смешанная экономика	Корпоративная экономика
Целевая направленность государственных программ	Защита интересов граждан	Создание условий для развития предпринимательства	Защита интересов крупного бизнеса
Принципы регулирования экономики	Долгосрочное программирование	Использование преимущественно тактических методов	Определение основных приоритетов
Доля государственного сектора в экономике	10%	30%	Незначительная
Наиболее типичные государства	Германия	США	Япония, Швеция

- не требует большого управленческого аппарата.
- Основные недостатки рыночной экономики:
- усиливает неравенство в обществе;
 - нестабильность в экономике (подъемы, спады, а следовательно, периодическое обострение проблем безработицы, инфляция, снижение жизненного уровня людей);
 - не обеспечивает создание необходимых обществу, но бесприбыльных благ;
 - не учитывает возможный ущерб от бизнеса, наносимый человеку и природе, т.е. экологические и социальные последствия.

Все перечисленные «погрешности» свободного рынка требуют устранения или сглаживания, и это может сделать только государство — единственная социальная сила, способная действовать в интересах всего общества.

Смешанная экономика — это хозяйственная система, в которой и государство, и частный сектор (предприятия и домашние хозяйства) играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране; вмешательство государства в рыночную экономику не преобладает над регулирующей ролью рынка.

Смешанная экономика характерна для многих развитых демократических стран Запада. В реальной жизни невозможно найти государство с ярко выраженной экономической системой. Часто элементы одной экономической системы соседствуют с элементами другой. Передовые страны (Германия, США, Франция и др.) стремятся гибко сочетать рыночную эффективность с государственным регулированием экономики (табл. 3.1).

Большая часть хозяйственных ресурсов в смешанной экономике находится в частных руках, многочисленные предприятия малого бизнеса сочетаются с крупными корпорациями, эффективно действуют стимулы и принципы свободного рынка.

Вместе с тем некоторые важные сферы экономики (например, железные дороги, топливно-энергетический и космический комплексы, общее образование и здравоохранение, социальная защита и др.) принадлежат государству и правительство активно воздействует на экономические и социальные процессы. В некоторых государствах забота о развитии социальной сферы столь значительна (например, в Германии или Швеции), что экономику таких стран часто характеризуют как социально-рыночное хозяйство.

Однако ни одна из существующих экономических систем не может быть совершенной. Идеальные общества существуют лишь в теоретических построениях, а в реальности важно, какая из систем эффективна и жизнеспособна.

Особое место в развитии человеческого общества играет переходная экономика — хозяйственная система, находящаяся в состоянии изменений, перехода из одного состояния в другое как в

пределах одного типа хозяйства, так и от одного типа хозяйства к другому.

Следует различать переходную экономику и переходный период в развитии общества, в ходе которого совершается смена общественных отношений. Продолжительность переходного периода, т.е. периода вытеснения существующей и рождения новой экономической системы, по расчетам экономистов В. И. Кузьмина и А. В. Жирмунского продлится до 2010 г.

При переходе от плановой к рыночной экономике в странах, осуществивших индустриализацию, необходима финансовая стабилизация для подавления (или недопущения) высокого уровня инфляции, которая усиливается накануне краха административно-хозяйственной системы и сразу после него.

Основными инструментами финансовой стабилизации являются:

- сокращение дефицита государственного бюджета, использование неэмиссионных источников финансирования этого дефицита (выпуск государственных ценных бумаг, привлечение иностранных кредитов);
- прекращение льготного кредитования центральным банком дефицита государственного бюджета;

- ограничение кредитования путем установления процентной ставки выше уровня инфляции.

В индустриально развитых странах с переходной экономикой обычно происходит трансформационный спад, вызванный как изменением форм собственности, так и необходимостью устранения структурных диспропорций.

Возобновление экономического роста в переходной экономике индустриального типа тесно связано с финансовой стабилизацией. Рост начинается только после снижения уровня инфляции до 30 % в год и ниже.

В переходной экономике приоритетными оказываются отрасли, ориентированные на удовлетворение платежеспособного спроса (например, производство потребительских и экспортных товаров и оказание финансовых, информационных и социальных услуг).

3.5. Товарно-денежные отношения в обществе

При товарном хозяйстве люди удовлетворяют свои потребности при помощи обмена — получения от кого-либо желаемого продукта (или услуги) с обязательным предложением чего-либо взамен.

Товарное производство — это производство продуктов не для собственного потребления, а для обмена, на продажу. Продукт товарного производства называется *товаром*. Всякий товар имеет два экономических свойства: потребительную ценность и стоимость. *Потребительная ценность* — это конкретная полезность товара. Например, потребительная ценность книги состоит в том, что она удовлетворяет духовные запросы людей; станка — в его способности производить другие нужные товары и т.д. *Стоимость* — это овеществленный в товаре труд людей. При натуральном обмене денег нет. Реальная оценка этого труда происходит в обмене, когда данный товар обменивается на другие товары. Именно тогда выясняется, насколько он необходим потребителям. При этом количественное соотношение, в котором совершается товарообмен, называется меновой стоимостью. Например, если пять топоров меняются на тридцать килограммов зерна, то меновая стоимость топора равна шести килограммам зерна. С появлением денег эта стоимость выступает в форме **цены** — денежного выражения стоимости товара.

Однако прежде чем принять современную, товарно-денежную форму, обменные отношения прошли долгий путь развития, в процессе которого можно выделить три главных этапа.

Когда товарное производство лишь зарождалось, различные продукты труда непосредственно обменивались друг на друга. Простейшая формула такого обмена: $T - T$ (товар на товар).

Затем из массы товаров были выделены особые товары — общие эквиваленты, роль которых выполняли наиболее ходовые местные товары-посредники (зерно, меха, скот, металлы и т.д.), на которые обменивались другие товары. В данном случае формула обмена: $T - t - T$, где t — товар-посредник.

Обменные отношения на первом и втором этапах имели натуральный (бартерный) характер.

В последующем в результате развития товарного производства и расширения международной торговли роль общего эквивалента (уже для многих народов) начали выполнять металлы (прежде всего золото и серебро). Они стали всеобщими эквивалентами и превратились в деньги. А формула обмена приобрела современный вид: $T - Д - T$ (товар — деньги — товар). Итак, деньги можно определить как всеобщий товарный эквивалент, который выражает стоимость всех товаров и служит посредником в их обмене. Деньги тоже прошли свой путь развития, на котором можно выделить этапы полноценных и неполноценных денег.

Полноценные деньги — это деньги, в роли которых выступал денежный товар, имеющий собственную стоимость. Необходимо различать *собственную стоимость денег*, определяемую затратами на их производство, и *номинальную (или нарицательную) стоимость денег*, которая на них обозначена. У полноценных денег номинальная и собственная стоимость примерно соответствовали друг другу. История денег началась с реальных денежных товаров (зерно, меха, металл). В дальнейшем роль всеобщего эквивалента выполняли благородные металлы: золото и серебро. Денежная система, в которой обращались и золото, и серебро, называлась биметаллизм, а денежная система, в которой обращается или золото, или серебро, — монометаллизм. Известно, что в конечном счете золото стало выполнять функцию всеобщего эквивалента и превратилось в деньги, так как этот благородный металл не ржавеет, не «зеленеет», не темнеет, однороден и имеет высокую концентрацию стоимости (небольшая монета способна представлять значительную номинальную стоимость). Наряду со стандартными, полновесными монетами в обращении находились неполноценные — старые, а иногда и намеренно обрезанные. Власти начали сознательную «порчу монет» — выпуск более легковесных или низкопробных монет при сохранении их прежнего номинала. В России, например, за период с XII по XVIII в. содержание серебра в рубле упало с 48 золотников до 4 золотников (один золотник равен 4,26 г). Затем начали хождение и бумажные деньги. Выпуск первых бумажных денег в России начался в 1769 г., при Екатерине II. Они назывались ассигнациями и обращались в виде государственных казначейских билетов, имевших твердо установленный курс, а также свободно обменивались на золотые монеты. Так общество постепенно перешло к использованию неполноценных денег.

Неполноценные деньги — это заменители полноценных денег, денежные знаки, собственная стоимость которых незначительна и не соответствует их номиналу.

Существуют следующие основные виды неполноценных денег:

- бумажные деньги — бумажные денежные знаки;
 - биллонные монеты, или биллоны, — металлические денежные знаки в виде монет из неблагородных металлов (низкопробного серебра, никеля, меди и т.д.);
 - кредитные деньги — векселя, чеки, кредитные карточки и др.
- В зависимости от того, какие деньги (полноценные или неполноценные) используются в обращении, различают два основных типа денежных систем: металлического обращения (монетарные) и обращения денежных знаков.

С появлением денег исчезают трудности обмена товарами. С помощью денег можно осуществлять распределение и перераспределение труда и капитала между отраслями, регионами, странами, присваивать результаты труда общества, сохранять в вечной негнущейся форме труд человека.

Любой предмет может выступать в роли денег, если отвечает следующим требованиям:

- стоимость денег должна быть стабильной, иначе невозможно делать экономические расчеты и принимать управленческие решения;
- деньги должны быть удобными, чтобы их можно было всегда иметь при себе;
- деньги должны быть прочными;
- денежные знаки равного достоинства должны быть однородными;
- деньги должны легко размениваться на необходимые доли;
- деньги должны легко узнаваться (по цвету, формату, особым полиграфическим признакам, по номиналу);
- деньги должны быть уникальными и иметь «защиту», чтобы их невозможно было воспроизвести.

Многие экономисты определяют сущность денег с помощью четырех функций, которые рассмотрены ниже.

1. **Функция средства обращения**, т.е. деньги служат посредником в обмене товаров, инструментом простого и быстрого обмена товаров, потому что с их появлением продажа свелась к обмену товара на деньги, а купля — к обмену денег на товар.

2. **Функция меры стоимости**, т.е. деньги выражают стоимость товаров и определяют их цены, являются общепризнанным измерителем и показателем рыночной стоимости любого товара (при отсутствии денег такая единая оценка невозможна).

3. **Функция средства накопления**, т.е. деньги позволяют «развести» во времени акты купли и продажи товаров, олицетворяют возможность накопления и превращения в общественное богатство.

4. **Функция средства платежа**, т.е. деньги не предполагают непосредственного обмена на товар и используются для разных выплат, например, для выплаты долга (за товары, проданные в кредит), оплаты труда, выплаты налогов государству (за его услуги обществу) и т.д.

Реализация каждой функции денег встречается со множеством препятствий, в преодолении которых особенно важна роль государства.

Людей всегда интересовало, какое количество денег необходимо для нормального обслуживания товарооборота и как это количество влияет на экономику.

Денежное обращение подчиняется закону, который определяет количество денег (или денежную массу), необходимое в данный момент для обеспечения товарного обращения в стране. Это количество денег M прямо пропорционально произведению цен P выпущенных товаров на объем Q валового национального продукта и обратно пропорционально скорости v обращения денег:

$$M = PQ/v.$$

Эта формула выведена с использованием *уравнения Фишера*, или уравнения обмена:

$$Mv = PQ.$$

Уравнение обмена позволяет рассчитать каждый из его элементов.

3.6. Денежное обращение в условиях рыночной экономики

Оборот бумажных денег в качестве средства платежа (когда ими оплачивают товары, услуги) называется *денежным обращением*. Оно осуществляется в форме законодательно закреплённой государственной денежной системы, главными элементами которой являются:

- основная денежная единица (рубль, доллар и т.д.);
- установленный государством масштаб цен («золотое содержание» основной бумажной денежной единицы);
- утвержденные государством виды денег, являющиеся законными платежными средствами (банкноты и казначейские билеты различного достоинства);
- эмиссионная система, т.е. законодательно утвержденный порядок выпуска денег для целей денежного обращения;
- финансовая система государства.

В условиях рыночного хозяйства участвуют два рыночных элемента: спрос на деньги со стороны производства и предложение денег со стороны центрального банка, осуществляющего их эмиссию.

Централизованное регулирование предложения денежной массы, позволяющее оградить экономическую систему от резких скачков цен и таким образом достичь высокой стабильности экономического роста, на практике дает сбой. Увеличение количества денег (по сравнению с товарной массой) ведет к превышению спроса над предложением, вызывает рост цен.

В нашей стране либерализация цен не стимулирует расширение производства и выпуска товаров, а закрепляет монопольное ценообразование, при котором обеспечивается высокая норма прибыли за счет искусственного сдерживания предложения на уровне ниже платежеспособного спроса. Сохранение в этих условиях дефицитности товаров способствует инфляционному росту цен. В итоге происходит резкий рост денежной массы при сокращении товарной.

Увеличению денежной массы в обращении способствуют:

- диспропорция между денежными доходами и расходами населения;
- сокращение выпуска сельскохозяйственной продукции;
- недостаточно развитая система безналичных расчетов;
- резкое увеличение платных услуг.

Таким образом, повышение цен в России вызвало сокращение товарной массы и в то же время способствовало образованию в обращении излишней денежной массы.

К факторам, способствующим уменьшению количества денег в обращении, можно отнести:

- превращение наличных денег в сбережения, депозиты коммерческих банков;
- купля-продажа ценных бумаг;
- приобретение недвижимости.

Однако действие этих факторов в существующих условиях незначительно, и они не оказывают сколько-нибудь серьезного влияния на состояние денежного обращения.

3.7. Товарное обращение, кредит и банки

Многочисленные операции купли-продажи товаров образуют непрерывный процесс товарного обращения в обществе. Оно включает в себя две основные стадии: оптовую и розничную торговлю.

Оптовая торговля — это торговля большими партиями товаров, или оптом. Она осуществляется между производителями (например, прямые поставки тканей текстильным комбинатом швейной фабрике); между производителями и торговыми предприятиями, а также между торговыми фирмами. В качестве основных звеньев оптовой торговли выступают товарные биржи, торговые дома и коммерческие центры.

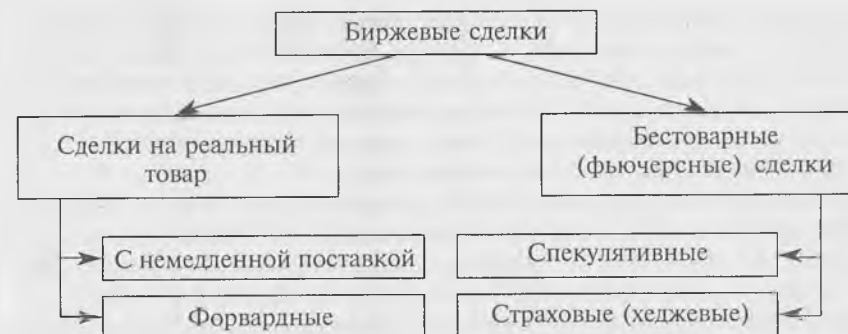


Рис. 3.4. Основные виды биржевых сделок

Розничная торговля охватывает продажу товаров в небольших количествах непосредственно потребителям. Через магазины реализуются главным образом товары личного потребления.

Важным звеном крупнооптовой торговли являются товарные биржи. Они реализуют особые, биржевые, товары — однородную, стандартизированную продукцию типа зерна, нефти и т. п. Купля-продажа товаров, т. е. сделки на реальный товар (рис. 3.4), может осуществляться как с немедленной их поставкой, так и с поставкой в будущем (форвардные сделки). Однако большую часть сделок на современных товарных биржах составляют так называемые бестоварные (фьючерсные) сделки.

Фьючерсный контракт — это соглашение продать что-либо в будущем по цене, установленной (согласованной) сегодня.

Товарные биржи (как и фондовые) играют большую роль в экономике. Они служат ее рыночными стабилизаторами и обеспечивают необходимый торговый порядок. Благодаря непрерывному потоку купли-продажи контрактов и товаров биржи выравнивают спрос и предложение соответствующих товаров, гласно устанавливают цены на них, одновременно смягчая ценовые колебания.

3.8. Объем и структура денежной массы

Количество денег в обращении не может быть произвольным, поэтому для поддержания экономической стабильности важно соблюдать равенство между товарной и денежной массами. Таким образом, обращающаяся в стране денежная масса (M) должна соответствовать сумме цен выпущенных товаров и услуг (PQ) с учетом того, что одни и те же денежные знаки обслуживают товарообмен несколько раз (v) в году (т. е. денег требуется во столько же раз меньше).

Экономисты выделяют ряд показателей денежной массы, или так называемые денежные агрегаты, т. е. ее суммарные величины,

которые рассчитывает и публикует Центральный банк. Такие денежные агрегаты нумеруются по возрастающей (M0, M1, M2, M3, M4 и т.д.) и различаются шириной охвата тех или иных видов финансовых активов общества, а также степенью их *ликвидности* (т.е. способностью быть истраченными без потери или с небольшой потерей их покупательной силы).

Чаще используют денежные агрегаты M0, M1 и M2. Наивысшей ликвидностью обладают агрегаты M0 и M1, так как, предоставив наличность или выписав чек со своего вклада в банке, любое лицо может немедленно приобрести нужные ему товары и услуги. Агрегат M2 включает в себя несколько менее ликвидные средства: сберегательные счета «до востребования» (по которым не может быть выписан чек), мелкие срочные депозиты (вклады), облигации государственных займов. Для превращения этих средств в «живые» деньги для покупки товаров и услуг необходимо время. Кроме того, возможны некоторые потери их стоимости. Так же характеризуется и агрегат M3, который включает в себя агрегат M2 и крупные срочные вклады.

Большинство экономистов предпочитает соизмерять денежную массу с агрегатом M1, т.е. с наиболее ликвидными финансовыми активами, которые прямо и непосредственно используются в качестве средств обращения. На практике могут применяться и другие денежные агрегаты, так как все они служат важными ориентирами в кредитно-денежной политике государства.

3.9. Сущность и необходимость кредита

Кредит (ссуда, долг) — это разновидность экономической сделки, договор между юридическими и физическими лицами о займе или ссуде. Один из партнеров (кредитор) предоставляет другому (заемщику) деньги (в некоторых случаях имущество) на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости, с оплатой этой услуги в виде процента. Срочность, возвратность, платность являются характеристиками кредита.

Изобретение кредита — это гениальное открытие человечества. Благодаря кредиту сократилось время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей. Кредит является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. Его используют как крупные, так и мелкие предприятия, а также государство и граждане. Кредит обслуживает движение капитала и постоянное движение различных общественных фондов. Благодаря кредиту в экономике эффективно используются средства, высвобождаемые в процессе деятельности предприятий и выполнения государственного бюджета, а также сбережения населения и ресурсы банков.

Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду. Происходит переход денежного капитала в ссудный и возникают отношения между кредитором и заемщиком. Необходимость и возможность кредита обусловлена закономерностями кругооборота и оборота капитала в процессе воспроизводства: у одних участников экономических отношений высвобождаются временно свободные средства, которые выступают как источник кредита, а у других участников возникает потребность в них.

В условиях перехода России к рыночной экономике роль и значение кредитных отношений возрастают, так как они способствуют решению следующих задач:

- облегчают процесс перелива капитала из одних отраслей в другие;
- являются основным источником удовлетворения спроса на денежные ресурсы;
- стимулируют развитие производительных сил, ускоряют формирование источников капитала для расширения производства на основе достижений научно-технического прогресса;
- поддерживают непрерывность кругооборота фондов действующих предприятий, которая является важным условием становления рыночных отношений;
- оказывают активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежный спрос и скорость обращения денег.

Таким образом, переход России к рыночной экономике, преодоление кризиса и возобновление экономического роста невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений.

Существование кредита обусловлено следующими обстоятельствами:

- необходимостью преодоления противоречий между постоянным образованием денежных резервов, оседающих в процессе оборота у предприятий разных форм собственности, у государства и населения, и использованием их для нужд и потребностей воспроизводства;
- необходимостью обеспечения непрерывного процесса кругооборота капитала в условиях функционирования многочисленных отраслей и предприятий с различной длительностью кругооборота средств;
- необходимостью коммерческой организации управления предприятием в условиях рынка;
- необходимостью инвестиций капитальных вложений.

Средства, предоставленные в ссуду, формируются за счет следующих источников денежных средств:

свободных денежных средств, образующихся в процессе хозяйственной деятельности предприятий;

временно свободных денежных средств предприятий в виде неиспользованных амортизационных фондов;

временно свободных денежных средств предприятий, предназначенных для заработной платы рабочим и служащим;

временно свободных ресурсов в ходе исполнения бюджета; денежных накоплений населения.

Рассмотрим, чем отличается ссудный капитал от денег как таковых. Ссудный капитал имеет денежную форму, но принципиально, качественно отличается от денег тем, что действительно является капиталом, т. е. представляет стоимость, приносящую прибавочную стоимость. Деньги прироста стоимости не дают. Масса ссудных капиталов в обществе значительно превышает количество денег, находящихся в обращении. Объясняется это тем, что денежная единица может неоднократно функционировать как ссудный капитал.

Кредит предоставляется не только через банки, поэтому различают две основные *формы кредита*: **коммерческий** и **банковский**. Коммерческий кредит — это прямое кредитование предпринимателями друг друга в виде отсрочки платежа.

По направлениям кредитования можно выделить три основных вида кредита:

- потребительский кредит используется при продаже товаров в рассрочку и выдаче ссуд непосредственно потребителям;
- государственный кредит получают государства (обычно путем выпуска облигаций государственных займов);
- международный кредит — это предоставление бизнесменами и правительствами разных стран в долг друг другу валютных и товарных ресурсов.

Главными кредитно-денежными учреждениями являются банки — кредитно-финансовые предприятия, основу деятельности которых составляют привлечение и эффективное распределение денежных капиталов. Капитал банка можно разделить на собственный (обычно не более 10 % всех средств) и привлеченный (главным образом депозиты). Кроме того, в общем капитале любого банка особо выделяют так называемый резервный капитал.

Банковская система России — один из наиболее динамично развивающихся секторов отечественной экономики, осуществивший переход на рыночные отношения. За вторую половину 1990 г. была практически ликвидирована система государственных специализированных банков, и к началу 1991 г. в основном завершилось формирование двухзвенной банковской системы: Центральный банк — коммерческие банки.

Правовой статус Центрального банка России, его права и обязанности определены Федеральным законом о Центральном банке от 12.04.95 г. Центральный банк представляет собой юридическое лицо, самостоятельно выполняющее свои функции и не зави-

сящее в текущей деятельности от органов государственного управления экономикой.

После образования в 1991 г. Российской Федерации как самостоятельного государства стала формироваться новая двухуровневая структура кредитной системы: 1-й уровень — Центральный банк России, 2-й уровень — коммерческие банки и другие финансово-кредитные учреждения, осуществляющие отдельные банковские операции. Процесс становления новой кредитной системы развивается сложно. Система имеет некоторые недостатки во всех звеньях (например, коммерческие банки в основном проводят краткосрочные кредитные операции, недостаточно инвестируют свои средства в промышленность и другие отрасли).

В США, странах Западной Европы, Японии существует трехуровневая кредитная система:

- 1-й уровень — Центральный банк, государственные или полугосударственные банки;
- 2-й уровень — банковский сектор: коммерческие банки, сберегательные банки, инвестиционные, ипотечные, специализированные торговые банки;
- 3-й уровень — специализированные небанковские кредитно-финансовые учреждения; пенсионные и благотворительные фонды, инвестиционные и финансовые компании, ссудосберегательные ассоциации, кредитные союзы.

В каждой стране кредитная система имеет свои особенности. Степень развития отдельных звеньев системы в разных странах существенно отличается друг от друга.

Существуют два типа банков: центральные и коммерческие. Центральные банки называют *банками для банков*, так как они обслуживают все другие банки и финансово-кредитные учреждения, а также правительство (поэтому обычно они являются государственными), регулируют и контролируют денежное обращение и всю финансово-кредитную систему, хранят у себя денежные средства других банков и официальные золото-валютные резервы страны. Коммерческие банки — это *банки для всех*. Они работают с разными клиентами (от мелких вкладчиков до крупных фирм) и бывают универсальными (многооперационными) или специализированными, региональными или отраслевыми и т. д.

В банковской деятельности можно выделить семь основных направлений:

- прием и хранение вкладов;
- кредитование;
- расчетное обслуживание;
- учет векселей;
- информационно-консультационные услуги;
- торгово-комиссионную деятельность;
- доверительные операции.

Глава 4 РЫНОК

4.1. Понятие и функции рынка

При установлении сущности рыночных отношений следует иметь в виду, что рынок является одной из самых распространенных категорий экономической теории.

Под современным рынком понимают любую хозяйственную систему, позволяющую покупателям и продавцам совершать свободную куплю-продажу товаров, или способ организации и функционирования экономических связей хозяйствующих субъектов.

Существует множество видов рынков, главные из которых можно сгруппировать по трем признакам (рис. 4.1).

Каждый из этих рынков, в свою очередь, можно разделить на составляющие элементы. Например, финансовый рынок — это рынки ценных бумаг, банковских ссуд и других кредитных ресурсов. Под местным рынком подразумевается рынок какого-либо города, села, региона; под национальным — внутренний рынок какой-либо страны; под международным региональным — общий рынок ряда стран. Мировой рынок охватывает либо мировые товарообменные связи в целом, либо рынок какого-либо товара в мировом масштабе (например, мировые рынки кофе, нефти, золота и т.д.).

Нелегальный (теневой) рынок является составной частью теневой экономики, которая охватывает такие виды незаконной деятельности, как подпольное производство, связанное с нарушением технологических, трудовых, экологических и других требований; скрытое предпринимательство, нацеленное на уклонение от налогов; экономическую деятельность, связанную с запрещенным производством, наркобизнесом, коррупцией и т.п.

Современный высокоразвитый рынок выполняет шесть основных взаимосвязанных функций (рис. 4.2).

Посредническая функция состоит в том, что рынок напрямую соединяет производителей (продавцов) и потребителей товаров, предоставляя им возможность общаться друг с другом на экономическом языке цен, спроса, предложения, купли-продажи.

Ценообразующая функция возникает благодаря конкуренции при столкновении товарного спроса и предложения. В результате действия свободных рыночных сил складываются цены на товары и услуги.



Рис. 4.1. Основные виды рынков



Рис. 4.2. Основные функции рынка

Информирующая функция состоит в информировании бизнесменов о сложившихся ценах и состоянии экономики.

Регулирующая функция действует через механизм свободных цен, когда капиталы из менее прибыльных отраслей с пониженными ценами (перепроизводство продукции) перетекают в более прибыльные отрасли с повышенными ценами (недопроизводство). В результате этого в первых отраслях производство сокращается, а во вторых — растёт.

Стимулирующая функция также осуществляется с помощью рыночных цен (стимулируется эффективность экономики).

Оздоровляющая функция — довольно жесткая, но экономически она оправдана. Рынок как бы «очищает» экономику от ненужной и неэффективной хозяйственной деятельности.

Механизм рыночного саморегулирования включает в себя три главных взаимосвязанных фактора:

- рыночные цены;
- спрос и предложение;
- конкуренция.

Рыночные цены — это фактические цены, свободно складывающиеся на рынке в соответствии со спросом и предложением товаров. **Спрос** — это платежеспособная потребность в определенных товарах. Он измеряется тем количеством продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по определенной цене в течение определенного периода времени.

Предложение — это количество продукта, которое предъявляется к продаже по определенной цене в течение определенного времени.

Конкуренция в экономике представляет собой соперничество между участниками рыночных отношений за лучшие условия производства, продажи и купли товаров.

4.2. Виды, структура и инфраструктура рынков

Рынки можно охарактеризовать с помощью их структуры и инфраструктуры.

Структура рынка — это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка. Структурирование рынка — деление всей системы рыночных отношений на специфические группы элементов, определяемые по выбранным критериям.

Совокупность всех видов рынков образуют систему рынков. Основными признаками, характеризующими виды рынков и их структуру, являются:

- экономическое назначение товаров, реализуемых на рынке (рынки факторов производства, ценных бумаг и валюты, финан-

совый рынок, рынок научно-технических разработок, патентов, кредитный рынок и т.д.);

- субъекты рыночных отношений (рынки покупателей и продавцов; рынки государственных учреждений и посреднических организаций);

- территориальное (географическое) положение (местный (локальный), региональный, внутренний, внешний, национальный, мировой рынки);

- уровень насыщенности товарами и ресурсами: (равновесный, дефицитный и избыточный рынки);

- степень зрелости рыночных отношений (неразвитой, развитой и формирующийся рынки);

- существование конкуренции, т.е. количественное соотношение производителей и потребителей (свободный (совершенная конкуренция), монополистический, олигополистический рынки и монополистическая конкуренция);

- соответствие действующему законодательству (легальный и нелегальный (теневой) рынок);

- ассортимент товаров, предлагаемых на рынках (замкнутый рынок (товары только одного производителя); насыщенный рынок (множество аналогичных товаров), рынок широкого ассортимента (несколько видов товаров) и смешанный рынок (наличие разнообразных товаров, не связанных между собой).

Чем обширнее рынок, чем больше в нем занято специализированных учреждений, тем ближе, как это ни странно, покупатель и продавец, тем быстрее осуществляется купля-продажа, т.е. эффективное экономическое движение материальных и финансовых ценностей.

Совокупность специальных рыночных учреждений (институтов) в экономической теории называют *рыночной инфраструктурой*. Она включает в себя банковскую и биржевую системы, страховые компании, аудиторские фирмы, юридические конторы, информационные центры, рекламные бюро, оптовые и розничные торговые предприятия, аукционы, ярмарки, коммерческие и посреднические центры.

Развитая рыночная инфраструктура — результат упорного труда многих поколений участников производства. Главными институтами рыночной инфраструктуры являются коммерческие банки и фондовые биржи.

4.3. Понятие и сущность конкуренции и монополии

Конкуренция в экономике представляет собой соперничество между участниками рыночных отношений за лучшие условия производства, продажи и купли товаров. Производители (продавцы)

товаров стремятся как можно дешевле их произвести и как можно дороже продать, наемные работники — получить большую зарплату, потребители — купить товары качественнее и дешевле. В столкновении этих разнонаправленных интересов, во взаимоотношениях, в свободном выборе продавцов и покупателей, в рыночном успехе одних и неудаче других и проявляется конкуренция.

Сущность конкуренции заключается в свободе выбора экономических решений участниками рыночных отношений в условиях соперничества за получение максимальной прибыли и личной выгоды. Для возникновения конкуренции необходимы следующие предпосылки:

- наличие достаточно большого числа независимо действующих продавцов и покупателей, имеющих свободный доступ на рынок;
- отсутствие преград (экономических, юридических, политических, социальных) для мобильности ресурсов (материальных, финансовых, трудовых);
- доступность информации (за исключением той, которая составляет коммерческую тайну) о предложении, спросе, ценах, норме прибыли.

Основными факторами, определяющими размах конкуренции в сфере обращения, являются:

- совокупность условий экономического, юридического, социального характера, обеспечивающих покупателям возможность выбора магазина в зависимости от цен, качества товара, уровня обслуживания;
- численность поставщиков и их способность диктовать свои условия;
- конкуренция внутри отрасли между существующими фирмами;
- появление на рынке новых торговых предприятий.

Формы и виды конкуренции представлены на рис. 4.3, а методы конкуренции — на рис. 4.4.

Конкуренция — живительная сила рыночной экономики — служит мощным стимулятором роста производства и повышения его эффективности. Благодаря ей существует множество товаров и возможностей выбора для потребителей. Однако конкуренция зависит от возможной договоренности бизнесменов о рынках сбыта и ценообразовании, в результате которой возникает своего рода враг конкуренции — монополия.

Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров по более низким, чем у конкурентов, ценам. Снижение цены возможно либо за счет снижения издержек производства и обращения, либо за счет уменьшения прибыли. Мелкие и средние фирмы для того, чтобы удержаться на рынке, часто соглашаются на небольшую прибыль. Крупные монополии могут себе позволить на некоторое вре-

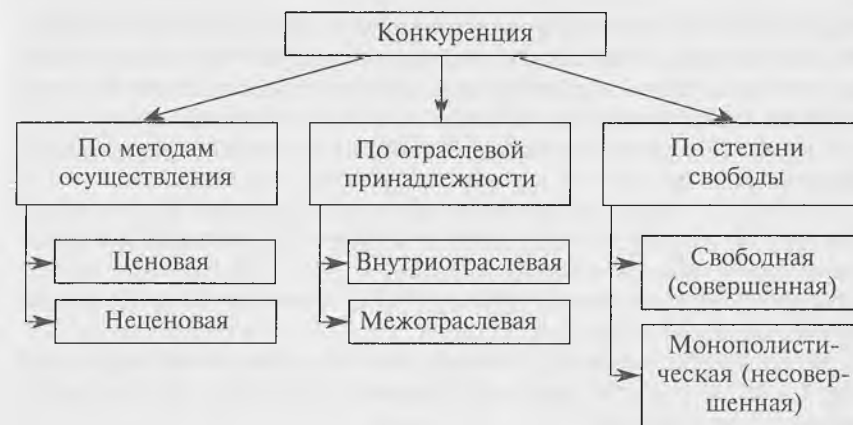


Рис. 4.3. Виды и формы конкуренции



Рис. 4.4. Методы конкуренции

мя вообще отказаться от получения прибыли, чтобы с помощью дешевой продукции разорить конкурентов и вытеснить их с рынка.

Неценовая конкуренция основана на предложении товаров более высокого качества, с большей надежностью и сроками службы, использовании рекламы и других способов стимулирования сбыта.

Для совершенной конкуренции характерен свободный доступ к факторам производства, свободное ценообразование и т.д. При этой конкуренции никто из участников рынка не может оказывать решающего влияния на условия реализации товаров.

Монополистическая (несовершенная) конкуренция характеризуется тем, что монополии имеют возможность влиять на условия реализации товаров.

Монополия — это рыночное господство одного продавца, любое господствующее положение одного лица (или группы лиц) в

какой-либо сфере деятельности. В экономике различают рыночное господство продавцов: одного — собственно монополия и нескольких — олигополия, а также рыночное господство покупателей: одного — монопосония и нескольких — олигопсония.

Основными признаками монополизма в производстве и на рынке являются:

высокая концентрация хозяйственной деятельности в руках одной или нескольких объединившихся фирм (по российским законам — обычно свыше 35 %);

доминирующее (господствующее) положение этих фирм на рынке определенных товаров;

установление монопольных цен — завышенных (при продаже) или заниженных (при покупке товаров) — и получение благодаря этому сверхприбылей.

Суть монополистической деятельности фирмы сводится к тому, что она намеренно сокращает количество своих продаж и тем самым создает искусственный дефицит на рынке, что приводит к повышению цен. Монополист уменьшает закупки у поставщиков (например, зерна у фермеров), создает для них искусственные трудности сбыта продукции, вынуждает снижать цены.

По происхождению можно выделить два основных вида монополии: естественную и искусственную.

Естественная монополия возникает и существует по объективным причинам, например, в отраслях (автомобильной, газовой), где экономически оправданно крупномасштабное производство, обеспечивающее большую активность, низкие затраты, а значит, и возможность покупать продукцию по более низким ценам, или там, где целесообразнее иметь единый хозяйственный комплекс (городской метрополитен, водоснабжение), поскольку разделение этих комплексов на отдельные конкурирующие предприятия привело бы к неоправданному дублированию капитальных сооружений и росту затрат. Монополия естественна при добыче редких ископаемых, при производстве редких сортов чая, винограда, табака.

Искусственная монополия — это монополия, специально созданная путем концентрации в чьих-то руках определенной хозяйственной деятельности. При этом для получения власти на рынке сбыта и сверхприбылей отдельные компании-гиганты укрепляют свое производство, поглощают конкурентов или объединяются в различные монополистические союзы, чтобы не конкурировать, а владеть рынком совместно.

Монополии имеют следующие положительные черты: во-первых, в определенных отраслях она более эффективна и дает экономию затрат; во-вторых, по сравнению с конкурентным сектором у моно- и олигополистов больше средств и стимулов для развития научно-технического прогресса (НТП). Небольшие конкурирую-

щие предприятия обычно стеснены в финансах и озабочены прежде всего текущей доходностью, а не будущими возможными выгодами от нововведений. Кроме того, новые идеи быстро копируют конкуренты и получается, что затраты на их осуществление несет одно предприятие, а выгода делится на всех. В крупных монополистических фирмах и финансовые возможности шире, и вся прибыль от нововведений достается их авторам.

К недостаткам монополий прежде всего можно отнести нерациональное распределение ресурсов. Оно происходит, когда в погоне за сверхприбылями монополисты искусственно ограничивают производство и поднимают цены. В результате этого нарушается механизм рыночного регулирования эффективности экономики, действующий в условиях конкуренции.

Усиление неравенства доходов в обществе также связано с монопольно завышенными ценами и сверхприбылями, так как получение последних означает относительное уменьшение доходов остальной части населения. Экономический застой и торможение научно-технического прогресса возможны потому, что монополисты не испытывают давления конкурентов и часто могут иметь высокие прибыли и без дополнительных усилий, благодаря своей власти на рынке сбыта. Это не способствует совершенствованию производства, повышению его эффективности, улучшению качества продукции, расширению ее ассортимента и развитию НТП. Кроме того, монополисты заинтересованы в полном физическом использовании работающего оборудования. Таким образом, в монополистическом секторе действуют две противоположные тенденции: одна — к развитию научно-технического прогресса, другая — к его торможению. К негативным проявлениям монополизма относится опасность его влияния на политическую демократию. Такая опасность очевидна, поскольку экономическая власть позволяет монополистам активно влиять на политику в своих интересах. Финансируя политические партии и предвыборные кампании, они добиваются принятия нужных решений, получают различные привилегии (выгодные контракты, налоговые льготы, субсидии и др.), ущемляя права и интересы других людей.

Необходимость сдерживания и **регулирования монополизма** переловые общества осознали еще в конце XIX в. Так, в соответствии с первым в истории антитрестовским законом Шермана, принятым в США в 1890 г., монополизация производства и торговли объявлялась незаконной и преступной. Современная антимонопольная политика направлена на использование преимуществ естественной монополии под контролем общества и государства и недопущение или ограничение искусственной монополии. Правительство не допускает чрезмерную концентрацию экономической мощи, создание искусственного дефицита, ценовые злоупотребления, стимулирует конкуренцию в экономике и т. п.

4.4. Модели современного рынка

Если на заре капитализма господствовала свободная конкуренция, то позднее (особенно на рубеже XIX—XX вв.), с развитием и укрупнением производства, стал набирать силу монополизм. В современной экономике конкуренция и монополия сосуществуют и подчас сложно переплетаются. В многообразии современных рыночных ситуаций можно выделить четыре главные модели современного рынка (рис. 4.5).

Чистая конкуренция и чистая монополия — это две крайние и достаточно редкие модели. Между ними располагаются две более характерные для современного рынка модели под общим названием *несовершенная конкуренция*.

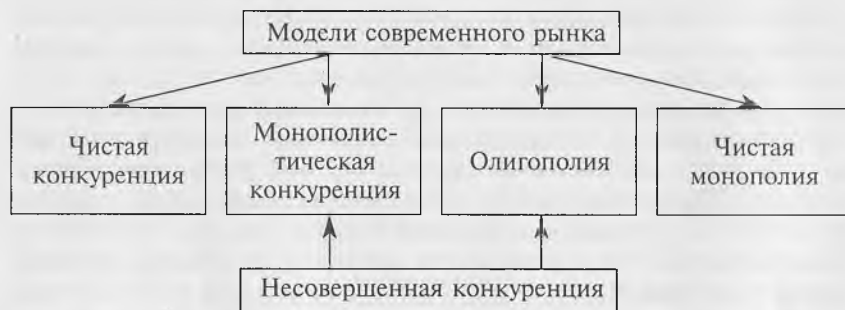


Рис. 4.5. Четыре модели современного рынка

Чистая конкуренция воплощает модель идеальной конкуренции — несбыточную мечту большинства производителей и почти всех потребителей. Ей присущи следующие черты:

- на рынке взаимодействуют множество продавцов и покупателей, объектами купли-продажи являются однородные товары;
- большее число продавцов и покупателей означает, что ни один из них не может диктовать цену товара;
- возникновение равновесной цены на товар как результат свободного взаимодействия свободного спроса и свободного предложения;
- отсутствие препятствий перед продавцами и покупателями для появления на рынке или ухода из него;
- все участники располагают полной информацией о конъюнктуре рынка, так как одинаковость качества и незначительные колебания в цене сводят рыночную информацию к минимуму.

Олигопольная конкуренция является преобладающей формой современной рыночной экономики и характеризует рынок, на котором существует несколько фирм, контролирующих значительную часть рынка.

Основные черты олигопольной конкуренции:

- наличие конкуренции нескольких крупных фирм (три — пять);
- предложение однородной (руда, нефть, сталь, цемент) и дифференцированной (автомобили и другие потребительские товары) продукции;

• использование ценовой и неценовой конкуренции (высокие качество и надежность изделий, современные методы сбыта, проведение рекламных кампаний и т.д.), а именно:

«жесткость» цен, даже когда при изменении цен или спроса определенная фирма не склонна к изменению цены;

лидерство в ценах, когда при формировании цен на свою продукцию компания ориентируется на цены, установленные лидером (скрытый сговор);

соглашение о специализации и кооперации производства;

- вступление других фирм в олигопольный рынок затруднено.

Монополистической конкуренции присущи следующие черты:

- относительно большое число производителей;

• наличие на рынке похожей, но не идентичной (с точки зрения покупателей) продукции. Каждая фирма продает особый товар, который отличается качеством, оформлением, престижностью, в результате чего у потребителя складываются «неценовые предпочтения». Товар может быть дифференцирован по условиям послепродажного обслуживания, по близости к покупателям и интенсивности рекламы;

- удельный вес каждой фирмы — относительно небольшой, но больше, чем при совершенной конкуренции;

- контроль над ценами ограничен возможностью замены товара;

• вступление в монопольный рынок — свободное; для этого необходимо наличие начального капитала, несколько большего, чем при совершенной конкуренции, так как требуются средства для разработки новой продукции и рекламы.

Примерами монопольного рынка могут служить: сеть ресторанов, станций технического обслуживания, предприятия розничной торговли и т.д. Монополии, которая является антиподом совершенной конкуренции, присущи следующие основные черты:

- наличие одного продавца;
- производство товаров, не имеющих заменителей;
- полный контроль объема предложений товара и цен;
- наличие непреодолимых барьеров (авторское право, лицензии, патенты) для потенциальных участников рынка.

4.5. Антимонопольное законодательство

Правительство отслеживает негативные тенденции монополизации экономики и принимает определенные меры против фирм,

злоупотребляющих своим монопольным положением. Антимонопольное законодательство представляет собой одну из форм государственного регулирования экономики.

В России основным фактором, под воздействием которого сформировалась антимонопольная политика, является открытие экономики для иностранной конкуренции и установление курса рубля по отношению к доллару. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 21.04.95 предусматривает дополнительные меры противодействия антиконкурентной практике предпринимательских фирм. В частности, признаются незаконными такие действия:

- изъятие товаров из обращения, а также ограничение или прекращение производства товаров с целью создания искусственного дефицита;

- предварительный сговор об искусственном повышении, снижении или поддержании цен;

- соглашение о территориальном делении рынков по потребителям, а также установление квот на производство и реализацию товаров;

- приобретение фирмой акций предприятий, выпускающих аналогичные товары, если она уже выпускает 30 % таких же товаров.

Однако экспортные картели, создаваемые для совместного участия на мировом рынке, не преследуются.

В Законе РФ «О естественных монополиях» от 17.08.95 определены правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий. Этот закон, направленный на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, регулирует следующую деятельность субъектов естественных монополий:

- транспортирование нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;

- транспортирование газа по трубопроводам;

- оказание услуг по передаче тепловой и электрической энергии;

- железнодорожные перевозки;

- оказание услуг транспортных терминалов, портов, аэропортов, а также услуг общедоступной электрической и почтовой связи.

Государственное регулирование в этих сферах, согласно закону, предусматривает установление цен и тарифов или их определенного уровня, централизованное определение группы потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию. Государство контролирует любые сделки этих предприятий: приобретение прав собственности, капиталовложения, продажу или сдачу в аренду основных фондов.

Особенно важна борьба с монополиями в странах, переходящих к рыночной экономике, так как повсеместное утверждение монопольного рынка означало бы экономическую катастрофу: ис-

кусственное взвинчивание цен, обогащающее монополию, но истощающее потребителя; застой в экономике; сокращение объема производства, увеличение безработицы и снижение доходов (со всеми вытекающими социально-политическими последствиями). Для обеспечения антимонопольной политики осуществляют следующие мероприятия:

- охрану и поощрение конкуренции;

- контроль над фирмами, занимающими монопольные позиции на рынке;

- контроль над ценообразованием;

- защиту интересов потребителя;

- содействие деятельности мелких и средних фирм.

4.6. Закон спроса и предложения товаров

Основным механизмом рыночной экономики является система ценообразования. Рыночная система является механизмом, с помощью которого общество решает, как распределять свои ресурсы и производимую из них продукцию.

Спрос отражает количество товара, которое потребители готовы и в состоянии купить по конкретной цене в течение определенного времени.

Спрос — это обобщающее понятие, характеризующее поведение фактических и потенциальных покупателей товара.

Цена играет ведущую роль в модели *спрос — предложение*. Спрос на товары и услуги, обеспеченный денежными средствами, называется платежеспособным. Он согласовывает производство и потребление и является объектом маркетинговой деятельности производителя.

При прочих равных условиях объем спроса на товар увеличивается при снижении цены и уменьшается, когда цена растет. Связь между ценой и объемом спроса на данный товар может быть представлена законом спроса и кривой спроса.

Закон спроса состоит в том, что чем больше количество товара, которое необходимо продать, тем ниже должна быть устанавливаемая на него цена. Объем спроса возрастает при снижении цены и уменьшается при повышении цены товара, т.е. снижение цены (при прочих равных условиях) ведет, как правило, к соответствующему увеличению спроса. И наоборот, рост цены сокращает спрос. Эта обратная связь между ценой и спросом может быть выражена графически. Шкала спроса (табл. 4.1) показывает, сколько покупателей хотели бы приобрести товар по каждой цене из указанного множества цен. На рис. 4.6 показана зависимость количества покупаемой продукции (величины спроса) от ее цены. Например, при высокой цене (5 ден. ед.) данный товар доступен лишь небольшо-

му кругу потребителей и его продажа ограничивается 10 товарными единицами (тов. ед.) в неделю (точка C_1).

Таблица 4.1

Шкала спроса на условный товар

Цена товарной единицы, ден. ед.	Величина спроса в неделю, тов. ед.	Точка на графике (см. рис. 4.6)
5	10	C_1
4	20	C_2
3	35	C_3
2	55	C_4
1	80	C_5

Остальные точки на кривой спроса (КС) — C_2 , C_3 , C_4 и C_5 — демонстрируют последовательное изменение величины спроса: по мере снижения цены спрос увеличивается, так как товар становится доступным более широкому кругу людей.

Кривая спроса отражает в графическом виде объем спроса на товар при каждом значении цены и неизменности прочих факторов.

При воздействии прочих (неценовых) факторов кривая спроса КС-1 (рис. 4.7) может смещаться вправо (линия КС-2) или влево (линия КС-3).

Необходимо различать изменение спроса (функции спроса) и объема спроса: объем спроса изменяется при изменении цены данного товара, а функция спроса — при изменении факторов, которые раньше принимались постоянными.

Помимо цены на рыночный спрос воздействуют и другие факторы. К основным неценовым факторам можно отнести следующие шесть факторов.

1. Изменение вкусов потребителей. Например, в обществе, ведущим здоровый образ жизни, снижен спрос на алкогольно-табачную продукцию и повышен спрос на велосипеды и туристское снаряжение.

2. Изменение числа покупателей. Например, сокраще-

ние рождаемости в стране снижает спрос на детские товары, а рост продолжительности жизни повышает спрос на медицинские услуги.

3. Изменение доходов потребителей. Рост реальных доходов населения означает увеличение спроса на товары высшей категории и снижение спроса на товары низшей категории, т. е. при достижении определенного (высокого) уровня доходов люди могут сокращать потребление некоторых товаров, заменяя их другими. Например, хлеб может быть заменен мясом и молочными продуктами, услуги общественного транспорта — поездками на собственном автомобиле и т. п. Таким образом, спрос на заменяемые товары изменяется в противоположном направлении: с ростом доходов он сокращается, с их уменьшением — растет.

4. Изменение цен на сопряженные товары. *Сопряженными* называют взаимозаменяемые и взаимодополняющие товары.

Взаимозаменяемые товары — это группы товаров, удовлетворяющие примерно одну и ту же потребность людей (чай и кофе, масло и маргарин, авиа- и железнодорожные перевозки, автомобили «Москвич» и «Жигули» и т. п.). Между ценой на определенный товар и спросом на сопряженные с ним другие товары существует прямая связь. Например, снижение цены на говядину снижает спрос на свинину, телятину, птицу, т. е. начинает действовать так называемый *эффект замещения*. Спрос на взаимозаменяемые товары называют конкурентным.

Взаимодополняющие товары представляют собой «неразлучные» товарные пары, спрос на которые предъявляется одновременно (например, фотоаппараты и фотопленка, автомобили и бензин, кварцевые часы и батарейки к ним и т. п.). В данном случае между ценой на один товар и спросом на другой существует обратная связь. К примеру, если цена на магнитофоны понизится, спрос на кассеты возрастет. Такой спрос на взаимодополняющие товары называют *совместным*.

5. Изменения в ожиданиях потребителей. Их можно свести к двум основным вариантам:

- ожидание повышения цен или доходов, которое может побудить потребителей увеличить свои покупки;
- ожидание снижения цен или доходов, текущий спрос.



Рис. 4.7. График спроса на условный товар при воздействии ценового и неценового факторов:

Ц — цена товарной единицы, ден. ед.;
С — величина спроса



Рис. 4.6. График спроса на условный товар:

Ц — цена товарной единицы, ден. ед.;
С — величина спроса

6. Степень удовлетворения потребностей населения в данном товаре: чем она выше, тем, очевидно, ниже спрос.

По мнению некоторых экономистов, потребление подчиняется так называемому *закону убывающей предельной полезности*, суть которого заключается в следующем. Полезность вещи вообще — это ее способность удовлетворять ту или иную потребность людей. Предельная полезность — это удовлетворение, которое получает потребитель, покупая каждую новую единицу данного товара. Закон убывающей предельной полезности означает, что полезность каждой следующей единицы того или иного продукта уменьшается. Например, первый телевизор, купленный семьей, доставит ей наибольшее удовлетворение. Полезность второго телевизора (для детской комнаты), третьего (для кухни) и четвертого (запасного) соответственно уменьшается с приобретением очередного телевизора. На основании этого можно сделать важный вывод: чтобы побудить потребителя к увеличению покупок данного товара, нужно снижать его цену.

Предложение выражает количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по некоторой цене из возможных цен в течение определенного периода времени.

Предложение товаров на рынке является результатом производственного процесса и выражается во всей товарной массе, предназначенной для продажи.

Объем предложения — это количество товара, которое продавец желает продать при данных условиях в единицу времени.

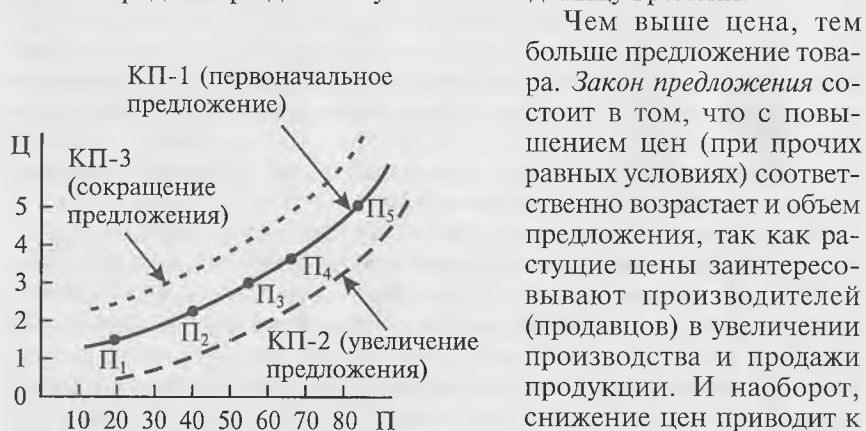


Рис. 4.8. График предложения условного товара:

Ц — цена товарной единицы, ден. ед.;
П — предложение (число товарных единиц в неделю)

Чем выше цена, тем больше предложение товара. *Закон предложения* состоит в том, что с повышением цен (при прочих равных условиях) соответственно возрастает и объем предложения, так как растущие цены заинтересовывают производителей (продавцов) в увеличении производства и продажи продукции. И наоборот, снижение цен приводит к уменьшению товарного предложения (рис. 4.8, табл. 4.2). Линия КП-1 показывает, какое количество условного товара будет предъявлено к прода-

же по разным ценам. При этом очевидно, что наименьшее предложение будет в точке П₁, при самой низкой цене, а наибольшее — в точке П₅, когда цена наиболее высока.

Таблица 4.2

Шкала предложения на условный товар

Цена товарной единицы (ден. ед.)	Объем предложения в неделю (тов. ед.)	Точка на графике
1,5	20	П ₁
2,2	40	П ₂
3,0	54	П ₃
3,6	66	П ₄
5,0	82	П ₅

Необходимо различать изменения предложения (функции предложения) и объема предложения: объем предложения меняется только при изменении цены товара, а функция предложения — при изменении факторов, которые раньше принимались постоянными.

Они изменяют рыночное предложение в целом, при этом кривая предложения КП-1 может смещаться влево (линия КП-3) или вправо (линия КП-2). Рассмотрим главные неценовые факторы изменения предложения.

1. **Изменение цен на ресурсы.** Например, снижение цен на семена и удобрения уменьшит затраты на производство пшеницы и сделает его более выгодным. В результате предложение пшеницы возрастет.

2. **Изменение технологий.** Например, в результате технологического совершенствования выращивания пшеницы снижается ее себестоимость и соответственно увеличивается предложение.

3. **Изменение налогов и субсидий (финансовая поддержка).** Производители рассматривают большинство налогов как издержки производства, поэтому их повышение (например, на сигареты) сокращает предложение продукции.

Субсидии снижают издержки и стимулируют увеличение предложения. Например, государственное субсидирование многих театров России позволяет сохранять сложившийся уровень предложения театральных услуг.

4. **Изменение цен на другие товары** тоже способно повлиять на предложение данного продукта. Так, снижение цен на гречневую крупу может побудить фермеров увеличить производство и предложение кукурузы.



Рис. 4.9. Взаимодействие кривых спроса и предложения на условный товар:

Ц — цена товарной единицы, ден. ед.; С и П — спрос и предложение условного товара

Взаимодействие предложения и спроса приводит к установлению **равновесной (рыночной) цены**, при которой уравниваются величины предложения и спроса. Эта цена наиболее приемлема как для производителей (продавцов), так и для потребителей.

Взаимодействие кривых спроса на товар и предложения этого товара наглядно проиллюстрировано на рис. 4.9.

Точка пересечения кривых спроса и предложения называется точкой равновесия (ТР), или точкой *равновесной цены*. В этой точке объем предложения равен объему спроса. Если цена ниже равновесной, то избыток спроса будет вызывать повышение цены, а если цена выше равновесной, то избыток предложения будет приводить к снижению цены. Это означает, что только при данном уровне цены количество товара, которое хотят продать производители, равно тому количеству товара, которое потребители желают и в состоянии купить.

Точке равновесной цены соответствует количество продукта, называемое равновесным количеством.

Равновесная цена устанавливается не сразу. Возможны периоды купли-продажи товара по другим, нерыночным ценам.

Однако в этих случаях неизбежны избыток или дефицит товара и саморегулирующиеся изменения цен в сторону равновесной цены.

Таким образом, расхождение между предложением продавцов и спросом покупателей неизбежно вызывает изменения цены, которые в конечном счете приводят к согласованию спроса и предложения и установлению рыночной (равновесной) цены (рис. 4.10). Следует, однако, учесть, что и сама рыночная цена не остается неизменной. Спрос и предложение товаров меняются, их кривые на графике смещаются, и, следовательно, точка равновесия тоже перемещается. Рынку приходится постоянно оперативно согласовывать предложение и спрос.

5. **Погодные условия** имеют огромное значение прежде всего в сельском хозяйстве. Благоприятная погода позволяет получать хорошие урожаи и увеличивать предложение продукции.

6. **Изменение числа производителей** (например, открытие новых мини-пекарен) позволяет значительно увеличить и разнообразить предложение хлебобулочных изделий.



Рис. 4.10. Рыночное саморегулирование равновесной цены

Цена спроса — верхняя граница рыночной цены — это максимальная цена, по которой потребители, имея субъективные оценки полезности товара, еще могут его купить.

Цена предложения — нижняя граница рыночной цены — это минимальная цена, по которой фирма еще хочет продать свой товар.

Иначе обстоит дело, когда рыночный ценовой механизм отключен. Это происходит в случае государственного регулирования цен, при котором возможны два варианта установления цен.

1. **Установление верхней границы цен**, выше которой продавать продукцию запрещается. При этом установленная цена, естественно, ниже равновесной. В странах с рыночной экономикой такая мера применяется в периоды острого товарного дефицита (например, во время войны), когда свободные рыночные цены для большинства населения недоступно высоки. Подобное регулирование позволяет потребителям приобретать товары первой необходимости, которые они не смогли бы купить при равновесных ценах. Однако в этом случае возникает цепочка негативных последствий (рис. 4.11).

2. **Установление нижней границы цен**. Эта мера обычно применяется, когда государство хочет обеспечить достаточный уровень доходов определенным производителям (чаще всего фермерам). В данном случае установленная правительством минимальная цена выше равновесной, что также порождает негативные последствия.

Таким образом, государственное регулирование цен выключает механизм рыночного саморегулирования. При свободно установ-

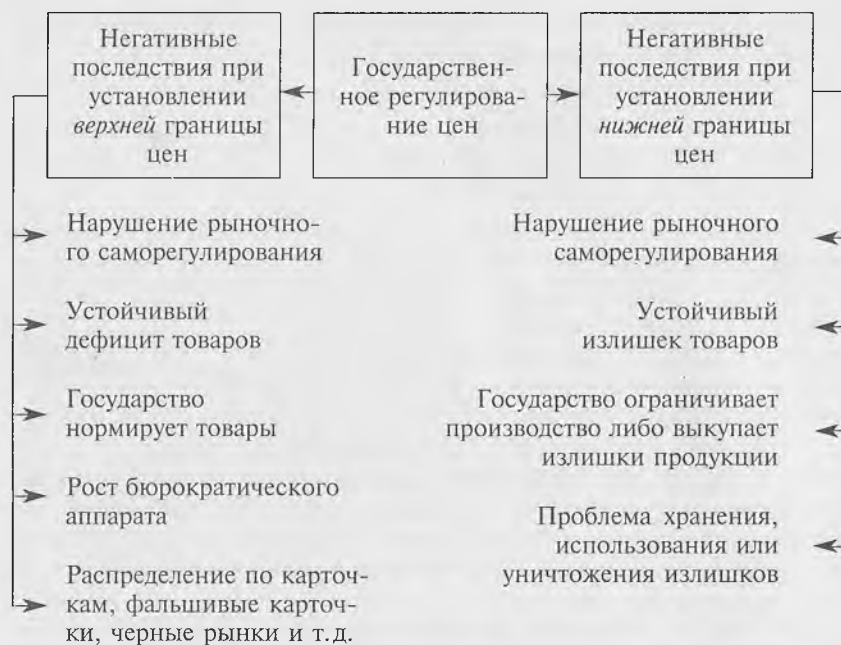


Рис. 4.11. Негативные последствия государственного регулирования цен

ливаемых ценах спрос согласуется с предложением. При установлении цен, регулируемых государством, невозможно обеспечить согласование спроса и предложения. Образуется дефицит или излишки продукции, и обществу приходится справляться с порождаемыми в результате этого проблемами.

4.7. Эластичность спроса и предложения

На рынке значительный интерес представляет изучение связи: как изменится объем спроса или предложения при изменении цены товара.

Спрос и предложение зависят от многих факторов. Изменение этих факторов влечет соответствующее изменение спроса и предложения. С этим и связано понятие **эластичности спроса** или **предложения** — способности гибко изменяться (повышаться или понижаться) под влиянием определяющих их факторов. Поскольку главный из этих факторов — цена, то рассмотрим ценовую эластичность спроса и предложения.

Если небольшое изменение цены сильно изменяет объем покупок, то спрос эластичен. Если даже очень большое изменение цены лишь незначительно изменяет объем покупок, то спрос неэластичен,

Численно степень чувствительности спроса к изменениям цены выражается коэффициентом эластичности спроса ($KЭ_c$), определяемым по формуле:

$$KЭ_c = \frac{\text{Изменение количества покупок (спроса)}}{\text{Изменение цены}}$$

Например, если при росте цены товара на 10% спрос на него снизился лишь на 2%, то $KЭ_c = 2 : 10 = 0,2$. Если $KЭ_c < 1$, то *спрос неэластичный* (рис. 4.12). Если же при том же росте цены (на 10%) спрос на товар снизился на 25%, то $KЭ_c = 25 : 10 = 2,5$. В этом случае $KЭ_c > 1$, т.е. *спрос эластичный*. Случай, когда изменение цены и последующее изменение спроса оказываются равными, называется *единичной эластичностью*.

Наибольшей неэластичностью отличаются товары первой необходимости (вода, продукты питания, одежда, жилье), поэтому подорожание этих товаров не ведет к существенному сокращению их потребления. С другой стороны, спрос на предметы роскоши,

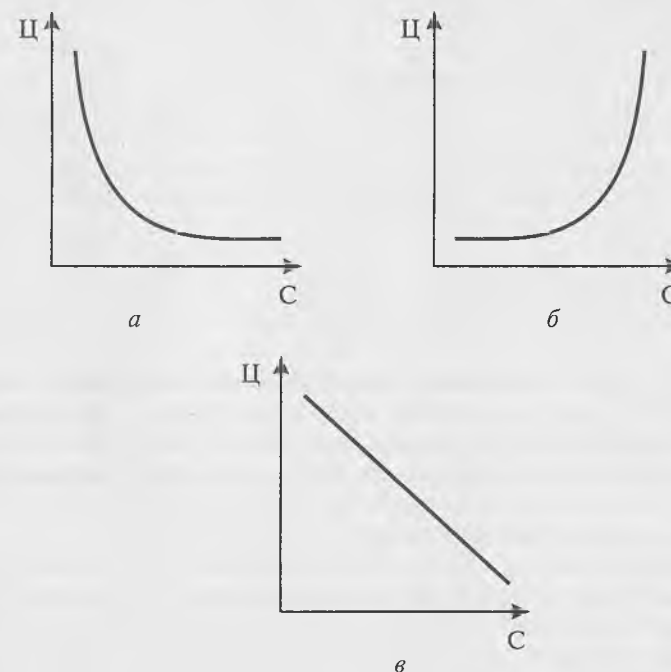


Рис. 4.12. Варианты эластичного и неэластичного спроса:

a — неэластичный спрос ($KЭ_c < 1$); *б* — эластичный спрос ($KЭ_c > 1$); *в* — единичная эластичность ($KЭ_c = 1$); Ц — цена за единицу продукции; С — количество продукции, на которую есть спрос

напротив, отличается высокой эластичностью, поскольку от их приобретения нетрудно отказаться. Для рынка типична ситуация, когда спрос на один товар зависит от изменения цены на другие товары. Например, рост цен на бензин снижает спрос на автомобили с большим расходом горючего. Зависимость спроса товара от изменения цены товара определяется с помощью *перекрестной эластичности спроса*.

Информация об эластичности спроса на те или иные товары имеет важное практическое значение. При изменении цены эластичность спроса по-разному сказывается на общей выручке от продажи продукции. При **эластичном спросе** снижение цены единицы продукции ведет к росту общей выручки, потому что подешевление товара стимулирует его покупки и получаемый при этом выигрыш от увеличения объема продаж перекрывает потери от снижения цены. Рассмотрим условный пример увеличения общей выручки от снижения цены в условиях эластичного спроса.

Первоначальная цена за единицу продукции	5 ден. ед.
Первоначальный объем продаж	2000 тов. ед.
Первоначальная общая выручка	10 000 ден. ед. (5 · 2000)
Сниженная цена за единицу продукции	4 ден. ед.
Возросший объем продаж	3000 тов. ед.
Возросшая общая выручка	12 000 ден. ед. (4 · 3000)
Потеря от снижения цены	2000 ден. ед. (1 · 2000)
Выигрыш от увеличения объема продаж	4000 ден. ед. (4 · 1000)
Прирост общей выручки	2000 ден. ед. (4000 – 2000)

Этот пример показывает, что при снижении цены с 5 до 4 ден. ед. выигрыш (4000 ден. ед.) превосходит потери (2000 ден. ед.) на 2000 ден. ед., что составляет прирост общей выручки. В условиях эластичного спроса рост цены ведет к уменьшению общей выручки, так как выигрыш от повышения цены будет меньше, чем потеря выручки из-за одновременного сокращения продаж. Таким образом, если спрос эластичен, то цена и выручка изменяются в противоположных направлениях.

При **неэластичном спросе** цены и выручка изменяются в одном направлении. При снижении цены уменьшается и общая выручка, так как это снижение не обеспечивает увеличение объема продаж. А рост цены увеличивает выручку, поскольку выигрыш от удорожания продукции перекрывает потерю от относительно небольшого сокращения продаж. Яркий пример — плата за транспортные услуги в крупных городах. Как бы она ни повышалась, неэластичный спрос на эти услуги уменьшается незначительно, и выручка монополистов-транспортников растет.

Эластичность спроса в зависимости от дохода связана с изменением потребностей в товарах и услугах при росте или снижении доходов. В развитых странах рост доходов приводит к возрастанию потребностей в услугах, предметах не первой необходимости, а в развивающихся — в товарах длительного пользования.

Эластичность спроса в зависимости от дохода определяет степень реакции товарного спроса на изменение доходов потребителей. Если при росте дохода на 8 % спрос на автомобили увеличился на 24 %, то это значит, что эластичность спроса в зависимости от дохода на эти товары равна трем (рост спроса втрое обогнал рост дохода).

На товары высшей категории спрос обычно изменяется в том же направлении, что и доход: повышается доход, повышается и спрос. В отношении товаров низшей категории (хлеб, картофель, маргарин, автобусные билеты, подержанные товары и т.д.) возможны изменения дохода и спроса в обратных направлениях.

Знание эластичности спроса в зависимости от дохода также имеет практическое значение, так как позволяет определять перспективы развития конкретных отраслей экономики.

С изменениями дохода связан **закон Энгеля**: по мере роста доходов семьи доля расходов на питание снижается, на одежду, жилище и коммунальные услуги — изменяется мало, а на удовлетворение культурных и духовных потребностей — возрастает.

Чем большую долю средств население страны тратит на питание, тем ниже уровень его благосостояния.

Эластичность предложения характеризует чувствительность предложения на изменение цены товара:

$$K_{Эп} = \frac{\text{Изменение количества предложенного товара}}{\text{Изменение цены}},$$

а также степень реакции поставщиков товаров на изменение цен. *Предложение эластично*, когда оно изменяется в большей степени, чем цена. Если изменение предложения меньше изменения цены, то предложение неэластично. Эластичность предложения, прежде всего, зависит от следующих факторов:

- наличия резерва производственных мощностей;
- уровня товарных запасов;
- количества времени у производителей для того, чтобы отреагировать на изменение цен.

Глава 5

МАКРОЭКОНОМИКА: ПОКАЗАТЕЛИ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

5.1. Валовой продукт и национальный доход общества

Каждое предприятие ведет бухгалтерский учет своей хозяйственной деятельности, а государственные органы ведут постоянное статистическое наблюдение за состоянием национального хозяйства для правильного определения социально-экономической политики. Осуществление макроэкономического учета обеспечивает *система национальных счетов*, с помощью которой благодаря действующей в мире единой методологии ООН возможно сопоставление показателей различных стран: масштабов общественного производства, уровней безработицы и инфляции, изменений реальной заработной платы, размеров экспорта и импорта страны и т. д.

Наиболее распространенными в мировой статистике макроэкономическими показателями являются: *валовой национальный продукт (ВНП)*, *валовой внутренний продукт (ВВП)* и *национальный доход (НД)*. Эти показатели охватывают только *конечные* продукты производства, т. е. все товары и услуги, готовые для продажи либо уже проданные.

Валовой национальный продукт — это годовая рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных национальной экономикой для конечного потребления. ВНП включает в себя стоимость продукции отечественного производства, размещенного как внутри страны, так и за ее пределами (рис. 5.1). **Валовой внутренний продукт** включает в себя годовую стоимость всей конечной продукции, созданной внутри данной страны (как отечественными, так и иностранными производителями).

Соотношение между ВВП и ВНП выглядит следующим образом:

Валовой внутренний продукт = Валовой национальный продукт — Сальдо расчетов по доходам от бизнеса с другими странами.

Третий макропоказатель — **национальный доход**, или *чистый национальный продукт общества (ЧП)*, — представляет собой часть ВНП за вычетом суммы годовых амортизационных отчислений (А), т. е. $ЧП = ВНП - А$.



Рис. 5.1. Структурные соотношения между ВНП и ВВП

Как известно, в течение года определенная часть принадлежащих стране основных фондов изнашивается и подлежит замене (возмещению), иначе продолжение производства в прежних объемах будет невозможно. Возмещение израсходованных фондов осуществляется за счет соответствующей доли ВНП (в виде новых производственных зданий, нового оборудования, запчастей и т. д.). Включать эту амортизационную долю в доход общества было бы неправомерно, поскольку это чистые издержки общества по восстановлению изношенной части основных фондов. Поэтому для определения национального дохода годовую амортизацию из ВНП вычитают.

Существуют три метода расчета ВНП:

- **по доходам**, когда ВНП определяют как сумму всех доходов, созданных в обществе при его производстве, т. е. доходов, которые получены поставщиками экономических ресурсов (заработной платы, ренты, процентов, прибыли и т. д.);
- **по расходам**, когда для определения ВНП суммируют все расходы общества на конечное потребление (личные потребительские расходы населения), государственные закупки товаров и услуг, расходы предпринимателей на новые основные фонды и т. д.

Эти методы представляют собой «две стороны одной медали» — производства. Процесс производства ВНП сопровождают два главных потока: во-первых, поступление ресурсов в сферу производства (труда, земли, капитала), в обмен на которые их поставщики (население и домохозяйства) получают свои доходы; во-вторых, выход из этой сферы товаров и услуг, за которые платят их потребители (население расходует свои сбережения). Источник расходов — доходы, поэтому расчет объема ВНП возможен по обоим потокам;

- **по производству** — заключается в суммировании стоимостей продукции, произведенной всеми предприятиями страны. Однако в этом случае возникает вопрос: какую стоимость суммировать? Если общую стоимость произведенных товаров и услуг (объем про-

даж), то возникает так называемый *повторный счет*, при котором стоимость одних и тех же частей продуктов учитывается не один раз. Например, если автомобиль «Жигули» включить в ВВП по общей стоимости, то стоимость металла войдет в него по меньшей мере дважды, поскольку ранее она уже учитывалась в стоимости продукции металлургов. Во избежание повторного счета товары и услуги включают в ВВП не по общей стоимости, а по так называемой *добавленной стоимости*. Она представляет собой стоимость той части продукта, которая произведена данной фирмой.

Добавленная стоимость равна стоимости всей реализованной фирмой продукции минус стоимость потребленных материалов и услуг, купленных у фирм-поставщиков. Различают промежуточные и конечные продукты.

Под промежуточными продуктами понимают те товары и услуги, которые покупаются либо для дальнейшей обработки (например, ткань для пошива костюма), либо для перепродажи (например, костюм на оптовом складе). Конечные продукты покупаются уже для конечного потребления (например, хлеб, бытовые услуги и т. д.).

Современные экономики редко обходятся без инфляции, повышающей общий (средний) уровень цен в стране. С учетом этого различают номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП — это валовой продукт, стоимость которого выражена в текущих, фактических ценах. Взятый в динамике, он одновременно отражает изменение как физического объема продукта, так и уровня цен. Следовательно, в условиях инфляции он завышает результаты экономики и требует корректировки. **Реальный ВВП** — это валовой продукт, стоимость которого скорректирована на величину годового роста цен при помощи так называемого *дефлятора*. Дефлятор представляет собой индекс цен, отражающий (в процентах или десятичной форме) их изменение. Реальный ВВП равен номинальному, деленному на дефлятор.

$$\text{Дефлятор ВВП (индекс цен)} = \text{ВВП номинальный} / \text{ВВП реальный}.$$

$$\text{ВВП реальный} = (\text{ВВП номинальный} / \text{Дефлятор}) \cdot 100.$$

В условиях инфляции числовое значение дефлятора всегда больше единицы (цены растут). В условиях дезинфляции, когда имеет место снижение общего уровня цен, дефлятор меньше единицы. Например, если номинальный ВВП данного года 100 ден. ед., а цены в среднем снизились за год на 3%, то реальный ВВП = $100 : 0,97 = 103,1$ ден. ед.

5.2. Экономический рост в обществе

История экономического развития общества наглядно свидетельствует, что рыночная экономика способна создавать большее

количество товаров и услуг для большего числа людей, чем какая-либо другая экономическая система, так как обеспечивается высокая мотивация к творческому труду, научно-техническому прогрессу. Люди сами выбирают, чем заниматься, однако при этом возникает высокая степень риска и ответственности за хозяйственную деятельность, что развивает инициативу, предприимчивость, а это, в свою очередь, обуславливает высокие результаты развития общественного производства.

Одной из важнейших целей общества является **экономический рост**, т. е. количественное увеличение и качественное совершенствование общественного производства: прирост производства и богатства общества; рост международного престижа страны; повышение жизненного уровня людей; улучшение условий их труда и т. д. Однако этому позитивному процессу присущи следующие недостатки: ухудшение среды обитания людей; невосполнимость ресурсов; перенаселенность больших городов; проблемы переквалификации кадров; рост интенсивности труда и т. д.

Динамика объема производства в масштабе общества рыночной экономики за длительный период представлена на рис. 5.2.

Экономический рост — центральная экономическая проблема, стоящая перед всеми странами. По его динамике (изменению) судят о развитии национальных экономик, жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов.

Различают два пути экономического роста. *Экстенсивный* путь предполагает простое количественное увеличение факторов производства (т. е. вовлечение в экономику дополнительных ресурсов: не используемые рабочую силу, землю, капитал). *Интенсивный* путь означает экономический рост за счет повышения эффективности использования факторов производства (применение более квалифицированного труда, совершенной техники, технологии и организации производства). В современной экономике оба пути в определенной степени сочетаются.

Экономический рост можно исчислять двумя способами:

подсчетом общего роста ВВП;

определением роста ВВП на душу населения.

Но такой подсчет не дает полного представления об экономическом росте страны, так как экономический рост — это не толь-

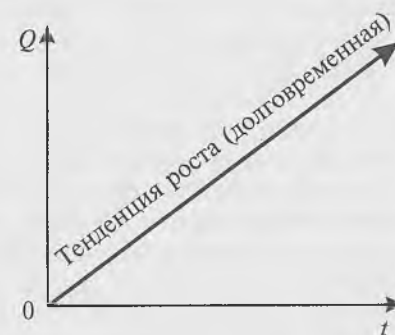


Рис. 5.2. Динамика объема производства:

Q — объем производства; t — время

ко количественное изменение объема производства, но и совершенствование продукта и факторов производства.

Экономический рост определяется множеством факторов, важнейшими из которых являются факторы спроса, предложения и распределения.

К *факторам спроса* относятся такие, которые повышают совокупный спрос общества на производимую продукцию (зарботная плата, налоговая политика государства, склонность населения к сбережению) и благодаря этому стимулируют увеличение ее выпуска.

К *факторам предложения* относят: качество и количество природных ресурсов (земля, полезные ископаемые, климат и др.), трудового населения, наличие капитала, уровень технологии и т. д. Существует прямая зависимость экономического роста от этих факторов.

К *факторам распределения* относят распределение природных, трудовых, финансовых ресурсов страны, максимально обеспечивающее экономический рост (прирост продукции, улучшение ее качества и совершенствование производства).

Постоянный экономический рост в рыночной экономике имеет ряд существенных недостатков (инфляция, безработица и др.), в том числе цикличность. Дело в том, что развитие рыночной экономики происходит волнообразно, или циклично.

Человеческому обществу присуща определенная волнообразность и цикличность развития. В экономике подобная неравномерность проявляется в виде экономических колебаний: *текущих* колебаний (например, сезонные подъемы и спады деловой активности; хозяйственные сбои, связанные с задержками поставок сырья или освоением производственных мощностей и т. п.), *средних экономических циклов* и *длительных экономических циклов*, или так называемых «длинных волн», продолжительностью 40—60 лет, которые обычно связывают со сменой технологических эпох (переход к новым научно-техническим принципам производства, коренная переквалификация кадров, перестройка всей производственной базы, инфраструктуры и т. д.).

Наибольшую угрозу макроэкономической стабильности представляют средние экономические циклы. **Экономический цикл** — это волнообразные колебания уровня хозяйственной активности в течение нескольких лет. Хотя отдельные циклы и отличаются друг от друга по характеру и продолжительности, в них все же можно условно выделить четыре фазы (рис. 5.3).

Фаза *пика* означает полную (или почти полную) занятость — всех ресурсов в производстве. Фаза *спада* характеризуется сокращением производства и занятости, а фаза *депрессии* — тем, что они, достигнув самого низкого уровня некоторое время «топчутся на месте», а затем «отталкиваются от дна и начинают движение вверх».

Наконец, в фазе *оживления* уровень экономической активности повышается и растущие производство и занятость постепенно переходят в подъем, продолжающийся до высшей отметки нового пика (с которого позднее начнется следующий цикл).

Смена экономических циклов объясняется внешними и внутрисистемными причинами.

К внешним относятся следующие причины:

- *изменение численности населения*. Увеличение и уменьшение численности населения воздействуют на спрос и предложение. Рост населения способствует увеличению производства и уровня занятости, которые приводят к подъему и экономическому буму и наоборот;

- *изобретения и инновации*. Коренные изменения в технологии (изобретение автомобиля, самолета и др.) приводят к взрыву деловой активности и широкому инвестированию;

- *войны и другие события*. Например, подъем экономики в нацистской Германии и начало Второй мировой войны подтолкнули США к перевооружению, что вывело страну из состояния великой депрессии и привело к экономическому подъему.

К внутрисистемным относят следующие причины:

- *потребление*. При росте потребительских расходов возрастают объемы производства, начинается фаза подъема и наоборот;

- *инвестирование*. Вложение в основные фонды создают новые рабочие места, тем самым увеличивается покупательная способность потребителей;



Рис. 5.3. Экономический цикл и его фазы

• отсутствие «правильных пропорций» между отраслями и регионами;

• деятельность правительства. Фискальная (сбор налогов и их расходование) и монетарная (кредитно-денежная) политика государства может сломать сложившееся рыночное равновесие и дать толчок очередному экономическому спаду.

Современная рыночная экономика функционирует в условиях активного воздействия на нее государства. Государственное воздействие на экономику способно существенно повлиять на ход экономического цикла, меняя характер экономической динамики: глубину и частоту кризиса, продолжительность фаз цикла и соотношение между ними.

Государственное регулирование направлено на смягчение циклических колебаний, поэтому оно носит антициклический характер.

Важнейшими методами, с помощью которых государство воздействует на экономические циклы, выступают кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема — на его сдерживание. Так, с целью ослабления «перегрева» экономики государство в фазе подъема способствует дальнейшему удорожанию кредита, вводит новые налоги, повышает старые, отменяет ускоренную амортизацию и налоговые льготы на новые инвестиции. В условиях кризиса, наоборот, государственные меры направлены на удешевление кредита, сокращение налогов, на ускоренную амортизацию, налоговые скидки на новые инвестиции.

Таким образом, современный механизм самонастройки рыночной экономики через циклические кризисы изменяется под влиянием государственного воздействия. Происходит переплетение стихийно-рыночного механизма функционирования экономики в форме циклических кризисов с сознательным государственным воздействием на воспроизводственный процесс.

Современные циклические кризисы связаны с кризисами государственного регулирования, которые выражаются в несостоятельности антициклической политики государства, в банкротстве теории и практики воздействия на циклическое развитие, в несоответствии официально провозглашаемых целей государственной политики фактическим результатам регулирования экономики (вместо роста производства — его снижение, вместо полной занятости — массовая безработица, вместо стабильности цен — хроническая инфляция и т. д.).

В результате, экономическая деятельность государства стала дополнительным фактором неустойчивости экономики. Антициклическая направленность государственной политики меняется антиинфляционной.

5.3. Безработица: причины, виды, последствия

Следующим признаком макроэкономической нестабильности является существование и периодический рост в обществе **безработицы**, т. е. такого положения, когда часть трудоспособного населения не находит работы. *Безработным* считается тот, кто хочет и может работать, но не имеет рабочего места.

В России существуют определенные критерии, по которым человека официально относят к категории безработных: он должен проживать на территории РФ более 6 мес., не иметь заработка, быть зарегистрированным в службе занятости, быть готовым приступить к подходящей работе. Безработный имеет право на пособие и бесплатное обучение профессии. Статус безработного может получить и выпускник вуза.

Безработица — это незанятость в сфере народного хозяйства трудоспособного населения, желающего иметь работу. Трудоспособными считают тех, кто по возрасту и состоянию здоровья способен работать в народном хозяйстве (мужчины в возрасте 14—59 лет и женщины в возрасте 14—54 года).

Безработица является результатом несоответствия между спросом на рабочую силу и ее предложением. Потерять работу и не найти возможности для применения своего труда — это бедствие не только для наемного работника, но и для общества в целом.

Безработица стала непременным спутником рыночной экономики. Уровень ее непостоянен и меняется по ряду причин, но никогда не снижается до нуля.

Причинами безработицы являются:

- структурные сдвиги в экономике, связанные с внедрением новых технологий, оборудования, что приводит к сокращению излишней рабочей силы;
- экономический спад или депрессия, которые вынуждают работодателей снижать потребности в рабочей силе;
- политика правительства и профсоюзов в области оплаты труда: повышение минимального размера оплаты труда увеличивает издержки производства и обращения и, тем самым, снижает спрос на рабочую силу;
- сезонные изменения в уровне производства в отдельных отраслях экономики;
- изменения в демографической структуре населения, т. е. с ростом численности населения в трудоспособном возрасте возрастает вероятность безработицы.

По форме проявления безработица может быть:

- фрикционной, т. е. связанной с добровольным оставлением одного рабочего места и поисками другого. В подобной ситуации всегда находится определенная часть людей, поэтому этот тип безработицы существует постоянно;

• структурной, связанной с переменами в технологии, появлением новых и отмиранием старых профессий и целых отраслей, перестройкой экономики регионов, что вызывает увольнение части рабочей силы. Должно пройти время, прежде чем «структурные» безработные переквалифицируются и найдут себе новые места работы. Структурная безработица также неизбежна и существует в обществе всегда;

• циклической, порождаемой циклическим развитием рыночной экономики, т.е. чередованием периодов подъема и спада производства. Это самый «неприятный» тип безработицы — часто массовый и болезненный;

• сезонной, которая вызывается колебаниями спроса на рабочую силу в различные промежутки времени в некоторых отраслях (сельское хозяйство, строительство);

• скрытой, когда рабочая сила используется не полностью, люди формально работают, но фактически занимают лишние рабочие места, находясь в неоплачиваемых отпусках, увольняются.

Безработица в России имеет определенное своеобразие. При падении производства на 50 % многие официально не работающие безработными не являются и не обращаются за помощью в службу занятости. Отчасти это объясняется тем, что для определенной категории населения распродажа ресурсов превратилась в источник дохода.

Немало людей, не имеющих официальной работы и официального источника дохода, занято в теневом бизнесе. Закон о занятости населения в РФ дает право гражданам на выезд на работу за границу.

Фрикционная и структурная безработица являются неизбежными и составляют *естественный уровень безработицы*, который обусловлен «переливанием» рабочей силы в поисках наиболее подходящих мест, необходимостью освоения новых специальностей. Естественная безработица свидетельствует о наличии прогрессивных процессов в обществе.

Вызывающей тревогу является только циклическая безработица. *Полная занятость* не означает абсолютного отсутствия безработицы и предполагает отсутствие только циклической безработицы. Но при полной занятости существует фрикционная и структурная безработица.

Полная занятость существует при наличии естественного уровня безработицы (процент безработных в общей численности трудоспособного населения).

Уровень безработицы, %, определяется по формуле:

$$У_6 = (Б/РС) \cdot 100,$$

где Б — численность безработных, чел.; РС — общая численность работоспособных, чел.

Например (цифры условные), если в стране X из 96 млн трудоспособных 9,6 млн не имеют и ищут работу, то уровень безработицы в ней достигает 10 %.

В каждой стране складывается свой естественный уровень безработицы.

Негативными последствиями безработицы являются:

• снижение объема ВВП (по сравнению с тем, который могли бы произвести);

• падение покупательского спроса;

• сокращение сбережений;

• торможение инвестиционного процесса;

• снижение предложения;

• спад производства;

• потеря квалификации высвободившихся работников;

• криминализация общества;

• усиление политической нестабильности.

Среди негативных **последствий безработицы** главным является недовыпуск продукции (потеря части ВВП), для определения которого используют *закон Оукена*, выражающий математическую зависимость между уровнем безработицы и отставанием в росте ВВП.

Согласно закону Оукена, ежегодный прирост реального ВВП на 2,7 % позволяет поддерживать численность безработных на постоянном уровне. Каждые дополнительные 2,5 % прироста реального ВВП уменьшают численность безработных на 1 %. Аналогичным образом каждое дополнительное сокращение темпов прироста ВВП на 2 % вызывает рост безработицы на 1 %. Например, при естественной безработице 6 % и фактической — 9 % потеря ВВП (%) составит $(9 - 6) \cdot 2,5 = 7,5$.

Этот закон состоит из двух частей.

1. Определенный рост ВВП необходим только для того, чтобы не дать увеличиться безработице. Численность рабочей силы с каждым годом возрастает, а ее использование при этом становится более производительным. По этим причинам от 2,5 до 3 % ежегодного прироста реального ВВП необходимо для создания новых рабочих мест, способных удержать безработицу на прежнем уровне.

2. Рост ВВП снижает уровень безработицы, тогда как относительное падение темпов роста увеличивает долю безработных. Если темпы прироста увеличиваются, например с 3 до 5 %, доля безработных уменьшается приблизительно на 1 %.

Вторая часть закона Оукена содержит правило 2:1, с помощью которого можно определить, каким должен быть экономический рост для решения проблемы безработицы. Предположим, что доля безработных равна 8 %, а задача правительства — снизить уровень безработицы до 6 %. Это означает, что необходимо добиться более высоких темпов роста экономики путем налогового стимулирования и денежной политики.

Не менее тяжелы и социальные последствия безработицы. Американские специалисты вынуждены признать, что «безработица — это нечто большее, чем экономическое бедствие, это также и социальная катастрофа. Депрессия приводит к бездеятельности, а бездеятельность к потере квалификации, самоуважения, упадку моральных устоев, а также к общественным и политическим беспорядкам».

В России действует закон «О занятости населения в РФ» от 19.04.91 № 154. Он определил сущность государственной политики занятости, которая состоит в содействии обеспечения «прав граждан на полную, продуктивную, свободно избранную занятость». Государство осуществляет регулирование занятости и рынка труда экономическими и законодательными методами:

- экономическими — когда государство способствует сохранению, развитию, созданию рабочих мест с помощью финансово-кредитной, инвестиционной и налоговой политики;
- законодательными — путем разработки и принятия различных законов о труде и занятости, о гарантиях соблюдения прав граждан и ответственности лиц, нарушающих трудовое законодательство. Основную часть работы по регулированию рынка труда ведут специалисты государственных органов по труду и занятости.

Существуют следующие организационные методы государственного регулирования рынка труда:

- социальная поддержка на период трудоустройства (пособия по безработице; материальная помощь семьям безработных; общественные оплачиваемые работы; стипендии на период обучения);
- профессиональное обучение, переобучение, переквалификация органами по труду и занятости (система высшего, среднего и начального профессионального образования; система повышения квалификации и переподготовки кадров на производстве);
- перераспределение работников и трудоустройство населения (межрегиональное перераспределение рабочей силы; работа на различных предприятиях).

5.4. Сущность и виды инфляции

Еще одно проявление макроэкономической нестабильности — **инфляция**, под которой обычно понимают *устойчивое повышение общего уровня цен*. Это не означает, что все цены растут: одни цены могут резко повышаться, другие — оставаться относительно стабильными, третьи — снижаться, но средний уровень цен повышается. При инфляции рост цен обуславливает обесценение денег (покупательная способность денег падает). Таким образом,

инфляция — это одновременное повышение цен и обесценение денег.

Явление инфляции существует столько же, сколько и денежные знаки. С появлением в VII в. до н. э. монет (в Китае и Лидийском царстве) возникла монетно-денежная инфляция. Она заключалась в чеканке властями (и незаконной чеканке частными лицами — фальшивомонетчиками) неполноценных по весу и качеству металла монет, в выпуске в обращение медных монет вместо серебряных при сохранении прежнего номинала. С появлением бумажных денег изменилось проявление инфляции: бумажные деньги обесцениваются по отношению к денежному товару — золоту, а также ко всей массе товаров и услуг и к иностранной валюте, сохранившей прежнюю реальную ценность.

Для понимания сущности инфляции важно учитывать три момента:

- инфляция — это макроэкономический процесс, охватывающий всю экономику, цены на товары: это значит, что инфляционный рост цен следует отличать от маневрирования ценами на отдельных рынках с целью установления равновесной цены;
- под инфляцией понимают такой рост цен, который снижает покупательную способность денег, обесценивает деньги;
- инфляция, в конечном счете, выражается в увеличении количества денег, необходимых для обращения товаров и для накопления, а дефляция — в их уменьшении.

В условиях инфляции правительства зачастую принимают решения о проведении деноминации — изменения номинальной стоимости денежных знаков с обменом их по определенному соотношению на новые денежные единицы (например, сто денежных единиц приравниваются к одной денежной единице).

При определении влияния инфляции на доходы населения используют данные о *номинальном* и *реальном* доходах. Номинальный доход — это число денежных единиц, получаемых в виде заработной платы, ренты и других выплат. Реальный доход определяется количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальный доход. Если номинальный доход увеличивается более высокими темпами, чем уровень цен, то реальный доход человека растёт, и наоборот. Изменение реального дохода (в %) выражается следующей формулой:

$$\frac{\text{Изменение реального дохода}}{\text{номинального дохода}} = \frac{\text{Изменения}}{\text{в уровне цен}} - \frac{\text{Изменения}}{\text{в уровне цен}}$$

Инфляция — снижение покупательной способности денежной единицы — не обязательно приведет к снижению реального дохода.

Уровень инфляции измеряют с помощью *индекса цен* $I_{ц}$, который отражает процент увеличения стоимости так называемой «ры-

ночной корзины» (определенного набора товаров и услуг) за определенный период:

$$I_{\text{ц}} = (P_1/P_0) \cdot 100,$$

где P_1 и P_0 — цена товара соответственно на начало и конец периода.

5.5. Типы и виды инфляции

Различают открытую и скрытую инфляцию: первая проявляется в росте цен, вторая — в исчезновении товаров.

Открытая инфляция не разрушает механизмы рынка: одновременно с ростом цен на одних рынках наблюдается их снижение на других.

Скрытая инфляция возникает, если макроэкономическое равновесие спроса сопровождается всеобщим государственным контролем цен.

Для классификации открытой инфляции применяют следующие критерии:

- темп роста цен;
- степень расхождения роста цен по различным товарным группам;
- ожидаемость и предсказуемость инфляции.

С позиции первого критерия можно выделить следующие виды инфляции:

- умеренную, или ползучую: цены растут на 10% в год, стоимость денег сохраняется, отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах;
- галопирующую: цены растут от 20 до 100% в год, деньги ускоренно материализуются в товары, контракты привязываются к росту цен;
- гиперинфляцию: цены растут астрономически, более чем на 100% в год, расхождение цен и зарплаты разрушает благосостояние даже обеспеченных слоев общества, возникает полное расстройство денежного обращения.

С позиции второго критерия выделяют два вида инфляции:

- сбалансированную: цены различных товарных групп относительно друг друга неизменны;
- несбалансированную: соотношение цен товарных групп изменяется в разной степени.

С позиции третьего критерия выделяют ожидаемую и неожиданную инфляцию. Фактор ожидаемости сказывается в последствиях инфляции. В случае ожидаемой инфляции рост цен даже на 10% сильно ухудшает экономическую ситуацию.

Экономисты выделяют также инфляцию спроса и инфляцию предложения (инфляцию издержек):

- инфляция спроса: повышение цен может быть объяснимо избыточным спросом. Когда все имеющиеся ресурсы уже задействованы, дальнейший рост спроса уже не может привести к увеличению объема выпуска товаров, но будет приводить к повышению цен на производимые товары;

- инфляция предложения (издержек): повышение издержек на единицу продукции сокращает объем продукции, которую фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате сокращается предложение товаров при неизменившемся спросе и повышается уровень цен.

В экономической литературе выделяют также налоговую инфляцию. К налоговой инфляции могут привести неверные действия государства в сфере налогообложения. Прежде всего, имеются в виду ставки налога на прибыль. Когда они становятся непомерно высокими, начинается торможение роста производства и продаж.

5.6. Причины и последствия инфляции

Факторы инфляции чаще всего — это дефицит государственного бюджета. В этом случае Центральный банк может замещать дефицит денег эмиссией банкнот, а коммерческие банки — расширением кредита, т.е. депозитно-чековой эмиссией или созданием денег в безналичной форме. В результате увеличения количества денег, как в наличной, так и в безналичной форме происходит их обесценивание.

Инфляции может способствовать политика доходов, заключающаяся в чрезмерном, по сравнению с товарной массой, росте денежных доходов населения. Однако данная связь неоднозначна. Повышение денежного спроса со стороны населения может подтолкнуть предложение товаров, расширение производства и, наоборот, сокращение денежной массы, отсутствие должного спроса на товары создают застой в производстве товаров, не находящих должного спроса в силу отсутствия денег у населения.

К факторам неденежного характера относится монополизм в экономике, ибо для монополий закономерна тенденция к вздутию цен.

Другим неденежным фактором инфляции является широкий удельный вес военной экономики, а также скрытая безработица, что ведет к появлению доходов, не соответствующих росту товарной массы.

Инфляция может являться следствием не только внутренних причин, но и внешних. Импортируемая инфляция развивается под воздействием притока в страну иностранной валюты, низкого курса

отечественной денежной единицы и роста цен на импортируемые товары.

Инфляция в принципе не устранима, поскольку современная экономика инфляционна по своему устройству.

В мировой экономической литературе выделяют три вида монополий, которые называют главными причинами инфляции:

- государственная монополия на эмиссию денег;
- профсоюзная монополия;
- монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек.

Эти три вида монополий связаны между собой, и каждая из них может нарушить баланс спроса и предложения.

Перечислим признаки неинфляционной экономики:

- отсутствие дефицита государственного бюджета;
- неинфляционное развитие экономики;
- устранение государственной монополии Центрального банка;
- поддержание устойчивого макроэкономического равновесия;
- невмешательство государства в перераспределение доходов;
- отсутствие инфляционных ожиданий у граждан страны при повышении цен.

Таким образом, инфляционный характер современной экономики не устраним.

Социальные последствия инфляции для потребителей выражаются в следующем:

- уменьшается реальная ценность личных сбережений, хранящихся в виде наличных денег или на банковских счетах;
- снижаются текущие реальные доходы потребителей, а следовательно, их благосостояние;
- ухудшается технологическое состояние производства, снижаются темпы освоения новых технологий;
- происходит общее замедление экономического развития;
- дестабилизируются экономические регуляторы, что подталкивает государство к использованию административных способов воздействия.

Следовательно, инфляция обесценивает не только деньги, но и всю систему регулирования рыночного хозяйства.

5.7. Особенности инфляции в России

Главные объективные причины инфляции в отечественной экономике можно представить так:

- гигантский размер военного производства;
- абсолютное преобладание отраслей промышленности над сферой обращения;
- огромные объемы незавершенного строительства;

• беспрецедентно высокий уровень монополизма крупнейших предприятий;

• искусственно завышенный уровень занятости населения в производстве.

Преодоление инфляции в нашей стране требует устранения названных причин.

5.8. Взаимосвязь безработицы и инфляции

Уже несколько десятилетий в экономике большинства стран сосуществуют безработица и инфляция, т. е. одновременно возрастает безработица и уровень цен. В ходе анализа статистических данных об уровнях безработицы и инфляции был сформулирован и получил теоретическое обоснование следующий вывод: высокие темпы инфляции должны сопровождаться низким уровнем безработицы, и наоборот. Эту зависимость (рис. 5.4) можно представить в виде *кривой Филлипса* (по имени английского экономиста, определившего, что в процессе экономического цикла экономика движется по кривой).

До 70-х годов XX в. для большинства экономических циклов (рис. 5.5) были характерны следующие процессы:

- рост безработицы при снижении цен (в фазах спада и депрессии);
- повышение цен на фоне сокращения безработицы (в фазах оживления и подъема).

Эти процессы закономерны, поскольку *спад производства* обуславливает *рост безработицы, сокращение доходов, расходов и совокупного спроса*, а в результате — *падение цен*. Когда производство идет на подъем, картина обратная: безработица постепенно снижается, доходы расширяющегося круга работающих начинают расти, увеличивая по цепочке расходы, спрос и, в итоге, цены.

Однако в 70-х годах XX в. в странах Запада обнаружилось иное явление, при котором застой, депрессия производства сопровождаются не только высокой безработицей, но и растущей инфляцией. Это означает, что безработица и инфляция взаимосвязаны и взаимозависимы.

В настоящее время отсутствуют серьезные теоретические исследования, объясняющие характер всех

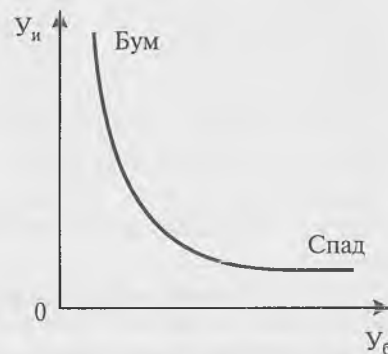


Рис. 5.4. Кривая Филлипса:
 $Y_{\text{и}}$ и $Y_{\text{б}}$ — соответственно уровни инфляции и безработицы



Рис. 5.5. Взаимное влияние безработицы и инфляции

связей между безработицей и инфляцией и, в частности, почему в условиях экономики, приближающейся к полной занятости (т.е. снижения безработицы), наблюдается увеличение темпов инфляции.

Одной из причин существования устойчивой связи между уровнями безработицы и инфляции является несбалансированность рынка труда. Как правило, рынок труда складывается из большого числа индивидуализированных рынков труда, которые имеют сегментированный характер и различаются и географически, и по структуре занятости. В то время как в одних районах для некоторых специалистов будет достигнута полная занятость, в других районах и для других специалистов будет сохраняться безработица, а в некоторых районах — дефицит рабочей силы. Таким образом, при безработице, существующей в стране в целом, на некоторых индивидуализированных рынках труда может наблюдаться неудовлетворенный спрос на рабочую силу, что вызовет на данном рынке рост заработной платы. Увеличение заработной платы означает рост издержек (себестоимости товаров и услуг) и вызывает повышение цен. Ликвидация структурных несоответствий на рынке труда происходит недостаточно быстро и полно для того, чтобы приостановить рост издержек и цен на продукцию.

5.9. Антиинфляционная политика государства

Антиинфляционная политика — это составная часть стабилизационных мер на макроэкономическом уровне, комплекс мер, направленных на урегулирование денежного обращения, сжатие массы денег, прекращение неумеренного роста цен.

Основными мерами являются:

- преодоление дефицита госбюджета;
- изменение структуры бюджета за счет прекращения финансирования убыточных производств и изменения социальной политики;
- финансирование бюджетного дефицита за счет выпуска государственных ценных бумаг.

Антиинфляционное регулирование — это бессрочная повседневная обязанность государства, его постоянная функция. Задача государства состоит в том, чтобы сделать рост цен контролируемым и сравнительно умеренным.

Рядовой потребитель не имеет ни малейшего отношения к источникам инфляции, бесконечно далек от организации предложения денег, бюджетного дефицита, макроэкономического равновесия и др. Население всегда является пострадавшей стороной, жертвой инфляции. Виновник инфляции — государство — должно взять на себя ответственность за антиинфляционное регулирование.

5.10. Государственное макроэкономическое регулирование

На протяжении всей истории человечества еще не создано общество, в котором не было бы политической власти, т.е. государства. Государство выполняет многочисленные политические, военные, экономические, правовые и другие функции. Все они тесно взаимосвязаны и зависят от уровня развития экономики. Долгое время государство выполняло лишь функции охраны границ, поддержания общественного порядка и сбора налогов. С развитием экономических отношений и, в частности, рынка возникла проблема: достаточна ли подобная роль государства для нормального развития общества?

Государству в экономике в настоящее время отведена роль регулятора рыночных процессов, активного хозяйствующего субъекта. В большинстве индустриально развитых стран доля государственного сектора в производстве товаров и услуг составляет около 20 %, а во Франции — 30 %.

Уже отмечалось, что большинство современных развитых экономик являются смешанными. Это означает, что саморегулирование дополняется регулированием общественного производства со стороны государства. Такое регулирование отличается от государственного управления централизованной экономикой.

В рыночной системе, или смешанной экономике, государство не вмешивается в жизнь самостоятельных предприятий, допуская лишь правовое и макроэкономическое регулирование рынка (прежде всего с помощью таких хозяйственных рычагов, как деньги, налоги, бюджет, кредит и т.д.).

Макрорегулирование рыночной экономики осуществляется в интересах общества в целом и предполагает проведение государством активной экономической и социальной политики, главными целями которой являются:

- экономический рост;
- полная занятость;
- экономическая эффективность;
- экономическая свобода;
- обеспеченность нетрудоспособных;
- стабильный уровень цен;
- баланс во внешних связях.

Обобщающим показателем «вмешательства» государства в рынок является доля валового национального продукта (ВНП) — общей рыночной стоимости всех готовых товаров и услуг, произведенных в стране за год, — перераспределенного через госбюджет.

Все многообразие экономических задач, решаемых государством, можно объединить в следующие основные группы:

- перераспределение доходов граждан и хозяйственных организаций;
- перераспределение ресурсов страны в интересах общества в целом;
- организация производства общественных товаров и услуг;
- стабилизация экономики;
- защита населения от негативных последствий предпринимательства.

Основными направлениями макроэкономического государственного регулирования являются:

- административно-правовое регулирование;
- управление важнейшими сферами жизни общества;
- государственные программы и государственные заказы;
- финансовая политика;
- кредитно-финансовая политика;
- социальная политика.

Так, административно-правовое регулирование проявляется, прежде всего, в создании государством правовых основ экономики, а именно:

- в установлении в стране прав и форм собственности и правил хозяйственной деятельности;
- в регулировании трудовых отношений и пенсионного порядка (минимальные размеры зарплат и пенсий, пособия по нетрудоспособности и безработице, законы о пенсиях, условиях и охране труда и т. д.);
- в защите прав потребителей.

По методике осуществления все *финансово-регулирующие* мероприятия можно разделить на два основных типа:

• *дискреционные регуляторы*. Они для своего проведения в жизнь всякий раз требуют соответствующих решений властей. Именно так (принятием очередного закона или указа) время от времени вводятся дополнительные налоги или изменения уровня минимальных пенсий и минимального месячного размера оплаты труда;

• *автоматические регуляторы* — в необходимый момент действуют самостоятельно благодаря «встроенным стабилизаторам», которые заранее заложены в финансовые документы и срабатывают при определенных условиях. Например, прогрессивная налоговая система автоматически «включает» повышенную ставку налога на доходы, превысившие определенный уровень. Так же может действовать и система индексации доходов, увеличивающая их по мере роста стоимости жизни.

5.11. Мировая экономика

Экономические отношения между странами возникли очень давно. Однако долгое время они носили нерегулярный и ограниченный характер. Лишь в XVI—XIX вв. благодаря развитию машинной индустрии, новых производств, транспорта и мощному повышению производительности труда эти отношения значительно расширились. В настоящее время активные хозяйственные связи между странами уступают место принципиально новым и прогрессивным явлениям: интернационализации всей хозяйственной жизни и становлению экономической целостности всего мира. Это означает, что многие хозяйственные процессы выходят за рамки отдельных стран и приобретают международный характер, постепенно становясь частью общих мирохозяйственных связей. Таким образом, человечество идет по пути формирования единой мировой экономики, в которой все национальные хозяйства тесно связаны многообразными **международными экономическими отношениями**. Существуют следующие формы этих отношений:

- международная торговля товарами и услугами;
- международный кредит;
- международная миграция капитала;
- международная миграция трудовых ресурсов;
- международные научно-технические связи;
- свободные экономические зоны;
- валютные отношения;
- экономическая интеграция.

Международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между национальными хозяйствами разных стран. В ее основе лежит международное разделение труда (МРТ), т. е. специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми эти страны обмениваются.

Потоки международной торговли делят на *экспорт*, т.е. вывоз товаров из данной страны, и *импорт* — ввоз товаров в данную страну. Эти потоки составляют внешнеторговый товарооборот каждой страны.

Внешняя торговля — это торговля одной страны с другими странами, состоящая из ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров. Возникновение и существование внешней торговли обусловлено следующими причинами:

- неравномерным распределением природного сырья, например, месторождений угля, железной руды, цветных металлов, нефти;
- различием климатических условий, позволяющих развивать какие-либо определенные отрасли сельского хозяйства и влияющих на урожайность сельскохозяйственных культур;
- различием в экономических структурах: индустриально развитые страны осуществляют ввоз сырья и продуктов питания и вывоз готовых товаров, аграрные страны и страны — поставщики сырья действуют в обратном направлении;
- неодинаковым уровнем развития техники и технологий в определенных отраслях производства.

Международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства.

Обобщенное количественное представление о международной торговле дает *торговый баланс*, отражающий соотношение между денежными платежами и поступлениями по всем товарным операциям — экспортным, импортным и реэкспортным. Торговый баланс является составной частью *платежного баланса* страны, отражающего не только товарные, но и все денежные ее операции с зарубежными партнерами.

Целесообразно перечислить главные статьи платежного баланса:

- торговый баланс (денежные платежи и поступления по товарным операциям);
- платежи и поступления по услугам (почтовым, инженерным, страховым, по фрахту и т.д.);
- расчеты по содержанию диспетчерских служб, по иностранному туризму, денежным переводам, пенсиям и т.д.;
- денежные потоки, связанные с движением капиталов и кредитов (инвестиции, вклады, проценты, прибыль и т.д.).

Балансы с положительным сальдо (т.е. денежные поступления в страну больше ее зарубежных платежей) называют активными, а с отрицательным сальдо (платежи больше поступлений) — пассивными. Каждая страна стремится иметь активный баланс, так как для покрытия отрицательного сальдо используют золотовалютный резерв государства и займы.

Международный кредит — это предоставление странами друг другу денежных или товарных ресурсов в долг, т.е. на условиях возвратности, платности и срочности. При этом в качестве кредиторов и заемщиков могут выступать как отдельные частные фирмы и государственные учреждения, так и правительства стран, а также различные международные организации. Так, наиболее известными мировыми финансово-кредитными центрами являются — Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (или Всемирный банк) (МБРР). Эти организации были созданы после Второй мировой войны и объединяют в настоящее время более 150 государств.

Под **международной миграцией капитала** понимают его перемещение из одной страны в другую. При этом различают вывоз, или экспорт, капитала, когда он размещается за пределами данной страны, и ввоз, или импорт капитала, когда в экономику данной страны поступают инвестиции из-за рубежа.

Современная география миграции капитала весьма разнообразна. Если в первой половине XX в. капиталы вывозились прежде всего в колониальные, зависимые или уже освободившиеся государства, то в начале XXI в. большая часть прямых частных инвестиций приходится на промышленно развитые страны. Одновременно с миграцией наблюдается перекрестное (встречное) перемещение капиталов: каждая страна выступает как их импортером, так и экспортером-инвестором. Для **миграции капитала** необходимы следующие мотивы:

- | | |
|--|--------------------------------|
| • низкая доходность в своей стране; | } мотивы
вывоза
капитала |
| • лучшие условия производства за рубежом; | |
| • объединение фирм разных стран; | |
| • расширение рынков сбыта и пр. | |
| • получение дополнительных кредитов; | } мотивы
ввоза
капитала |
| • внедрение передового опыта; | |
| • расширение производства; | |
| • создание дополнительных рабочих мест и пр. | |

Современной формой международных экономических связей является **свободная экономическая зона (СЭЗ)** — ограниченный район какой-либо страны с особо благоприятными условиями для свободного предпринимательства и внешнеэкономической деятельности (рис. 5.6).

Ведение торговли между странами предполагает существование механизма взаимных расчетов. Необходимость такого механизма обусловлена наличием в каждой стране собственной денежной системы и национальной валюты. Механизм взаиморасчетов между странами базируется на валютных курсах — пропорциях обмена валют.



Рис. 5.6. Основные условия, цели и виды свободных экономических зон

Валютный (обменный) курс — это количественное соотношение обмена национальной денежной единицы одной страны на денежные единицы других стран.

Валютный курс отражает покупательную способность валюты на данный момент времени, т. е. определяет количество товаров и услуг, которые можно обменять на единицу денег. Установление валютного курса — *котировка* — может быть рыночным и официальным. *Рыночный курс валюты* устанавливается в результате спроса и предложения на валютном рынке, *официальный* — Центральным банком страны. Существует два способа установления валютных курсов:

- использование гибких, или плавающих, валютных курсов, (курсы обмена национальных валют друг на друга определяются спросом и предложением);
- применение жестко фиксированных валютных курсов (изменениям валютных курсов в результате колебания спроса и предложения препятствует государственное вмешательство в функционирование валютных рынков).

Способы обмена валюты меняются с течением времени. На протяжении многих веков денежными знаками разных стран являлись лишь золотые и серебряные монеты, которые обменивались друг на друга по весу. Появление бумажных денег и постепенное вытеснение ими монет усложнили процесс обмена. И с начала XIX в. стал использоваться так называемый «золотой стандарт».

«Золотой стандарт» — это механизм обмена национальных валют, основанный на установлении фиксированного веса золота, к которому приравнивалась бумажная денежная единица определен-

ного номинала, и обмене валют на основе соотношений размеров такого золотого обеспечения.

На смену «золотому стандарту» пришла система регулируемых связанных валютных курсов, принятая в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США) на международной конференции союзных стран. Суть этой системы заключается в том, что каждая страна, входящая в нее, обязана установить золотое (или долларовое) содержание своей денежной единицы, тем самым определяя паритет между своей валютой и валютами всех других стран-участниц. Курс валют при этом должен сохраняться неизменным, а рыночный обменный курс может изменяться в ответ на колебания спроса и предложения лишь на 1 % в каждую сторону от официально установленных паритетов. Паритетные обменные курсы приравнивались не к золоту, а к доллару США; доллар обменивался по фиксированной цене — 35 долл. за 1 тройскую унцию (28,3 г).

В случае изменения экономических условий паритетный обменный курс мог быть скорректирован страной-участницей, причем двумя способами — либо моментально, либо с временным переходом на плавающий курс для определения реального положения валюты на рынке.

Бреттон-Вудсская система предусматривала использование в качестве мировых денег золота и американского доллара. Золото как мировые деньги было отнесено на второй план, так как его количества недостаточно для удовлетворения всех потребностей международной торговли и финансовых операций. Определяющая роль в системе стала принадлежать доллару. Кризис 70-х годов XX в. в экономике США, существенно поколебавший положение доллара, привел к краху Бреттон-Вудской системы.

В настоящее время существует система плавающих валютных курсов, т. е. курсов, зависящих от спроса и предложения на ту или иную валюту. Однако государства часто вмешиваются в функционирование валютных рынков для изменения стоимости своих денег, укрепления своих позиций в мировой экономике.

Глава 6

ЭКОНОМИКА И ПРОИЗВОДСТВО

6.1. Производство — источник экономических благ

Производство, в процессе которого создается экономический продукт путем преобразования экономических ресурсов, является фундаментом любой экономики. *Производство* — это главный источник жизнеобеспечения, а экономика — система жизнеобеспечения человека и общества.

Экономику государства упрощенно можно рассматривать как совокупность всевозможных предприятий, находящихся в тесных производственных, кооперированных, коммерческих и других взаимосвязях между собой и с государством.

От того насколько эффективно работают предприятия, каково их финансовое состояние, зависят «здоровье» всей экономики и индустриальная мощь государства. Если схематично представить всю систему хозяйственного управления в стране в виде пирамиды, то ее основанием являются предприятия.

Государственное, региональное, ведомственное управление может рассматриваться по отношению к процессам, происходящим на уровне предприятия, только как надстроечные, вторичные явления.

Любые изменения в системе хозяйственного управления будут бессмысленными, если они не сказываются благотворно на деятельности предприятия.

Производство характеризуется многими признаками, свойствами, показателями, а именно: что производится и в каком количестве; как производится; кем производится.

Ответить на вопрос, что производится, помогает структура производства. *Отраслевая структура производства* характеризуется долей в нем отдельных отраслей хозяйства страны. Различают страны индустриальные, т. е. с преобладанием промышленного производства, и аграрные.

Территориальная структура производства определяет, какие виды продукции и в каких долях производятся в отдельных регионах.

Количество выпускаемой продукции, производимых товаров, оказываемых услуг в экономике принято называть **объемом производства**. Например, характеризуя количественные показате-

ли производства, пишут: «Объем производства (добычи) нефти в России составляет 300 млн т в год» или «Объем производства зерна составляет 180 млн т в год». Объемы производства выражаются в физическом измерении (в штуках, тоннах, кубических и квадратных метрах) или в стоимостном (в рублях, долларах, франках и др.).

Экономика любой страны состоит из множества отраслей: промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства, связи, торговли и др. Но ее основой все-таки является промышленность.

Промышленность является ведущей отраслью хозяйства страны и основой для повышения эффективности общественного производства по следующим причинам:

- развитие промышленности, ряда ее отраслей (электроэнергетика, машиностроение и т. д.) является основой для ускорения научно-технического прогресса;
- промышленность, особенно тяжелая индустрия, является фундаментом всей экономики;
- обороноспособность государства в значительной степени определяется уровнем развития промышленности;
- от развития легкой и пищевой промышленности зависит обеспеченность граждан товарами народного потребления.

Промышленность включает в себя множество отраслей и производств, взаимосвязанных между собой. Основными признаками, отличающими одну отрасль от другой, являются: экономическое назначение производимой продукции, характер потребляемых материалов, техническая база производства и технологический процесс, профессиональный состав кадров. По этим же признакам различаются и отдельные производства.

Отрасль промышленности представляет собой совокупность предприятий, характеризующихся единством экономического назначения производимой продукции, однородностью потребляемых материалов, общностью технической базы и технологических процессов, особым профессиональным составом кадров, специфическими условиями работы.

Существует и такое понятие, как «промышленный народно-хозяйственный комплекс». В народном хозяйстве функционируют следующие комплексы: аграрно-промышленный (АПК), военно-промышленный (ВПК), машиностроительный, металлургический, химико-лесной, строительный, топливно-энергетический (ТЭК) и др.

Под **промышленным комплексом** понимается совокупность определенных групп отраслей, для которых характерны выпуск схожей (родственной) продукции или выполнение работ (услуг). Например, в ТЭК входят угольная, сланцевая, нефтяная, газовая, а также электроэнергетическая отрасли.

Под *отраслевой структурой промышленности* понимаются состав отраслей или комплексов, входящих в промышленность, и их доля в общем объеме промышленного производства. Отраслевая структура промышленности постоянно находится в движении и характеризует уровни индустриального и технического развития страны, а также производительности общественного труда.

Основу производства и его предметное воплощение составляет деятельность предприятий, организаций, фирм, являющихся главными производственными единицами. Производство на этом уровне изучает **микроэкономика**.

Производство в масштабе страны, ее крупных отраслей и регионов изучает **макроэкономика**. Предметом изучения на этом уровне является **совокупное производство**, охватывающее множество предприятий, организаций и фирм.

Производство воспринимается обычно как *создание* или *преобразование* чего-то материального, вещественного. Рассматривая структуру, строение экономики, иногда специально выделяют **производственную сферу**, имея в виду **сферу материального производства**, сотворение продукции в материально-вещественной форме, создание материальных благ, преобразование вещества и энергии.

Что касается оказания большинства услуг, создания духовных ценностей, выработки и преобразования информационного продукта, научных знаний, то область этой деятельности принято называть **непроизводственной сферой**, поскольку в ней вроде бы ничего не производится.

Несомненно, что материальное производство играет огромную роль в экономике и составляет значительную часть всей экономической деятельности. Вместе с тем с позиций современной экономической науки сводить производство только к созданию и преобразованию материальных, вещественных предметов ошибочно. Ведь даже получение, преобразование, передача энергии, транспортирование грузов не является производством вещественной продукции.

Ухудшение отраслевой структуры промышленности отрицательно сказывается на эффективности общественного производства и не способствует выходу экономики страны из затянувшегося кризиса. Государство должно управлять структурными сдвигами в экономике, в том числе и в промышленности, для достижения своих ближайших и дальних перспектив.

Чтобы производство в каждой отрасли удовлетворяло производственное потребление в другой отрасли и конечные потребности населения, общества, производимая продукция должна определенным образом распределяться и обмениваться на другую продукцию. В рыночной экономике это осуществляется, в основном, через куплю-продажу, механизм денежного обращения.

6.2. Предприятия, организации, фирмы — юридические лица промышленности

Понятие «юридическое лицо» ранее в законодательстве отождествлялось с понятием «предприятие». Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) исходит из того, что предприятие является не субъектом, а объектом гражданских прав. *Юридическим лицом* признается организация, которая имеет в собственном, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету (ст. 48 ГК РФ).

В экономике функционируют самые различные юридические лица, которые отличаются друг от друга по ряду признаков: их отраслевой принадлежности; размерам; степени специализации и масштабам производства однотипной продукции; методам организации производства и степени его механизации и автоматизации; организационно-правовым формам и др.

Признаками отраслевой принадлежности предприятия служат: характер сырья, потребляемого при изготовлении продукции; назначение и характер готового продукта; техническая и технологическая общность производства; время работы в течение года.

По характеру потребляемого сырья промышленные предприятия делятся на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности.

По назначению готовой продукции все предприятия делятся на две большие группы: производящие средства производства и производящие предметы потребления.

По признаку технологической общности различают предприятия с непрерывным и дискретным процессами производства, с преобладанием механических и химических процессов производства.

По времени работы в течение года различают предприятия круглогодичного и сезонного действия.

По размерам предприятия делятся на крупные, средние и мелкие.

По специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия делятся на специализированные, диверсификационные и комбинированные.

По методам организации производственного процесса различают предприятия с преобладанием поточного, партионного и единичного методов организации производственного процесса.

По признаку деятельности различают следующие предприятия: промышленные, торговые, инвестиционные, транспортные, относящиеся к сфере услуг и т.д.

В ГК РФ основой классификации юридических лиц служат три критерия:

- право учредителей (участников) в отношении юридических лиц или имущества;
- цель экономической деятельности юридических лиц;
- организационно-правовая форма юридических лиц. В зависимости от того, какие права сохраняют за собой учредители (участники) в отношении юридических лиц или их имущества, юридические лица могут быть разделены на три группы:
 - юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательственные права. К их числу относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы;
 - юридические лица, на имущество которых их учредители (участники) имеют право собственности, или, иначе, вещное право: государственные и муниципальные унитарные предприятия, в том числе дочерние предприятия, а также финансируемые собственником учреждения;
 - юридические лица, в отношении которых их учредители (участники) не могут иметь никаких имущественных прав (ни вещных, ни обязательственных): общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Приведенная классификация юридических лиц имеет большое практическое значение, особенно в части выделения первой группы юридических лиц, в отношении которых их участники и учредители имеют лишь обязательственные права.

В зависимости от целей деятельности любое юридическое лицо относится к одной из двух категорий:

- коммерческие организации;
- некоммерческие организации.

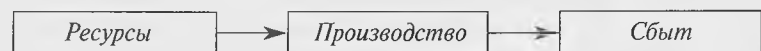
Коммерческими организациями признаются юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Коммерческие организации могут создаваться в форме товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий.

Некоммерческие организации не ставят своей целью получение прибыли и распределение ее между участниками. К ним могут относиться потребительские кооперативы, общественные и религиозные объединения, благотворительные и иные фонды и другие организации, предусмотренные законом.

Предприятие — самостоятельный хозяйствующий субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

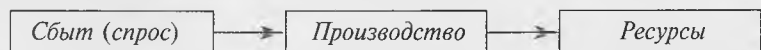
Предприятие как юридическое лицо — это предприятие (организация, фирма, концерн), отвечающее определенным признакам, установленным законодательством страны. Предприятия в условиях плановой экономики работали по схеме:



При этой схеме основой являются ресурсы; именно они являются ограничителем объема выпуска продукции. Если рассматривать условия работы предприятий с этой позиции, то вроде бы они являлись идеальными, так как предприятиям не надо было беспокоиться, где взять ресурсы и куда сбыть продукцию, — все решалось государством в лице Госплана и Госснаба.

В условиях плановой экономики предприятия не были особо заинтересованы в выпуске высококачественной продукции, так как конкуренция практически отсутствовала, и предприятия знали, что сбыт продукции всегда гарантирован. У предприятий — производителей продукции отсутствовала свобода выбора предприятий — поставщиков сырья.

Предприятия не стремились снижать издержки на производство и реализацию продукции за счет внедрения новой техники и технологии, лучшей организации производства, так как цены устанавливались на основе фактических издержек и нормативной прибыли. Кроме того, предприятиям никогда не угрожало банкротство. С переходом российских предприятий на рыночные отношения ситуация в корне изменилась. Предприятия вынуждены работать по совершенно иной схеме:



В этой схеме основой является спрос покупателей, т. е. возможность сбыть свою продукцию. Для этого необходимо изучать конъюнктуру рынка, запросы покупателей, емкость рынка, качество продукции у потенциального конкурента и другие вопросы, характерные для рыночных отношений. Многие отечественные предприятия по различным причинам не были готовы работать по этой схеме.

Предприятию бессмысленно затевать хозяйственные дела без четко поставленных целей. Определение целей предполагает не только перспективный расчет, но и объективную оценку исходных условий и среды функционирования предприятия, его действительных возможностей и неизбежных ограничений. Хорошо поставленная цель — половина предпринимательского успеха. Цели деятельности предприятия могут быть основными и дополнительными.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами, т. е. достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность.

Для достижения поставленной цели предприятия должны:

- выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять;
- рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости;
- разрабатывать стратегию и тактику предприятия и корректировать их;
- систематически внедрять достижения науки и техники в производство, организацию труда и управление;
- заботиться о своих работниках, росте их квалификации;
- обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции;
- проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

В условиях рыночной экономики на эффективность работы предприятия влияют самые разнообразные факторы. Их можно классифицировать по различным признакам.

В зависимости от направленности действия все факторы можно объединить в две группы: позитивные и негативные. Позитивные — это такие факторы, которые благотворно влияют на деятельность предприятия, а негативные — наоборот.

В зависимости от места возникновения все факторы можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от деятельности самого предприятия, т. е. само предприятие их порождает.

Внутренние факторы настолько разнообразны, что для лучшего понимания, учета, анализа и выявления резервов производства их целесообразно объединить в следующие группы, связанные:

- с личностью руководителя и способностью его команды управлять предприятием в условиях рынка;
- ускорением НТП, с инновационной политикой предприятия;
- совершенствованием организации производства и труда, управлением предприятием;
- организационно-правовой формой хозяйствования;
- созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе;
- со спецификой производства и отрасли;
- качеством и конкурентоспособностью продукции, с управлением издержками и ценовой политикой;
- амортизационной и инвестиционной политикой.

Эта классификация чисто условная, и она не отражает все многообразие факторов, но позволяет более детально представить внутренние факторы и их влияние на эффективность производства.

Эффективность работы предприятия в условиях рынка в значительной степени зависит и от внешних факторов, которые можно классифицировать в следующие группы:

- 1) связанные с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка. В основном это проявляется в изменении спроса и предложения, а также в колебании цен;
- 2) связанные с изменениями политической обстановки как внутри страны, так и в более глобальном масштабе;
- 3) связанные с инфляционными процессами;
- 4) связанные с деятельностью государства.

В современных условиях именно от государства в значительной мере зависит эффективность деятельности российских предприятий, прежде всего создание цивилизованного рынка и правил игры на этом рынке, т. е. создание правовой основы, обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности, стабилизация экономики, обеспечение социальной защиты и социальных гарантий, защита конкуренции, разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства.

6.3. Роль малого бизнеса в экономике страны

Для эффективного функционирования экономики любой страны необходимо оптимальное сочетание между крупным, средним и мелким бизнесом.

Необходимо отметить, что в СССР не уделялось должного внимания развитию мелкого бизнеса, а приоритет отдавался крупным и средним предприятиям, что привело в конечном итоге к монополизации промышленного производства и стало существенным тормозом развития рыночных отношений в России.

Во многих странах основными критериями для отнесения фирм к мелким являются численность работающих и объем продаж.

Согласно Закону США о малом бизнесе, малая фирма существует и действует независимо от других предприятий, но не доминирует в своей области.

В Японии к малым относят промышленные предприятия с численностью занятых не более 20 человек, в торговле и сфере услуг — не более 5 человек. Они представлены в основном фирмами вспомогательных производств, а также потребительской кооперации.

Согласно Федеральному закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.95

№ 88-ФЗ под **субъектами малого предпринимательства** понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Развитие в России малого бизнеса имеет большое экономическое значение в силу следующих обстоятельств:

- малый бизнес позволяет заполнить все наши рынки и наиболее полно удовлетворить потребности населения в потребительских товарах и услугах;
- для создания мелких фирм не требуются крупные инвестиции и длительный срок их сооружения;
- развитие малого бизнеса — это одно из действенных направлений антимонопольной политики и обеспечения конкурентной среды;
- мелкие предприятия проще в управлении, им не нужно создавать сложные управленческие структуры;
- мелкие фирмы могут быстрее и дешевле перевооружаться, внедрять и апробировать новую технологию, проводить частичную автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания механизированного и ручного труда;
- развитие малого бизнеса позволяет в значительной степени решить или смягчить проблему безработицы;
- с развитием малого бизнеса появляется средний класс и класс мелких собственников, заинтересованный в стабилизации экономики.

Имеются и другие положительные стороны в развитии малого бизнеса. Поэтому не случайно во многих странах с развитой рыночной экономикой развитию малого бизнеса уделяется большое внимание и оказывается поддержка со стороны государства.

Система поддержки малого бизнеса в Японии направлена на сокращение числа банкротов и обладает высокой результативностью. Так, в течение года разоряется не более 5% возникающих мелких предприятий, в то время как в США — около 30%. Государственная поддержка японского малого бизнеса включает в себя его кооперирование, особый порядок амортизации, гарантирование займов, льготное налогообложение. Значительная часть консультаций, получаемых малыми фирмами, касается вопросов бухгалтерского учета, финансирования, уплаты налогов, менеджмента.

В России также начала создаваться система поддержки и развития малого предпринимательства. Основой этой системы явля-

ется Закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ». Законом определены главные направления государственной поддержки и развития малых предприятий, установлены основные формы и методы государственного управления и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства. Ответственность за реализацию этих мероприятий возлагается на Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства.

Законом определено, что не менее 15% государственных заказов должно в обязательном порядке размещаться на малых предприятиях. Смысл в следующем. Государственный заказчик, выигравший тендер на получение заказа, финансируемого из федерального бюджета, должен не менее 15% объема заказа в обязательном порядке разместить на малых предприятиях в соответствии с договором. На основании этого закона правительство обязано ежегодно разрабатывать федеральную программу государственной поддержки малого предпринимательства и представлять ее (до утверждения государственного бюджета) на рассмотрение в Государственную Думу. То же самое должно осуществляться на региональном, отраслевом и муниципальном уровнях. В России создан фонд поддержки малого предпринимательства, средства которого будут направлены на выдачу льготных кредитов малым предприятиям.

По налоговому законодательству РФ малые предприятия могут применять упрощенную систему налогообложения в соответствии с Законом РФ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», который вступил в силу 29 декабря 1995 г.

Следующей особенностью налогообложения малых предприятий является то, что они имеют дополнительные льготы по налогообложению по сравнению с другими коммерческими организациями.

Из этого можно сделать вывод, что малые предприятия имеют довольно существенные налоговые льготы, что, естественно, способствует развитию малого предпринимательства.

6.4. Понятие и сущность экономических показателей

В условиях рынка в осуществлении производственной, хозяйственной, коммерческой и других видов деятельности всегда имеется элемент риска. Он может проявиться в следующем виде: недостаточный спрос на выпущенные изделия, потеря прибыли, банкротство и т.д. Следовательно, стремление уменьшить степень риска требует проведения тщательных экономических расчетов результатов работы на всех участках производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности, их анализа и оценки. Их осуществле-

ние предполагает наличие соответствующих критериев оценки, экономических показателей и соответствующих методов расчета, учета и обобщения.

Многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обуславливает и многообразие показателей. При этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роли универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах и неудачах в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия. Выделяют показатели индивидуальные, групповые (частные) и общие. В зависимости от цели анализа показатели могут быть представлены в форме абсолютных, относительных, единичных и средних величин. Каждый конкретный экономический показатель имеет качественную определенность (пространство, время и количество). Число, лишенное хотя бы одной из двух определенностей, не является показателем.

Показатель — это тоже признак, не характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную и качественную характеристику или степень выполнения определенной задачи. В нашей стране наукой и практикой была сформирована система экономических, финансовых и статистических показателей, разработаны методы их учета и расчет, но они были рассчитаны на централизованно-плановую систему хозяйствования.

С переходом к рыночным отношениям эта система показателей, как в части их расчета, так и роли в обосновании решений, претерпела и претерпевает определенные изменения. Так, например, если в условиях плановой системы хозяйствования в оценке деятельности предприятия важную роль играли такие показатели, как выполнение плана, объем товарной продукции, объем валовой продукции, то в условиях рынка на первое место выдвигаются такие показатели, как объем продаж, прибыль, рентабельность и т.д. Ориентировка производства на удовлетворение спроса резко усилила значение оценки различных вариантов спроса. Все показатели, исходя из требований рынка, можно подразделить на: *оценочные*, характеризующие достигнутый или возможный уровень развития или результатов той или иной деятельности и *затратные*, отражающие уровень затрат по осуществлению различных видов деятельности.

Такое деление весьма условно и зависит от цели проводимого анализа. Например, показатель «издержки производства» в одном случае может рассматриваться как оценочный, характеризующий достигнутый уровень затрат труда, а в другом случае при планировании определяется как затратный, позволяющий установить количество затрат при оказании услуг.

То же можно сказать о значимости показателей, которая во многом зависит от характера (вида) деятельности. Например, показатель прибыли, несмотря на всю его важность, далеко не всех интересует в одинаковой степени. Арендодателя (земли, зданий, оборудования и др.) интересует не только размер дивидендов, но и курс акций, который зависит от темпов роста объема продаж.

Оценочные показатели характеризуют достигнутый или возможный уровни развития той или иной деятельности. Из сложившейся практики следует, что наиболее важными оценочными показателями, которые получили широкое применение, являются:

- общий объем продаж предприятия;
- специальные коэффициенты, расчет которых основан на существовании определенных соотношений между отдельными статьями отчетности. Эти коэффициенты представляют большой интерес, поскольку достаточно быстро и просто позволяют оценить финансовое положение компании;
- валовая прибыль;
- условно чистая прибыль;
- прибыль после уплаты налогов;
- производительность в целом по предприятию и его отдельных подразделений.

Несмотря на существенные расхождения в системе публикуемых различными справочниками показателей и их классификации в учебно-методической литературе, все финансовые коэффициенты можно сгруппировать следующим образом:

- показатели ликвидности;
- показатели деловой активности;
- показатели рентабельности.

6.5. Основной и оборотный капитал предприятия

Для осуществления любой предпринимательской деятельности необходимо обладать ресурсами, т.е. иметь различные средства, с помощью которых можно производить материальные блага и услуги. Это прежде всего производственные здания, оборудование, сырье, транспорт и т.д. В экономической практике их называют **капиталом**.

Каждый из «элементов» капитала имеет свои особенности, главной из которых является срок его службы. Производственные здания служат 50—60 лет, оборудование 5—6 лет, а сырье — в течение одного производственного цикла. Эти различия являются критерием деления капитала на основной и оборотный.

Часть капитала, которая полностью участвует в процессе производства, но по частям переносит свою стоимость на производимые продукты, называется **основным капиталом**. Перенесенная часть

стоимости после реализации товара возвращается в денежной форме к ее собственнику, образуя *амортизационный фонд*, который используется для замены износившегося оборудования новым.

Та часть капитала, которая потребляется полностью и переносит в течение одного производственного цикла всю свою стоимость на производимые продукты, называется **оборотным капиталом**. При этом сырье и материалы утрачивают свою материально-вещественную форму (например, древесина превращается в мебель, а электроэнергия, различные виды топлива вообще «безвозвратно утрачиваются»).

В России основной и оборотный капитал называются *основными и оборотными фондами*.

Производственный потенциал фирмы определяется по уровню используемого основного капитала (основных фондов). Основной капитал устаревает не только физически, но и морально. Моральное старение происходит в том случае, если уже производится технически более совершенное оборудование или аналогичное, но более дешевое.

6.6. Издержки производства и их структура

Производство любого товара требует определенных затрат экономических ресурсов — сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых, транспортных и других услуг. Плата за все эти ресурсы и представляет собой **издержки производства**.

В соответствии с Положением о составе затрат себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку материальных, трудовых и других затрат. Для целей налогообложения она корректируется с учетом утвержденных в установленном порядке лимитов, норм и нормативов.

Для целей учета, анализа и планирования разработаны номенклатура статей и состав расходов, включаемых в издержки производства:

- расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- транспортные расходы;
- расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;
- расходы на хранение и упаковку товара;
- расходы на рекламу;
- расходы по оплате процентов по займу;
- прочие расходы.

В центре классификации издержек производства современных западных концепций — взаимосвязь между объемом производства и затратами. Затраты делятся на зависящие и не зависящие от объема произведенной продукции.

Постоянные издержки производства (рис. 6.1, а) не зависят от размера производства и существуют даже при нулевом объеме производства (стоимость оборудования, аренда, процент, займы, налоги, амортизационные отчисления, расходы по охране, зарплата управленческого аппарата).

Переменные издержки производства (рис. 6.1, б) зависят от количества производимой продукции и складываются из затрат на сырье, материалы, топливо, заработной платы рабочих и т.д.

Валовые издержки производства — это сумма денежных расходов на производство определенного объема продукции, совокупность постоянных и переменных издержек (рис. 6.1, в). Знание структуры постоянных, переменных и валовых издержек позво-

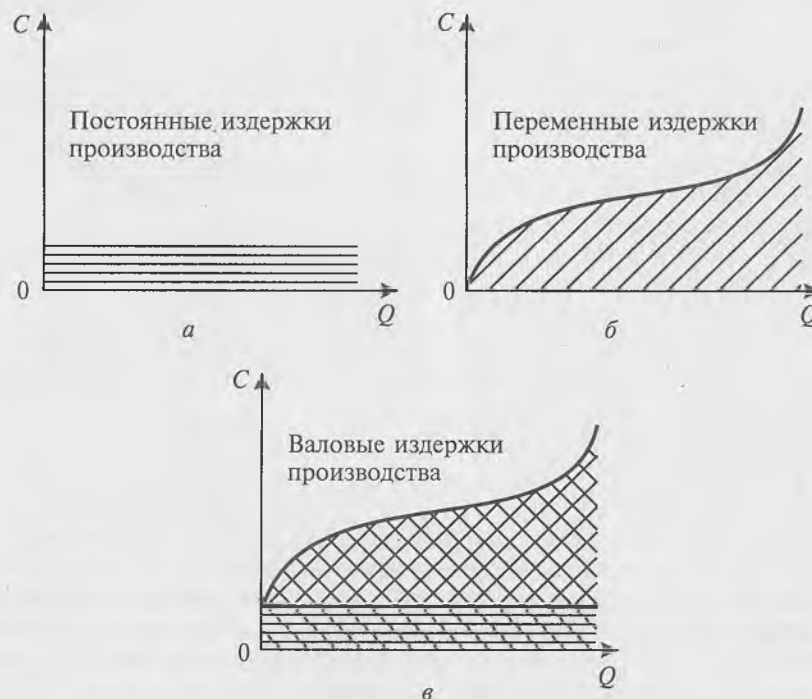


Рис. 6.1. Взаимосвязь объема производства и издержек:

а — постоянные издержки; б — переменные издержки; в — совокупность постоянных, переменных и валовых издержек; C и Q — соответственно издержки и объем; — — — — — постоянные издержки; — — — — — переменные издержки; — — — — — валовые издержки

ляют определить конкретные пути снижения производственных затрат.

Еще два вида издержек — средние и предельные — важны для контроля за эффективностью и доходностью производства. *Средними издержками* называют затраты на единицу продукции. Они равны общим издержкам, деленным на количество единиц продукции, и наглядно отражают динамику (снижение или рост) затрат по мере изменения объема производства. *Предельные издержки* — это дополнительные издержки производства каждой следующей единицы продукции сверх имеющегося объема. Иными словами, это сумма, на которую возрастают общие издержки при увеличении выпуска продукции на одну единицу.

Примеры определения издержек производства

Дано:

Издержки:

постоянные (не зависят от объема производства)	2000 ден. ед.
переменные (меняющиеся в зависимости от объема производства)	2400 ден. ед.
	(5 изделий)

Необходимо определить:

Издержки:

общие (сумма постоянных и переменных издержек производства)	$2000 + 2400 = 4400$ ден. ед.
средние (издержки производства в расчете на единицу продукции)	$4400 : 5 = 880$ ден. ед.
предельные (прирост общих издержек при производстве каждой новой единицы продукции)	$\left. \begin{array}{l} 5\text{-е изделие} — 4400 \\ 6\text{-е изделие} — 5200 \end{array} \right\} \frac{5200 - 4400}{1} = 800 \text{ ден. ед.}$

С помощью предельных издержек определяют границы прибыльного объема выпуска продукции. Для этого их сравнивают со средними издержками и рыночной ценой товара. Пока предельные издержки (по мере расширения производства) остаются меньше средних затрат, последние снижаются (эффективность производства растет). Однако, как только предельные издержки превысят средние, последние начнут возрастать, а эффективность производства падать. Аналогично и сравнение с ценой. Пока предельные издержки ниже ее уровня, производство максимально прибыльно. Когда же они начинают превышать цену — это симптом снижения эффективности.

Переменные издержки обычно рассчитываются на единицу продукции. Валовые (общие) издержки равны:

$$I_{\text{в}} = I_{\text{пост}} + I_{\text{пер}} Q,$$

где $I_{\text{пост}}$ и $I_{\text{пер}}$ — соответственно постоянные и переменные издержки; Q — объем производства.

Прибыль фирмы при этом равна:

$$\Pi = D - I_{\text{в}},$$

где D — доход от реализации продукции.

Доход фирмы

$$D = PQ,$$

где P — цена единицы продукции; Q — количество проданных единиц продукции.

При равенстве издержек полученному доходу фирма находится на пороге убыточности. Формула безубыточности деятельности фирмы:

$$D = I_{\text{в}} \text{ или } PQ = I_{\text{пост}} + I_{\text{пер}} Q.$$

Значение D , при котором выручка от реализации равна общим издержкам предприятия, обычно называют точкой (порогом) безубыточности.

Существует экономический и бухгалтерский подходы к определению издержек предприятия.

При бухгалтерском подходе издержки представляют собой фактический расход факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения. Издержки предприятия в бухгалтерской и статистической отчетности выступают в виде себестоимости продукции. Бухгалтерские издержки включают прямые и косвенные издержки.

Экономическое понимание издержек производства основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования. *Экономические издержки* любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов использования. Они могут быть явными (денежные) или неявными.

Явные издержки — это альтернативные издержки, принимающие форму прямых платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

Неявные издержки — альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцу предприятия (или предприятию как юридическому лицу). Эти издержки не предусмотрены договорами, обязательными для явных платежей, и потому остаются недополученными. Так, например, если владелец малого предприятия работает наряду с наемными работниками, не получая при этом заработной платы, то он тем самым отказывается от воз-

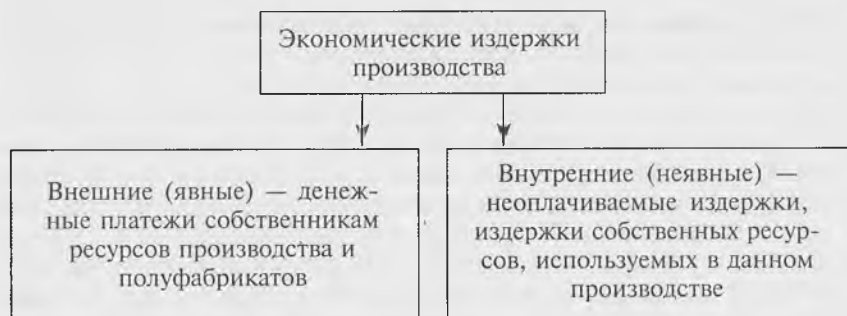


Рис. 6.2. Структура экономических издержек

возможности получать заработную плату, работая где-либо в другом месте.

Более наглядно структуру экономических издержек можно представить в виде схемы (рис. 6.2).

6.7. Цена как экономическая категория

Переход к рыночной экономике требует преодоления многих теоретических и методических догм и ошибочных представлений, в том числе и в области ценообразования.

Рынок и цена — категории, обусловленные товарным производством. При этом первичным является рынок. Это объясняется тем, что при товарном производстве основной формой проявления товарно-денежных отношений и стоимостных категорий является рынок.

В рыночном хозяйстве важную роль играет закон стоимости, который реализуется через механизмы ценообразования, сбалансированности спроса и предложения. Он является одним из регуляторов общественного производства, способствуя «движению» ресурсов из одного сектора экономики в другой и внутри отдельных секторов под воздействием товарно-денежных отношений.

По мере перехода к рыночной экономике предприятие и его собственники самостоятельно, на свой страх и риск, с полной экономической ответственностью за свои действия принимают производственно-экономические и другие решения. Только предприниматели решают: что, сколько, когда, где, какого качества продукцию изготавливать, кому и на каких условиях, по каким ценам продавать ее и т.д.

Внерыночные принципы и методы формирования цен строятся на том, что они должны определяться на предприятии, т.е. в сфере производства, и нередко — до начала производства продукции. Такой подход неизбежно приводит к тому, что за базу цен прини-

маются затраты на производство (затратный метод ценообразования). При таком подходе к построению цен рынок оказывает слабое воздействие на их уровень и динамику. В лучшем случае он фиксирует степень спроса на товар при уже установленной цене.

Коренное отличие рыночного ценообразования состоит в том, что реальный процесс формирования цен происходит в сфере реализации продукции, т.е. на рынке, под воздействием спроса и предложения, товарно-денежных отношений.

Цена товара и его полезность проходят проверку рынком и окончательно формируются на рынке. В результате этого радикальным образом изменяются представления о стоимости товара (ее формировании) и цене как экономических категориях рынка.

Основное и принципиальное отличие рыночного ценообразования от планового установления цен состоит также в том, что цены на товары должны определяться их собственниками — субъектами хозяйствования. Только тогда можно преодолеть отчуждение товаропроизводителей от результатов их труда.

Государственные органы в зависимости от сложившейся ситуации могут регулировать цены только на ограниченный круг товаров. На все остальные товары, производимые субъектами хозяйствования, государство может определять лишь общие правила и принципы ценообразования, иногда устанавливать предельные уровни рентабельности на отдельные товары и таким путем осуществлять свои управляющие функции. Но государственные органы не должны устанавливать конкретные цены на товары, изготавливаемые различными собственниками.

Предприятия реализуют свою продукцию, работы, услуги, как правило, по ценам и тарифам, установленным самостоятельно или на договорной основе, и только в отдельных случаях, предусмотренных законодательными актами, — по государственным ценам. На продукцию предприятий, занимающих монопольное положение на рынке товаров, а также на товары и услуги, определяющие цены во всех секторах экономики и уровень жизни населения (электроэнергия, газ, нефтепродукты, квартирная плата, тарифы на коммунальные услуги), допускается государственное регулирование цен. Поэтому в переходный период, в условиях смешанной экономики, рыночный механизм ценообразования должен гибко сочетаться с механизмом государственного регулирования цен на отдельные товары. Такое сочетание позволяет государству с помощью цен определять и реализовывать цели и приоритеты экономического развития, формировать соответствующие пропорции.

Механизм ценообразования в условиях рыночных отношений проявляется через цены, их динамику. Динамика цен формируется под воздействием двух важнейших факторов — стратегического и тактического.

Цена — это денежное выражение стоимости товара. Стоимость же определяется общественно необходимыми затратами труда (ОНЗТ) — затратами на производство продукции данной потребительной стоимости при нормальных условиях производства и среднем в данном обществе уровне умения и интенсивности труда.

Определение ОНЗТ — сложный и трудоемкий процесс, поэтому в практике ценообразования пользуются не стоимостью как таковой, а стоимостными категориями (себестоимость, прибыль, косвенные налоги).

Себестоимость — это затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Она является базой цены. Для определения цены составляется калькуляция себестоимости, которая представляет собой ведомость, где отражены затраты на производство и реализацию единицы продукции.

Неотъемлемым элементом командно-административной экономики была система директивного назначения цен, слабо учитывающая экономические интересы изготовителей продукции и ее потребителей. Для обеспечения экономического развития необходимо отслеживать реальное удорожание и удешевление элементов производственных затрат и поддерживать соответствие между спросом и предложением товаров. Однако директивно назначаемые цены не могут использоваться для этих целей.

Эффективность того или иного метода ценообразования, прежде всего, обусловлена тем, насколько полно учитывается в нем спрос, который определяет текущую рыночную конъюнктуру, формирует структуру инвестиций и самой экономики. Директивные цены практически не «сигнализируют» об изменении спроса, что предопределяет постоянный дефицит товаров, порождает диспропорцию производства и потребления.

Купля-продажа результатов производства («товаров») означает, что они обладают общественной ценностью, которая выражается в определенном количестве платежных знаков, т.е. в денежной цене товара. Поскольку общественная ценность товара постоянно изменяется (в силу объективных и субъективных причин), то и денежная цена товара находится в постоянном движении. Свободно движение товарных цен и есть *рыночная экономика*.

Непосредственный толчок к такому движению дает взаимодействие спроса и предложения, которые являются результатом множества сложнейших процессов. Поэтому адекватное природе рыночной экономики регулирование цен требует не непосредственного манипулирования ценами, а опосредованного воздействия на цены через регулирование тех факторов, которые влияют на спрос и предложение.

Таким образом, выбор между двумя подходами сводится к следующему: что определяет цену товара — *предложение* (стоимость) или *спрос* (полезность)? Является ли полезность товара своеобраз-

ной «функцией» его стоимости, или, напротив, стоимость есть функция полезности товара?

Современная экономическая теория, получив в наследство этот почти двухвековой спор, не оставляет надежды синтезировать оба фундаментальных подхода к ценообразованию, совместив в цене *объективность* (стоимость) и *субъективность* (полезность).

В рыночной экономике на цену возложены две задачи: рост цены воодушевляет производителей, а ее снижение — покупателей.

В единстве эти две задачи цен формируют рациональное поведение участников в рыночной экономике.

Рыночные цены выполняют три функции:

- дают информацию, ориентирующую действия покупателей и продавцов;
- стимулируют наиболее экономичные способы производства и наиболее рациональное поведение спроса;
- через цену происходит главное в рыночной экономике — распределение доходов между ее участниками.

Выполнение этих функций возможно только при свободном движении цен, т.е. при отсутствии инфляции и монополизма, искажающих подлинную динамику цен и тем самым превращающих цену в лжеинформацию, лжестимул и лжераспределение доходов. Вот почему главной задачей регулирования рыночной экономики является борьба с инфляцией и монополизмом.

6.8. Определение системы цен

Система цен в современной экономике очень сложна. В упрощенном виде эта система может быть представлена в рыночной экономике любой страны «договорными», «государственными» и «мировыми» ценами.

Договорные цены — это подлинные рыночные, свободные цены, воплощающие свободу предпринимателей.

Договорные цены — это цены, устанавливаемые соглашением покупателя и продавца, т.е. учитывающие только спрос и предложение на данный товар.

Договорные цены имеют тот недостаток, что могут быть необоснованно завышены (или занижены) и тем самым нарушать равновесное состояние рынка. И тем не менее удельный вес договорных цен определяет степень «рыночности» экономики данной страны.

Государственные цены в рыночной экономике устанавливаются вовсе не на продукцию государственных предприятий. Такое мнение — просто недоразумение, ибо в рыночной экономике многим государственным предприятиям присуща коммерческая самостоятельность, не уступающая частным.

Государственные цены устанавливаются:

- на продукцию предприятий-монополистов;
- базовые (для экономики данной страны) ресурсы;
- социально-значимые товары.

Система государственных цен состоит из двух элементов:

• фиксированные цены, жестко устанавливаемые правительством;

• регулируемые цены, учитывающие изменения экономической конъюнктуры. Государственное регулирование цены состоит в установлении ее предельного уровня или предела ее отклонения от фиксированных государственных цен.

Мировые цены применяются в международной торговле. По мере развития международной специализации труда их роль возрастает, поскольку они, в качестве оптимальных ориентиров оказывают влияние на внутренние цены.

Международная торговля характеризуется множеством цен на один и тот же товар, отражая специфику региона, условий и времени коммерческой сделки.

Мировыми являются цены, по которым совершаются наиболее крупные экспортно-импортные сделки. Они всегда рассчитываются в свободно конвертируемой валюте и отражают динамику цен на данный товар за ряд лет.

Мировая цена может отклоняться под влиянием двух факторов:

- условий транспортирования данного товара;
- объема покупки (оптовая или розничная цена).

Особую разновидность мировых цен представляют «транспортные» цены. Эти цены применяются транснациональными корпорациями в сделках между подразделениями, расположенными в разных странах. Манипуляция транспортными ценами как внутрифирменными позволяет показать конечную цену продукции в той стране, в которой максимально облегчено налоговое бремя.

Свободное ценообразование является главным инструментом эффективной самонастройки рыночной экономики.

6.9. Понятие дохода, прибыли и принципы их формирования

Итог (результат) работы предприятия (фирмы), либо отдельного физического лица, либо всего общества в денежном выражении (в рублях, долларах, марках и т.д.) составляет **доход**. Понятие дохода в широком смысле слова обозначает приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Понятие «доход» применимо к государству в целом (национальный доход), к предприятию и фирме (валовой доход), к отдельным лицам (денежный доход населения, личный доход).

Валовой доход предприятия — это выручка от реализации всей продукции (в денежных единицах). Валовой доход состоит из следующих частей:

• суммы денежных средств, полученных от реализации товаров (разность между ценой продажи товаров (товарооборотом) и ценой их приобретения). Эта часть валового дохода представляет собой торговую надбавку;

• поступлений за оказанные услуги и выполненные работы (подгонка верхней одежды, раскрой тканей, доставка товара и др.);

• прочих доходов от неосновной деятельности (сальдо расходов и доходов от внереализационных операций, реализации излишков оборудования, передачи временно неиспользуемых помещений и объектов мелкорозничной сети в аренду, доходы от ценных бумаг и др.).

Экономическое назначение валового дохода — возмещение издержек, уплата налогов, сборов и образование прибыли.

Прибыль — это разность между валовым доходом и затратами на производство и реализацию товаров, работ и услуг. Прибыль является результирующим показателем хозяйственной деятельности предприятия.

На объем прибыли существенно влияют следующие факторы: внешние (независимые от предприятия);

внутренние.

К внешним факторам относятся:

- политическая стабильность;
- состояние экономики;
- демографическая ситуация;
- конъюнктура рынка, в том числе рынка потребительских товаров;

• темпы инфляции;

• процент за кредит.

К внутренним факторам относятся:

- объем валового дохода (и факторы, его определяющие);
- размер издержек обращения;
- производительность труда;
- скорость оборачиваемости товаров;
- наличие собственных оборотных средств;
- эффективность использования основных фондов.

Каждый производитель стремится к увеличению прибыли, к большей доходности или рентабельности своего производства. Прибыль «зажата» между двумя переменными величинами: уровнями издержек и цен. Существуют два основных пути повышения доходности бизнеса:

• вложение капитала в наиболее выгодные сферы хозяйства (с благоприятным соотношением товарного спроса и предложения и «хорошими» ценами);

• всемерное снижение издержек производства; чем выше цены и ниже издержки, тем более высока рентабельность производства.

В качестве примера рассмотрим существующие виды и методы расчета прибыли.

Виды и методы расчета прибыли

Общая прибыль = Валовой доход — Издержки производства.

Экономическая прибыль на все ресурсы = Валовой доход — Экономические издержки на все ресурсы.

Бухгалтерская прибыль = Валовой доход — Явные издержки.

Чистая экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль — Неявные издержки производства.

Чистая прибыль = Общая прибыль — Налоги, обязательные платежи.

Нормальная прибыль = Нормативная отдача на капитал + Норма предпринимательского дохода.

Хозяйственная прибыль = Нормальная прибыль + Экономическая прибыль.

Предельная прибыль = Предельный доход — Предельные издержки.

При оценке финансовых результатов предприятий зарубежные экономисты используют также показатель маржинального дохода, который рассчитывается как сумма чистой прибыли и постоянных расходов.

Прибыль является источником расширения (увеличения) производства, характеризует уровень использования ресурсов и рациональность их распределения, стимулирует инвестирование в инновационные технологии.

На размер прибыли влияют следующие факторы:

- выручка от реализации;
- доходы от долевого участия в других фирмах;
- доходы от ценных бумаг;
- превышение полученных штрафов, пени, неустоек над уплаченными.

На формирование прибыли оказывают влияние следующие факторы:

- цены, тарифы, сборы;
- процентная ставка по ссудам;
- налоги;
- себестоимость;
- оборачиваемость оборотных средств.

Основными направлениями распределения прибыли являются:

- остаток в распоряжении предприятия;
- бюджетные, внебюджетные фонды;
- уплата процентов банкам.

При использовании прибыли учитываются:

- потребление (дивиденды, материальная помощь и др.);
- накопление;
- социальные нужды;
- финансовые вложения;
- покрытие убытков.

Сопоставляя полученную предприятием прибыль со стоимостью основных и оборотных фондов можно определить **рентабельность производства**, т. е. степень его доходности или прибыльности (отношение прибыли к стоимости основных и оборотных фондов). Также рассчитывают так называемую **норму прибыли** — процентное отношение суммы прибыли к затратам на единицу продукции. Чаще всего используют три показателя нормы прибыли.

Показатели *нормы прибыли* как доли прибыли в издержках и в цене применяют при сравнении прибыли от выпуска двух разных изделий или определении изменения прибыли от одного и того же продукта в процессе его производства.

Норма прибыли как доля прибыли в капитале, или норма общей рентабельности, позволяет сравнить эффективность работы фирм. Например, фирма А получила общую прибыль 100 ден. ед., а фирма Б — 110 ден. ед. Значит ли это, что обе фирмы работали одинаково? Для ответа на этот вопрос приведенных цифр недостаточно. Сравнение общей прибыли с общим капиталом (основными и оборотными фондами), с помощью которого эта прибыль получена, т. е. сравнение показателей нормы прибыли двух фирм, позволяет определить, что фирма Б (25 % общей рентабельности) работала эффективнее фирмы А (10 % рентабельности).

Предприниматель в процессе своей деятельности может нести убытки, а также стать банкротом. Убытки в хозяйственной практике — это уменьшение материальных и денежных ресурсов предприятия.

Убытки являются следствием превышения издержек производства над выручкой от реализации продукции. Если предприятие становится неплатежеспособным, то по решению суда оно может быть объявлено банкротом.

Следовательно, успех предпринимательской деятельности определяется результативностью использования наличного производственного аппарата, рыночной инфраструктуры и всех ресурсов, имеющихся у предприятия или предпринимателя.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

А

АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС (АПК) — группа отраслей, обеспечивающих: 1) производство техники и удобрений для сельского хозяйства; 2) собственно производство сельхозпродукции и 3) ее первичную переработку.

АДМИНИСТРАТИВНАЯ МОНОПОЛИЯ — монополия, возникающая в командной экономике в силу сосредоточения по указанию плановых органов государства производства определенной продукции на одном или малом числе предприятий.

АКТИВЫ — все ценное, что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности.

АКЦИЗ — налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара.

АКЦИЯ — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, удостоверяющая о вложении ее владельцем (акционером) определенной суммы денег в капитал акционерного общества. Акция дает право ее владельцу на участие в прибылях, а в определенных случаях (простая акция) — на участие в управлении акционерным обществом.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ЗАТРАТЫ (ЗАТРАТЫ УПУЩЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ) — количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара на единицу.

АМОРТИЗАЦИЯ — способ, процесс перенесения стоимости изношенных основных средств (используемых нематериальных активов) на произведенный с их помощью продукт.

АРЕНДНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, взятое в аренду у собственника группой арендаторов (например, коллективом предприятия).

АУКЦИОН — публичная продажа, при которой продукция приобретает покупателем, предложившим за нее большую, чем другие покупатели, цену.

Б

БАЛАНС — количественное соотношение, состоящее из двух частей, которые должны быть равны друг другу, так как представляют поступление и расходование одного и того же количества денег, товара.

БАНК — финансовое учреждение, привлекающее денежные средства от юридических и физических лиц и размещающее их от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности.

БАНКНОТЫ — банковские билеты, денежные знаки разного достоинства, выпускаемые в обращение Центральным банком страны.

БАНКОВСКИЙ ПРОЦЕНТ — размер платы банку за пользование предоставленным кредитом, выраженный в процентах.

БАНКОМАТ — техническое устройство для выдачи наличных денег по специальной пластиковой банковской карточке клиента.

БАНКРОТСТВО — неспособность должника платить по своим обязательствам из-за отсутствия необходимых средств.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ — форма денежного обращения, при котором хранение и движение денежных средств происходит через банки без участия наличных денег, т.е. посредством перечисления денег со счета покупателя на счет продавца.

БЕЗРАБОТИЦА — социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую оно способно выполнить; временная незанятость части экономически активного населения.

БИЗНЕС-ПЛАН — план, программа деятельности фирмы для обновления целей нового дела и определения путей их достижения. Является основным документом для обоснования инвестиций.

БИРЖА — форма рынка, на котором производится торговля крупными партиями ценных бумаг (фондовая биржа), товаров (товарная биржа), иностранной валюты (валютная биржа). Непосредственно сам товар, ценные бумаги или валюта на бирже не продаются, можно только заключить договор о купле-продаже.

БЛАГА — все, что ценится людьми как средство удовлетворения их нужд.

В

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП) — один из обобщающих макроэкономических показателей, представляющий собой исчисленную в рыночных ценах стоимость произведенного страной в течение года конечного (готового) продукта, созданного как в самой стране, так и за рубежом с использованием факторов производства, принадлежащих данной стране.

ВАЛЮТА — денежная единица страны, официальная государственная национальная денежная единица, используемая в данной стране.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны.

ВЕКСЕЛЬ — вид ценной бумаги; письменное, составленное по определенной форме денежное долговое обязательство. Вексель дает

безусловное, гарантированное законом право лицу, которому он выдан (кредитору, заимодавцу, векселедержателю), получить обратно долг, предоставленный им на фиксированный срок и на определенных условиях.

ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМЫЕ ТОВАРЫ — товары, способные в определенной степени заменять друг друга благодаря тому, что они выполняют аналогичные функции, удовлетворяют те же потребности.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА — деятельность государства, включающая в себя внешнюю торговлю, оборот услуг, капитала, платежей и другие хозяйственные отношения с зарубежными странами и их отдельными регионами.

ВНЕШНЯЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ СТРАНЫ — финансовые обязательства страны иностранным кредиторам, подлежащие погашению в установленные сроки.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ — торговля одной страны с другими странами, состоящая из ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров.

ВОСПРОИЗВОДСТВО — воссоздание израсходованных факторов производства (природных ресурсов, рабочей силы, средств производства) посредством постоянного возобновления их производства по мере расходования.

Г

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ — ситуация в экономике, когда рост общего уровня цен в стране в течение месяца превышает 50 % и это продолжается более трех месяцев подряд.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КАЗНА — денежные средства государственного бюджета, государственные денежные ресурсы.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ — выдаваемый государственными органами и оплачиваемый из средств государственного бюджета заказ на изготовление продукции, выпуск товаров, проведение работ, в которых заинтересовано государство.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, основные средства которого находятся в государственной собственности, а руководители назначаются или нанимаются по контракту государственными органами.

Д

ДЕВАЛЬВАЦИЯ — официальное снижение курса национальной валюты страны по отношению к твердым валютам других стран (США, ФРГ, Англии и др.), международным расчетным единицам.

ДЕЗИНФЛЯЦИЯ — замедление темпов инфляции.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА — совокупность всех используемых в экономике денежных средств.

ДЕНЬГИ — товары особого рода, выполняющие роль всеобщего эквивалента.

ДЕНОМИНАЦИЯ — укрупнение денежной единицы страны без изменения ее наименования, проводимое в целях облегчения денежного обращения и придания большей полноценности деньгам.

ДЕПОЗИТ — денежная сумма или иная ценность, отданная на хранение (как правило, такое хранение осуществляется за плату).

ДЕФИЦИТ — недостаточность средств, ресурсов, товаров в сравнении с ранее намечавшимся, запланированным или необходимым уровнем. Применительно к бюджету дефицитом называется превышение расходов над доходами.

ДЕФЛЯЦИЯ — снижение индекса цен; процесс, противоположный инфляции.

ДЕФОЛТ — невыполнение обязательств по возврату заемных средств. Дефолтер — лицо, не выполнившее свои обязательства по возврату заемных средств, банкрот.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ — одновременное развитие непосредственно не связанных между собой производств.

ДИВИДЕНД — доход, получаемый владельцем акций по результатам деятельности акционерного общества.

ДОТАЦИЯ — денежные средства, выделяемые из государственного и местных бюджетов в безвозвратном порядке для оказания финансовой поддержки предприятиям и населению.

ДОХОД — сумма денег, полученная от продаж.

ДОЧЕРНЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — юридически самостоятельное предприятие, отделившееся от основного (материнского) предприятия и учрежденное им посредством передачи части своего имущества. Часто выступает в роли филиала.

Е

ЕДИНОЛИЧНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, находящееся в собственности одного лица или одной семьи.

ЕДИНОЛИЧНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — одна из основных организационных форм бизнеса, при которой собственником и предпринимателем является одно и то же лицо, получающее все доходы и несущее всю ответственность за ведение дел.

ЕМКОСТЬ РЫНКА — потенциально возможный объем продаж определенного товара на рынке в течение заданного периода.

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ — отрасль, в которой производство товара или оказанные услуги сосредоточены в одной фирме в силу объективных (природных или технических) причин.

З

ЗАКОН ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ — экономический закон, гласящий, что масса, количество денег, необходимых для обращения, прямо пропорциональны количеству и цене продава-

емых товаров и обратно пропорциональны скорости обращения денег.

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ — экономический закон, согласно которому объем предложения товара на рынке увеличивается с ростом цены товара при прочих равных условиях (издержки производства, инфляционные ожидания, качество товара).

ЗАКОН СПРОСА — экономический закон, в соответствии с которым объем спроса товара на рынке уменьшается с ростом цены товара при прочих равных условиях (мода, доходы потребителей, цены на аналогичные товары, качество).

ЗАКОН СТОИМОСТИ — экономический закон, согласно которому производство и обмен товаров осуществляются на основе их общественной стоимости.

ЗАЛОГ — имущество, ценности, передаваемые должником в собственность кредитора (лица, предоставившего долг) на срок до возвращения долга. В случае невозврата долга залог становится собственностью кредитора как компенсация потерянного долга.

ЗАНЯТОСТЬ — общественно полезная деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей и приносящая им, как правило, заработок. К занятым относятся: работающие по найму; лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели); учащиеся; военнослужащие.

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА — доход, полученный собственником земли от ее использования.

ЗЕМЛЯ, ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ — важнейший вещественный фактор производства, являющийся основным средством сельского и лесного хозяйства, используемый также в качестве опорных поверхностей дорог, зданий, сооружений. Земля представляет собой практически невозпроизводимый ресурс экономики.

ЗОЛОТОЙ ЗАПАС — централизованный резервный фонд золота в слитках и монетах, находящийся в распоряжении Центрального банка или Казначейства страны.

И

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА — это затраты на изготовление продукции (на производство услуг).

ИНДЕКСАЦИЯ — один из способов защиты населения от инфляции, состоящий в том, что государство увеличивает денежные доходы и сбережения граждан в соответствии с ростом цен на потребительские товары и услуги.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ТРУДОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — предпринимательская деятельность отдельных граждан, осуществляемая без привлечения наемного труда.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, принадлежащее на правах частной собственности гражданину (или членам его семьи на правах долевой собственности). Функ-

ционирует на базе личного имущества, полученных доходов и других законных источников. Владелец несет ответственность по обязательствам предприятия в пределах, указанных в учредительных документах.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — собственность на продукты интеллектуальной деятельности, входящие в совокупность объектов авторского права.

ИНФЛЯЦИЯ — переполнение финансовых каналов деньгами, что приводит к их обесцениванию, а следовательно, повышению уровня цен.

ИНФРАСТРУКТУРА — отрасли, виды деятельности, которые имеют подчиненный, вспомогательный характер и обеспечивают условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей. Различают производственную и социальную инфраструктуры.

К

КАЗЕННОЕ (УНИТАРНОЕ) ПРЕДПРИЯТИЕ — государственное или муниципальное предприятие, которому предоставлено право оперативного управления имуществом. Создается по решению правительства.

КАПИТАЛ — все, что способно приносить доход; ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг; один из факторов производства, включающий в себя производственный капитал (все средства производства, созданные человеком, например, здания, сооружения, оборудование, машины, а также полуфабрикаты и материалы, прошедшие первичную обработку) и финансовый капитал (денежные средства, которые привлекаются для приобретения производственного капитала). В узком смысле — это вложенный в дело работающий источник дохода в виде средств производства или денежных средств.

КАРТЕЛЬ — одна из форм монополии, представляющая собой соглашение между предприятиями о цене, объеме производства и разделе рынка сбыта товара.

КАЧЕСТВО — свойства и признаки продукции, товаров, работ, услуг, труда, характеризующие их способность удовлетворять потребности людей, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. Качество определяется мерой, в которой товар соответствует лучшим образцам, стандартам.

КОЛЛЕКТИВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие с коллективной формой собственности на имущество, допускающей его разделение на доли (коллективное предприятие с долевой формой участия) или не допускающей такого разделения (коллективное народное предприятие).

КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА — форма экономической организации, при которой правительство распределяет ресурсы и обя-

зывает отдельных лиц и предприятия действовать в соответствии с правительственными решениями.

КОММАНДИТНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО или **ПАРТНЕРСТВО (ОБЩЕСТВО) С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ** — товарищество, состоящее из одного или нескольких основных партнеров, несущих полную ответственность за все текущие дела, наряду с коммандитными партнерами, несущими ограниченную ответственность за дела предприятия и не имеющими право голоса в его повседневных делах.

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА — право предприятий, организаций, фирм сохранять в тайне сведения и документы о своей деятельности, чтобы предотвратить возможность нанесения ущерба фирме ее конкурентами.

КОМПАНИЯ — объединение юридических или физических лиц для проведения совместной экономической (производственной, торговой, посреднической, финансовой, страховой) деятельности, имеющее разные организационно-правовые формы.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ — возможность ее использования в международных платежах, свободного обмена на другую валюту, право граждан владеть иностранной валютой.

КОНКУРЕНЦИЯ — соперничество между экономическими субъектами, производящими продукт и оказывающими услуги, за деньги покупателя и рынки сбыта.

КОНЦЕРН — форма объединения с исключительно высоким уровнем концентрации и централизации капитала и производства. В состав концерна входят не только предприятия разнообразных отраслей промышленности и транспорта, но и банковские, страховые и другие фирмы. Предприятия, входящие в концерн, формально остаются самостоятельными, но фактически подчиняются контролю финансовых магнатов, возглавляющих концерн. Для современных концернов характерно объединение фирм различных стран, международное кооперирование и специализация производства.

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА — основная характеристика функционирования рынка, складывающейся на нем ситуации; отражает величины спроса и предложения, уровень цен, объемы продаж, рыночную активность продавцов и покупателей.

КООПЕРАТИВ — предприятие, созданное путем добровольного объединения лиц на паевой основе для осуществления предпринимательской деятельности.

КОРПОРАЦИЯ — объединение лиц или организаций для осуществления какой-либо деятельности на основе взаимных интересов (профессиональных, экономических, правовых и др.). Корпорации могут объединять родственные отрасли в целях удовлетворения определенных народнохозяйственных нужд или нужд населения (страны, регионов). Корпорация является самой распрост-

раненной формой акционерного предприятия, обязательно имеющего статус юридического лица.

КОТИРОВКА — установление курсов иностранных валют, ценных бумаг или цен товаров на биржах в соответствии с действующими законодательными нормами и сложившейся практикой.

КРЕДИТ — предоставление тех или иных средств в долг на условиях возвратности, платности и срочности (ограниченности определенным сроком).

КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ — наличие у заемщика оснований, возможностей получить кредит и возратить его. Кредитоспособность зависит от экономического положения заемщика, состояния его дел.

КРУПНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, производящее значительную, существенную долю общего объема продукции отрасли, либо характеризующееся как крупное по объемным показателям, численности работающих, объему продаж, размеру активов. При отнесении предприятия к разряду крупных действует отраслевая, территориальная и государственная специфика.

Л

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ — расширение свободы экономических действий хозяйствующих субъектов, снятие ограничений на экономическую деятельность, раскрепощение предпринимательства.

ЛИЗИНГ — долгосрочная аренда (на срок от шести месяцев до нескольких лет) машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором.

ЛИЦЕВОЙ СЧЕТ — счет, открываемый бухгалтерией или банком для расчетов с отдельными лицами. В таком счете отражаются все расчетные и денежно-кредитные операции с данным клиентом.

ЛИЦЕНЗИЯ — разрешение на осуществление разнообразных видов деятельности в определенных пределах, выдаваемое государственными органами применительно к тем видам, которые нуждаются в ограничении, или для взимания платежей за выдаваемое разрешение.

М

МАКЛЕР — посредник между продавцом и покупателем; постоянно и профессионально занимается посредничеством при покупке и продаже товаров, ценных бумаг, услуг, страховании.

МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (субъект малого предпринимательства) — коммерческая организация, в уставном капитале которой доля участия субъектов РФ, общественных, религиозных, благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства не превышает

25% и в которой численность работников за отчетный период не превышает определенного уровня. Субъектами малого предпринимательства могут быть физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

МАКРОЭКОНОМИКА — один из двух разделов экономики, изучающий поведение экономики как единого целого и таких ее совокупных величин, как безработица, инфляция, их взаимодействие и влияние на рост национального объема производства.

МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ — часть издержек производства, включающая затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергию и другие затраты, приравняемые к материалам.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ — совокупность внешней торговли разных стран.

МИКРОЭКОНОМИКА — один из двух разделов экономики, изучающий поведение отдельных экономических единиц, их взаимодействие на рынках, в результате которого формируются цены на производимые товары и услуги, а также на факторы производства.

МОНЕТАРИЗМ — экономическая теория, основанная на определяющей роли денежной массы, находящейся в обращении, в стабилизации экономики.

МОНОПОЛИЯ — организация рынка, при которой на нем существует единственный продавец товара, и этому товару нет заместителя в других отраслях.

МОНОПСОНИЯ — монополия на стороне спроса, при которой на рынке выступает один покупатель.

МУНИЦИПАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, средства производства которого находятся в муниципальной собственности.

Н

НАЛИЧНЫЕ СРЕДСТВА — денежные средства в виде бумажных денег и монет, денежных знаков, а также денег, находящихся на банковских счетах до востребования.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ — налог, которым облагается сумма совокупного дохода граждан в денежном исчислении за истекший год.

НАЛОГИ — обязательные платежи, сбор, взимаемый государством или местным органом власти с граждан (физических лиц) или предприятий, фирм (юридических лиц) на основе специального законодательства. Налоги служат одним из средств регулирования экономических процессов, хозяйственной жизни.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ — частичное или полное освобождение определенного круга физических и юридических лиц от уплаты налогов.

НАЛОГООБЛАГАЕМАЯ БАЗА — общий объем доходов, имущества, с которых взимается налог.

НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО — форма организации экономики, при которой люди производят продукты лишь для удовлетворения собственных потребностей.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО — совокупность материальных благ, которыми располагает на определенную дату общество и которые созданы трудом за весь предыдущий этап его развития.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (НД) — это суммарный доход, полученный семейными хозяйствами, включающий всю сумму заработной платы, ренты, процентных выплат и прибыли;

НЕОГРАНИЧЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — форма организации собственности фирмы, при которой каждый совладелец несет солидарную ответственность по ее обязательствам, в том числе сверх размеров своего вклада при создании фирмы.

НЕПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СФЕРА — условное название отраслей и видов деятельности, не составляющих материальное производство.

НЕУСТОЙКА — денежная сумма, которую одна сторона сделки платит другой в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по сделке.

НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — конкуренция, основанная на предложении товаров более высокого качества, с большей надежностью и сроками службы, на использовании методов рекламы и других способов стимулирования сбыта.

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — организационная структура рынка, при которой могут быть затруднены вступление в него и выход, ограничен доступ к информации. Продукт, продаваемый на нем, может быть дифференцирован или уникален.

О

ОБМЕН — процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителя и потребителей опосредствующая общественный обмен вещами.

ОГРАНИЧЕННЫЕ БЛАГА — блага, которые в связи с их редкостью или ограниченностью необходимо производить или распределять.

ОГРАНИЧЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — форма организации собственности фирмы, при которой каждый совладелец несет ответственность по ее обязательствам в пределах своего вклада при создании фирмы.

ОЛИГОПОЛИЯ — организация рынка, при которой существует несколько продавцов, доля каждого из которых велика на рынке и изменения в количестве предлагаемой продукции каждого из продавцов ведет к изменению цен.

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ — торговля крупными партиями товаров; продажа товаров оптовым покупателям, потребляющим их в значительном количестве или продающим их затем в розницу.

ОПТОВАЯ ЦЕНА — цена товара в условиях его оптовой продажи. Обычно такая цена ниже розничной, так как при оптовой продаже меньше издержки обращения в расчете на единицу товара.

ОСНОВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА — единоличная собственность (ЧП), партнерство (ТОО, ООО, корпорация).

ОТРАСЛЬ — совокупность предприятий и производств, обладающих общностью производимой продукции, технологии и удовлетворяемых потребностей.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА — разделение хозяйства, экономики на отрасли.

П

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — зависимость величины спроса на один товар от изменения цены на другой.

ПЕРСОНАЛ — личный состав учреждения, предприятия.

ПЛАСТИКОВАЯ КАРТОЧКА — пластинка из пластического материала с нанесенным на нее магнитным кодом или с встроенным кодируемым элементом памяти. Используется вместо денег для платежей, а также для получения наличных денег.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС — баланс внешнеэкономических операций страны за определенный период.

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ — способность юридических и физических лиц быстро выплатить свои краткосрочные обязательства по платежам.

ПОКАЗАТЕЛЬ — признак, характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику, или степень выполненной задачи.

ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ ДЕНЕГ — реальное количество товаров и услуг, которое можно приобрести на определенную сумму денег в данное время.

ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ — отсутствие циклической безработицы.

ПОСРЕДНИК — физическое или юридическое лицо, связывающее стороны, желающие заключить договор, сделку, и получающее за это вознаграждение. В качестве посредников могут выступать работники фирм, маклеры, брокеры и др.

ПОТРЕБЛЕНИЕ — процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА — расчетный набор, ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, платных услуг, характеризующий типичный уровень и структуру их месячного (годового) потребления человеком или семьей.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ — виды товаров и услуг, предназначенные для конечного потребления, для личного, семейного, домашнего пользования.

ПОТРЕБНОСТИ — одна из фундаментальных категорий теоретической и прикладной экономики. Это виды продукции, товаров, услуг, вещей, творческой деятельности, в которых нуждаются люди, которые они желают, стремятся иметь и потреблять, использовать; внутренний побудитель активности.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ — количество товара, которое продавцы готовы предложить покупателю в конкретном месте и в конкретное время.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗАКОН — зависимость, при которой по мере роста цены на данный товар величина предложения его на рынке будет увеличиваться.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ — лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью, частным бизнесом.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений на свой риск и под свою имущественную ответственность в пределах, определенных организационно-правовой формой, направленная на получение прибыли.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ — набор качеств, умений, способностей человека, позволяющих ему находить и использовать лучшее сочетание ресурсов для производства, продажи товаров, принимать решения, идти на допустимый, оправданный риск.

ПРЕДПРИЯТИЕ — самостоятельный хозяйствующий субъект — юридическое лицо, производящий продукцию, товары, услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности.

ПРЕИМУЩЕСТВО МАЛОГО БИЗНЕСА — преимущества, позволяющие малому бизнесу быть конкурентоспособным при наличии крупных предприятий.

ПРИБЫЛЬ — превышение выручки от продаж товаров над общей суммой затрат на их изготовление и продажу.

ПРИВАТИЗАЦИЯ — реформа отношений собственности, направленная на преобразование государственных и муниципальных предприятий в частные.

ПРОИЗВОДСТВО — процесс создания различных видов экономического продукта; действующее предприятие, производящее продукцию.

Р

РАБОЧАЯ СИЛА — способность человека к труду, его трудовые возможности; общее число лиц работоспособного возраста.

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА — цена товара при равенстве спроса и предложения.

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА — цена товара при равенстве спроса и предложения.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ — процесс определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйствующий человек принимает участие в произведенном продукте.

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ — счет предприятия в банке, используемый для ведения текущих операций и хранения свободных денежных средств.

РЕАЛИЗАЦИЯ ТОВАРОВ, УСЛУГ — продажа имущества, произведенных товаров и услуг или их перепродажа, сопровождающаяся получением денежной выручки.

РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

РЕАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ — денежные доходы граждан, исчисленные с учетом реальных цен на товары и услуги и взимаемых налогов. Реальный доход человека при постоянных денежных поступлениях снижается, если увеличиваются цены, и возрастает при уменьшении цен.

РЕВАЛЬВАЦИЯ — повышение курса национальной или международной валютно-денежной единицы по отношению к валютам других стран, международным валютно-денежным единицам.

РЕГРЕССИЯ — постепенное сокращение деловой активности, замедление темпов роста.

РЕСУРСЫ — это совокупность природных, социальных и интеллектуальных сил, которые могут быть использованы для создания материальных благ и оказания услуг. Различают ресурсы природные, материальные, трудовые, финансовые, информационные и др.

РЫНОК — совокупность экономических отношений, проявляющаяся в сфере обмена товаров и услуг, в результате которых формируется спрос, предложение и цена; место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок.

РЫНОЧНАЯ ЦЕНА — цена, складывающаяся на свободном, конкурентном рынке под воздействием спроса и предложения; равновесная цена.

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА — экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства; многообразие форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования.

С

СЕБЕСТОИМОСТЬ (ИЗДЕРЖКИ) — стоимостная оценка затрат на производство и реализацию товара и услуг.

СЕРТИФИКАТ КАЧЕСТВА — свидетельство, удостоверяющее качество товара и его соответствие условиям договора, содержит необходимые характеристики товара.

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (СНС) — система экономических показателей и таблиц, характеризующих итоги функционирования национальной экономики в течение года, рекомендованная Экономической комиссией ООН.

СКРЫТАЯ БЕЗРАБОТИЦА — вид безработицы, заключающийся в том, что специалисты выполняют работу, требующую гораздо меньшей квалификации, чем та, которой обладает данная рабочая сила.

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА — форма экономической организации, при которой частная система управляется рыночным механизмом, а общественные институты и правительство, опираясь на рыночный механизм, воздействуют на экономику через директивы и фискальные рычаги.

СМЕШАННЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА — формы организации бизнеса, стремящиеся объединить достоинства основных или базовых форм, таких как единоличная собственность, партнерство и корпорация.

СОБСТВЕННОСТЬ — отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — организационная структура рынка, характеризующаяся большим количеством предпринимателей, свободным вступлением и выходом, равным доступом к информации и однородным продуктам.

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — общая предпринимательская деятельность нескольких экономических субъектов, в том числе субъектов разных стран.

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (СП) — форма хозяйственной организации, учрежденной двумя или большим числом юридических лиц. СП создаются национальными предприятиями или с зарубежными партнерами.

СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ — предоставление денежной и материальной помощи людям, которые не способны трудиться, находятся в тяжелом экономическом положении.

СПАД — период неполного использования экономических ресурсов.

СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА — совокупность средств, при помощи которых создаются товары и услуги. Средства производства разделяют на основные (те, которые служат долго, например станки, компьютеры) и оборотные (те, которые целиком потребляются в течение одного производственного цикла, например кирпичи, расходные материалы).

СПРОС — желание и возможности потребителя купить продукт или услугу в определенном месте и в определенное время.

СПРОСА ЗАКОН — зависимость, при которой по мере роста цены на данный товар величина спроса на него будет падать.

ССУДА — предоставление одним лицом (кредитор) денег или материальных ценностей другому лицу (заемщику) в виде займа

на условиях возврата в определенный срок с оплатой вознаграждения (ссудного процента) за пользование предоставленными средствами.

СТАГНАЦИЯ — состояние экономики, характеризующееся застоем всей экономической деятельности.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА — способы увеличения продаж товаров: продажа по льготной цене, распродажа по сниженным ценам, премии постоянным клиентам, конкурсы, лотереи и др.

СТОИМОСТЬ — общественный труд, который овеществлен в товаре и на основе которого реализуется обмен.

СТРУКТУРНАЯ БЕЗРАБОТИЦА — вид безработицы, связанной с несоответствием структуры рабочей силы и структуры рабочих мест.

СУБВЕНЦИЯ — форма финансовой помощи, предоставляемой на определенное мероприятие.

СУБСИДИЯ — форма безвозвратного, как правило, частичного финансирования экономической деятельности.

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ — республика, край, область, округ в составе Российской Федерации.

СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ — физическое или юридическое лицо, осуществляющее экономическую, хозяйственную деятельность.

СФЕРА — в экономике: область экономической деятельности (например, производственная сфера, сфера услуг).

СЧЕТ — документ, в котором отражается движение денежных средств от одного лица к другому, между разными юридическими и физическими лицами. Счет покупателю выписывает продавец.

СЫРЬЕ — добытые полезные ископаемые и другие природные ресурсы, а также произведенные из них материалы, подлежащие дальнейшей переработке.

Т

ТОВАР — продукт труда, способный удовлетворить какую-либо человеческую потребность и предназначенный для обмена.

ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО — такая форма организации хозяйства, при которой продукты труда принимают экономическую форму товаров.

ТОВАРООБОРОТ — денежные средства, полученные при реализации товара и услуг.

У

УБЫТКИ — превышение издержек над доходами.

УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — один из видов государственных предприятий, находится в непосредственном ведении государственных органов.

Ф

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА — основные компоненты (ресурсы), реально вовлеченные, применяемые в производстве.

ФИЛЛИПСА КРИВАЯ — связь между уровнями инфляции и безработицы: высокие темпы инфляции должны сопровождаться низким уровнем безработицы, и наоборот.

ФИРМА — экономически и юридически самостоятельный субъект хозяйствования. Имущественно, социально и организационно обособленный участник хозяйственной деятельности, имеющий свое наименование.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК — особым образом организованный рынок ценных бумаг, где происходят операции по их купле-продаже.

ФРИКЦИОННАЯ БЕЗРАБОТИЦА — безработица, связанная с незанятостью работника во время перехода с одного места работы на другое.

Х

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ОСНОВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА — особенности единоличной собственности, партнерства и корпорации, которые можно рассматривать как достоинства или недостатки по отношению друг к другу.

Ц

ЦЕНА — денежное выражение стоимости товара.

ЦЕНА (ТОЧКА) БЕЗУБЫТОЧНОСТИ — цена, позволяющая предприятию, производящему или реализующему продукцию, только лишь покрывать свои издержки.

ЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — продажа товаров по более низким ценам, чем у конкурентов.

ЦИКЛИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА — безработица, возникающая в периоды общего экономического спада, падения общего объема производства и проявляющаяся в превышении предложения рабочей силы над спросом на нее во всех отраслях и регионах страны.

Ч

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — предприятие, основанное на частной собственности индивидуального лица, имеющее одного хозяина.

ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ — в отрасли независимо действует большое число продавцов, производящих стандартизированную, или однородную, продукцию; отдельные фирмы осуществляют незначительный контроль над ценой продукции.

ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ — отрасль, представленная только одной фирмой, являющейся единственным производителем данного продукта или услуги.

ЧИСТАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ — разница между общим доходом и издержками, которые состоят из постоянных и переменных издержек.

ЧИСТЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ — показатель, рассчитываемый как разность между ВВП и амортизационными отчислениями.

Э

ЭКОНОМИКА — наука об эффективном использовании ограниченных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей и желаний людей.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА — способ организации экономической жизни общества.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ — увеличение объемов товаров и услуг, созданных за определенный период.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ — чувствительность предложения на изменения цены товара.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА — чувствительность спроса на изменения цены товара.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДОХОДА — процентное изменение количества продукции, на которую предъявляется спрос, к процентному изменению дохода.

ЭМИССИЯ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕГ — предоставление кредитов коммерческим банкам и другим кредитным учреждениям.

Я

ЯРМАРКА — периодически организуемый в установленном месте торг, рынок товаров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский Кодекс РФ. — М.: Проспект, 2001.
2. *Благодатин А.* Финансовый словарь. — М.: Инфра-М, 1999.
3. *Добрынин А. И., Журавлева Р. П.* Общая экономическая теория. — СПб.: Питер, 2001.
4. *Журавлева Г. П.* Вводный курс по экономической теории. — М.: Инфра-М, 1997.
5. *Казаков А. П.* Экономика. — М.: Финансы и статистика, 1998.
6. *Куликов Л. М.* Основы экономических знаний. — М.: Финансы и статистика, 1998.
7. *Лебедев О. Т.* Основы экономики. — СПб.: М и М, 1997.
8. *Лебедев О. Т.* Практикум по основам экономики. — СПб.: М и М, 1998.
9. *Мамедов О. Ю.* Современная экономика. — Ростов н/Д: Феникс, 1996.
10. Основы экономики в вопросах и ответах. — Ростов н/Д: Феникс, 1996.
11. *Потехин В. И.* Словарь экономической терминологии. — Н. Новгород: ННГУ, 1997.
12. *Павлов И. П.* Основы предпринимательской деятельности. — М.: Финансы и статистика, 1996.
13. *Райзберг Б. А.* Основы экономики. — М.: Инфра-М, 2001.
14. *Салимжанов И. К.* Ценообразование. — М.: Финстатинформ, 1996.
15. *Сенгагов В. К.* Финансы, денежное обращение и кредит. — М.: Проспект, 1999.
16. *Сергеев И. В.* Экономика предприятия. — М.: Финансы и статистика, 2001.
17. Словарь делового человека. — Н. Новгород, 1991.
18. *Чепурин М. Н.* Курс экономической теории. — Киров: АСА, 1995.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Основные понятия в экономике	4
1.1. Роль и сущность экономики	4
1.2. Эволюция развития экономической науки	6
1.3. Общественное производство и его основные стадии	8
1.4. Три главных вопроса экономики	9
Глава 2. Факторы современного производства	10
2.1. Ключевые элементы производства	10
2.2. Производственные возможности общества	13
Глава 3. Экономические отношения в обществе	16
3.1. Натуральное хозяйство	16
3.2. Основные черты товарного хозяйства	17
3.3. Собственность и организационно-правовые формы предприятий и предпринимательства	17
3.4. Типы экономических систем и их особенности	23
3.5. Товарно-денежные отношения в обществе	28
3.6. Денежное обращение в условиях рыночной экономики	31
3.7. Товарное обращение, кредит и банки	32
3.8. Объем и структура денежной массы	33
3.9. Сущность и необходимость кредита	34
Глава 4. Рынок	38
4.1. Понятие и функции рынка	38
4.2. Виды, структура и инфраструктура рынков	40
4.3. Понятие и сущность конкуренции и монополии	41
4.4. Модели современного рынка	46
4.5. Антимонопольное законодательство	47
4.6. Закон спроса и предложения товаров	49
4.7. Эластичность спроса и предложения	56
Глава 5. Макроэкономика: показатели, экономический рост, нестабильность	60
5.1. Валовой продукт и национальный доход общества	60
5.2. Экономический рост в обществе	62
5.3. Безработица: причины, виды, последствия	67
5.4. Сущность и виды инфляции	70
5.5. Типы и виды инфляции	72
5.6. Причины и последствия инфляции	73
5.7. Особенности инфляции в России	74
5.8. Взаимосвязь безработицы и инфляции	75

5.9. Антиинфляционная политика государства	76
5.10. Государственное макроэкономическое регулирование	77
5.11. Мировая экономика	79
Глава 6. Экономика и производство	84
6.1. Производство — источник экономических благ	84
6.2. Предприятия, организации, фирмы — юридические лица промышленности	87
6.3. Роль малого бизнеса в экономике страны	91
6.4. Понятие и сущность экономических показателей	93
6.5. Основной и оборотный капитал предприятия	95
6.6. Издержки производства и их структура	96
6.7. Цена как экономическая категория	100
6.8. Определение системы цен	103
6.9. Понятие дохода, прибыли и принципы их формирования	104
Словарь терминов	108
Список литературы	125

Учебное издание

Соколова Светлана Владимировна

Основы экономики

Учебное пособие

Редактор *Е. Е. Алленых*

Технический редактор *О. С. Александрова*

Компьютерная верстка: *И. В. Земскова*

Корректор *С. Ю. Свиридова*

Разработка серийного оформления: *И. В. Соловьев*

Диапозитивы предоставлены издательством.

Изд. № А-553-И/2. Подписано в печать 27.10.2004. Формат 60×90/16.
Гарнитура «Таймс». Бумага тип. № 2. Печать офсетная. Усл. печ. л. 8,0.
Тираж 30 000 экз. (2-й завод 15 001 – 25 000 экз.). Заказ № 14020.

Лицензия ИД № 02025 от 13.06.2000. Издательский центр «Академия».
Санитарно-эпидемиологическое заключение № 77.99.02.953.Д.004796.07.04 от 20.07.2004.
117342, Москва, ул. Бутлерова, 17-Б, к. 328. Тел./факс: (095) 330-1092, 334-8337.

Отпечатано на Саратовском полиграфическом комбинате.
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 59.