

# ЭКОНОМИКА

Г.Э. Королёва  
Т.В. Бурмистрова

**10-11**  
**классы**





# ЭКОНОМИКА

184404/90  
06/Ночны

**Г.Э. Королёва  
Т.В. Бурмистрова**

**10–11  
классы**

**Учебник для учащихся  
общеобразовательных  
учреждений**

**Издание второе,  
доработанное и дополненное**

**Рекомендовано  
Министерством  
образования и науки  
Российской Федерации**



**Москва  
Издательский центр  
«Вентана-Граф»  
2013**

**БИБЛИОТЕКА  
Бузулукского филиала  
Финнуниверситета**



ББК 65я721  
К68

**Учебник включён в федеральный перечень**

**Королёва Г.Э.**

К68 Экономика : 10–11 классы : учебник для учащихся общеобразовательных учреждений. — 2-е изд., дораб. и доп. / Г.Э. Королёва, Т.В. Бурмистрова. — М. : Вентана-Граф, 2013. — 192 с. : ил.

ISBN 978-5-360-04045-3

Теоретический материал охватывает экономические понятия курса экономики (базового уровня), систематизирует их состав и взаимосвязи. Текст иллюстрирован схемами, графиками, статистическими данными по экономике России.

Учебник адресован учащимся школ, гимназий, колледжей, изучающим курс экономики, а также может быть использован в учебном процессе по любым программам экономического образования.

Соответствует федеральному компоненту государственных образовательных стандартов среднего (полного) общего образования (2004 г.).

ББК 65я721

*Учебное издание*

**Королёва Галина Эриковна  
Бурмистрова Татьяна Валентиновна**

**Экономика**

**10–11 классы**

**Учебник для учащихся  
общеобразовательных учреждений**

Редакторы *В.И. Власенко, А.В. Поляков*  
Внешнее оформление, макет *А.В. Борченко*  
Художественный редактор *А.В. Борченко*

Художник *А.Е. Максимова*. Компьютерная вёрстка *Н.И. Беляевой*  
Технические редакторы *М.В. Плешакова, Е.А. Урвачева*  
Корректоры *О.А. Мерзликينا, А.С. Цибулина*

Подписано в печать 29.10.12. Формат 70×90/16. Гарнитура JournalC. Печать офсетная  
Бумага офсетная №1. Печ. л. 12,0. Тираж 2000 экз. Заказ № 2159

ООО Издательский центр «Вентана-Граф». 127422, Москва, ул. Тимирязевская, д. 1, корп. 3  
Тел./факс: (495) 611-15-74, 611-21-56. E-mail: info@vgf.ru, http://www.vgf.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного оригинал-макета  
в ОАО «Издательско-полиграфическое предприятие „Правда Севера“»

163002, г. Архангельск, просп. Новгородский, 32  
E-mail: zakaz@ippps.ru, http://www.ippps.ru

© Издательский центр «Вентана-Граф», 2009

© Издательский центр «Вентана-Граф»,  
с изменениями, 2010

ISBN 978-5-360-04045-3



**Содержание**

Введение .....	7
----------------	---

**Часть I. Экономика и человек. Экономика фирмы**

<b>§ 1. Что изучает экономика .....</b>	<b>9</b>
---	----------

1. Экономика: наука и хозяйство .....	10
2. Потребности и блага .....	11
3. Факторы производства .....	13
4. Ограниченность ресурсов .....	15

<b>§ 2. Проблема выбора .....</b>	<b>17</b>
-----------------------------------	-----------

1. Рациональное поведение людей в экономике .....	17
2. Альтернативная стоимость .....	17
3. Производственные возможности .....	18

<b>§ 3. Экономическая система .....</b>	<b>23</b>
---	-----------

1. Главные вопросы экономики .....	23
2. Типы экономических систем .....	24
3. Смешанная экономическая система .....	27

<b>§ 4. Спрос .....</b>	<b>30</b>
-------------------------	-----------

1. Закон спроса .....	30
2. Спрос и величина спроса .....	32
3. Неценовые факторы спроса .....	33

<b>§ 5. Предложение .....</b>	<b>37</b>
-------------------------------	-----------

1. Закон предложения .....	37
2. Предложение и величина предложения .....	39
3. Неценовые факторы предложения .....	40

<b>§ 6. Рыночное равновесие .....</b>	<b>44</b>
---------------------------------------	-----------

1. Равновесная цена и равновесное количество .....	44
2. Нарушение рыночного равновесия .....	46

<b>§ 7. Конкуренция и её виды .....</b>	<b>49</b>
---	-----------

1. Совершенная конкуренция .....	50
2. Монополистическая конкуренция .....	51
3. Олигополия .....	52
4. Монополия .....	53



<b>§ 8. Формы организации бизнеса</b> .....	57
1. Бизнес и предпринимательство .....	57
2. Индивидуальная деятельность .....	59
3. Хозяйственные товарищества и общества .....	60
4. Акционерное общество .....	61
<b>§ 9. Экономика фирмы</b> .....	65
1. Выручка, издержки и прибыль фирмы .....	66
2. Виды издержек фирмы .....	67
3. Средние издержки .....	69
<b>§ 10. Источники финансирования фирмы</b> .....	73
1. Внутренние и внешние источники финансирования .....	73
2. Виды ценных бумаг .....	74
3. Надёжность и доходность ценных бумаг .....	76
<b>§ 11. Рынок труда</b> .....	78
1. Особенности рынка труда .....	78
2. Зарботная плата .....	79
3. Производительность труда .....	82
<b>§ 12. Семейный бюджет</b> .....	86
1. Зачем нужно составлять семейный бюджет .....	86
2. Доходы семьи .....	87
3. Расходы семьи .....	87
4. Неравномерность распределения доходов .....	90
 <b>Часть II. Государство и экономика</b>	
<b>§ 13. Предмет макроэкономики</b> .....	95
1. Макроэкономические агенты .....	96
2. Макроэкономические рынки .....	97
3. Экономический кругооборот .....	98
<b>§ 14. Валовой внутренний продукт</b> .....	100
1. Что включается в состав ВВП .....	101
2. Измерение ВВП .....	104
3. Номинальный и реальный ВВП .....	106



<b>§ 15. Экономический рост</b> .....	108
1. Содержание экономического роста .....	109
2. Факторы экономического роста .....	110
<b>§ 16. Экономический цикл</b> .....	112
1. Фазы экономического цикла .....	112
2. Причины экономических циклов .....	113
3. Виды экономических циклов .....	114
<b>§ 17. Денежное обращение</b> .....	117
1. Возникновение денег и виды денег .....	117
2. Функции денег .....	119
3. Ликвидность .....	121
<b>§ 18. Инфляция</b> .....	123
1. Сущность инфляции .....	124
2. Виды и причины инфляции .....	125
3. Социально-экономические последствия инфляции .....	127
<b>§ 19. Банковская система в России</b> .....	129
1. Из истории банковского дела .....	129
2. Коммерческие банки .....	131
3. Банк России .....	132
4. Монетарная политика Банка России .....	133
5. Другие финансовые организации .....	136
<b>§ 20. Роль государства в экономике</b> .....	138
1. Экономические функции государства .....	138
2. Государственный бюджет .....	140
3. Бюджетно-налоговая политика государства .....	142
<b>§ 21. Налоги</b> .....	145
1. Функции налогов .....	146
2. Виды налогов .....	149
3. Системы налогообложения .....	150
4. Кривая Лаффера .....	152

Изучая экономику, вы увидите, как тесно она переплетается с другими специальными предметами, прежде всего с историей и обществознанием. Для



<b>§ 22. Безработица</b> .....	154
1. Занятые и безработные .....	154
2. Типы безработицы .....	155
3. Уровень безработицы .....	157
<b>§ 23. Международная торговля</b> .....	160
1. Абсолютное и сравнительное преимущество .....	160
2. Современные тенденции развития мирового хозяйства ...	162
3. Государственная политика в области международной торговли .....	164
<b>Проверьте себя</b> .....	169
<b>Словарь</b> .....	183
<b>Интернет-ресурсы</b> .....	192
<b>§ 19. Банковская система в России</b> .....	77
1. История банковской системы в России .....	77
2. Структура банковской системы .....	78
3. Основные функции банков .....	78
4. Банковские операции .....	78
5. Банковские риски .....	78
6. Банковское законодательство .....	78
<b>§ 20. Финансовый рынок в экономике</b> .....	90
1. Понятие финансового рынка .....	90
2. Структура финансового рынка .....	90
3. Функции финансового рынка .....	90
4. Развитие финансового рынка .....	90
<b>§ 21. Рынок ценных бумаг</b> .....	96
1. Понятие рынка ценных бумаг .....	96
2. Структура рынка ценных бумаг .....	96
3. Функции рынка ценных бумаг .....	96
4. Развитие рынка ценных бумаг .....	96
5. Рынок ценных бумаг в России .....	96
6. Рынок ценных бумаг в мире .....	96
7. Рынок ценных бумаг в будущем .....	96
8. Рынок ценных бумаг и экономика .....	96
9. Рынок ценных бумаг и государство .....	96
10. Рынок ценных бумаг и общество .....	96
11. Рынок ценных бумаг и культура .....	96
12. Рынок ценных бумаг и экология .....	96
13. Рынок ценных бумаг и наука .....	96
14. Рынок ценных бумаг и искусство .....	96
15. Рынок ценных бумаг и философия .....	96
16. Рынок ценных бумаг и религия .....	96
17. Рынок ценных бумаг и мораль .....	96
18. Рынок ценных бумаг и этика .....	96
19. Рынок ценных бумаг и политика .....	96
20. Рынок ценных бумаг и право .....	96
21. Рынок ценных бумаг и социология .....	96
22. Рынок ценных бумаг и психология .....	96
23. Рынок ценных бумаг и педагогика .....	96
24. Рынок ценных бумаг и медицина .....	96
25. Рынок ценных бумаг и физика .....	96
26. Рынок ценных бумаг и химия .....	96
27. Рынок ценных бумаг и биология .....	96
28. Рынок ценных бумаг и география .....	96
29. Рынок ценных бумаг и астрономия .....	96
30. Рынок ценных бумаг и метеорология .....	96
31. Рынок ценных бумаг и океанология .....	96
32. Рынок ценных бумаг и археология .....	96
33. Рынок ценных бумаг и этнология .....	96
34. Рынок ценных бумаг и лингвистика .....	96
35. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
36. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
37. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
38. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
39. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
40. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
41. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
42. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
43. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
44. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
45. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
46. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
47. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
48. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
49. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
50. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
51. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
52. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
53. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
54. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
55. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
56. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
57. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
58. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
59. Рынок ценных бумаг и филология .....	96
60. Рынок ценных бумаг и филология .....	96



## Введение

*Дорогие друзья!*

Среди школьных предметов есть несколько особенных, так называемых социально активных предметов, которые помогают лучше адаптироваться к современным условиям жизни и подготовиться к трудовой деятельности. Одним из таких предметов является *экономика*.

Ваши ровесники иногда говорят: зачем мне экономика? я не собираюсь быть продавцом или бизнесменом, я буду художником (врачом, учёным, программистом). Вероятно, они думают, что, выбрав неэкономическую профессию, будут застрахованы от конкуренции, инфляции и безработицы, что им не придётся иметь дело с семейным бюджетом, налогами и банковскими кредитами. Это заблуждение.

Изучая экономику, вы узнаете «правила игры», действующие в рыночной системе. Вам уже знакомы многие экономические термины: прибыль и предпринимательство, доходы и расходы, спрос и предложение, рынок, деньги, банк, фирма, монополия и т. д. Однако весь этот «багаж» необходимо аккуратно «разложить по полочкам», чтобы увидеть целостную картину современной жизни.

Экономически грамотный человек способен не только выдвигать новые идеи, но и оценивать возможные варианты, принимать эффективные решения в условиях ограниченности ресурсов. Экономические знания помогут вам сориентироваться в выборе профессии, дальнейшего образования. Вооружившись этими знаниями, вы сможете наиболее полно реализовать свои способности в любой сфере деятельности. Художник с экономическим образованием окажется более конкурентоспособным, чем остальные художники. То же самое можно сказать и о враче, учёном, программисте и т. д.

Работая с учебником, вы получите представление об основных понятиях рыночной экономики, о механизме конкуренции, формах организации бизнеса, формировании доходов населения, государственном бюджете, денежном обращении и многом другом. В учебнике рассматриваются примеры из российской действительности, приводится статистический материал, характеризующий экономическую ситуацию в России в сравнении с другими странами.

Текст учебника иллюстрирован схемами, которые помогут вам понять структуру излагаемого материала, запомнить состав и взаимосвязи экономических понятий, а при подготовке к экзамену — быстро повторить тему.

Изучая экономику, вы увидите, как тесно она переплетается с другими школьными предметами, прежде всего с историей и обществознанием. Эти



предметы дополняют друг друга, позволяя по-новому взглянуть на уже известные вам события.

Современная экономика не может обойтись без построения моделей, применения формул, графиков, расчётов. Выполняя предложенные в учебнике задания, вы сможете овладеть элементарными навыками решения экономических задач, и для этого вам очень пригодится знание математики. Следует обратить внимание, что многие экономические термины даются на русском и английском языках, так как существуют общепринятые международные обозначения. Чтобы быть в курсе экономических событий, вам необходимы знания по информатике, навыки работы с интернет-ресурсами. Кроме того, практика показывает, что изучение экономики повышает самооценку и помогает преодолевать трудности в постижении других наук.

В конце учебника приведён раздел для повторения всего курса. Это таблицы, включающие верные и неверные утверждения. Каждая правильно заполненная таблица добавит в ваш актив 50 «условных единиц». Накопленная сумма будет вашим «стартовым капиталом» в экономическом образовании, который, поверьте, вам придётся наращивать всю жизнь независимо от вашей будущей профессии.

Экономика — развивающаяся наука. Имея базовое экономическое образование и постоянно пополняя багаж знаний на основе имеющихся источников информации, вы сможете со знанием дела оценивать события общественной и политической жизни (даже делать некоторые прогнозы на будущее), свободно ориентироваться в новейших тенденциях рынка и использовать его возможности для улучшения своего благосостояния.

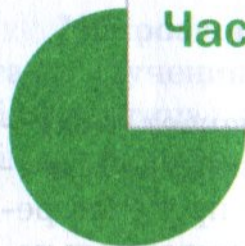
Вы получили счастливую возможность уже в школьные годы оценить свои способности к экономике. Некоторые из вас задумаются о собственном бизнесе. Для них сделаем уточнение: возможно, главным препятствием развития предпринимательства является не столько ограниченность ресурсов, сколько ограниченность наших идей. Мы зачастую не смеем мечтать, ошибочно полагая, что всё равно ничего не выйдет. «Никакой ветер не бывает попутным для того, у кого нет порта назначения» (М. Монтень). Практика показывает, что, как только появляется настоящая цель, сразу находят и необходимые ресурсы.

Пусть этот учебник всегда будет у вас под рукой, и он ещё не раз выручит вас.

*Авторы*



## Часть I. Экономика и человек. Экономика фирмы



В чём заключается главная проблема экономики?

Почему люди, фирмы и целые страны вынуждены делать выбор и чем-то жертвовать при принятии экономических решений?

Кто главнее на рынке: продавцы или покупатели?

Кому выгодна конкуренция?

Что влияет на нашу зарплату, какие доходы может иметь семья, о чём говорят наши расходы?

Вы сможете ответить на эти вопросы, когда прочтёте часть 1 учебника.

### § 1. Что изучает экономика

Кого могут волновать экономические проблемы? Вероятно, всех, кто занимается экономической деятельностью. Активными участниками экономической деятельности являются:

- те, кто производят товары и услуги: работники заводов и фабрик, электростанций и строительных организаций, ресторанов и больниц, театров и телевидения, транспорта...
- те, кто занят торговлей в универсамах и палатках, на оптовых базах и в торговых сетях...
- те, кто занят в сфере денежного обращения: работники банков, обменных пунктов, валютных бирж...
- государство: оно устанавливает «правила игры» и собирает налоги, финансирует науку и образование, армию и милицию, выплачивает пенсии и пособия...
- те, кто потребляет товары и услуги: это каждый из нас, в том числе и вы, уважаемые читатели.

Все перечисленные процессы подчиняются определённым законам. Чтобы принимать грамотные решения в повседневной практике, необходимо изучить эти законы и принципы поведения участников экономической деятельности.



## 1. Экономика: наука и хозяйство

В переводе с греческого слово «экономика» буквально означает «искусство ведения домашнего хозяйства». В современном мире хозяйство ведётся и управляется не только в рамках семьи или города, но и в пределах региона, страны, всего мира. Оно организовано не только по территориальному, но и по производственному признаку, в рамках предприятий, отраслей, корпораций, многие из которых являются многонациональными и влияют на жизнь людей разных стран.

В современном русском языке это слово имеет два значения: «экономика как хозяйство страны» и «экономика как научная дисциплина, экономическая теория».

**Экономика как хозяйство** включает ресурсы, предприятия, домашние хозяйства, систему законодательства, структуру государственных органов, сложившиеся в обществе традиционный образ жизни, формы собственности.

**Экономика как наука** изучает экономические отношения, законы и категории производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Более полное определение экономики как науки мы сможем сформулировать, когда выясним, в чём заключается главная проблема экономики.

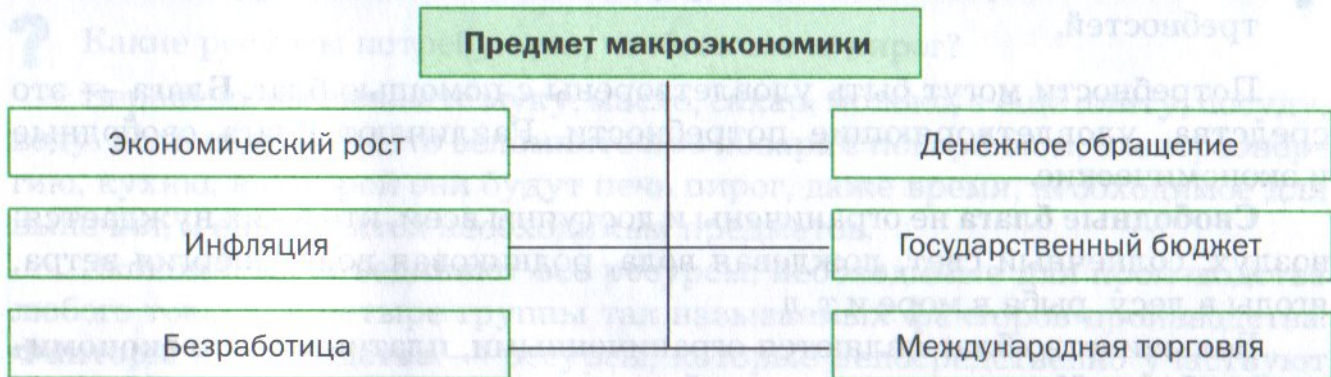
Экономическая наука изучает экономические отношения на разных уровнях.

**Микроэкономика** изучает поведение отдельных потребителей, отдельных фирм, а также отраслевые и региональные рынки, рынки факторов производства, проблему внешних эффектов. При этом масштабы объекта изучения могут быть мелкими и очень крупными. Например, объектами изучения микроэкономики являются рынки велосипедов, мобильных телефонов и MP3-плееров, местный рынок рыбы и рынок пшеницы, рынок земли, рынок капитала, рынок автомобильной промышленности и электроэнергии и т. д.





**Макроэкономика** изучает экономику страны как единое целое. Объектами изучения макроэкономики являются экономический рост, инфляция, безработица, денежное обращение, налоговая система, государственный бюджет, международная торговля.



Микро- и макроэкономика связаны между собой. Выводы, которые могут быть сделаны в результате микроэкономического анализа, используются в макроэкономике, и наоборот, государственные решения макроэкономического уровня непосредственно влияют на ситуацию в каждой семье, на каждом предприятии.

## 2. Потребности и блага

Из курса обществознания вы помните, что каждый из нас имеет потребности: в еде и одежде, в учёбе и развлечениях и т. д.

**Потребности** выражают необходимость владеть чем-либо для осуществления жизнедеятельности и развития личности. Прежде всего должны быть удовлетворены потребности, которые являются условием жизни, — это потребности в воздухе, воде, еде, одежде, жилище. Условно их называют *первичными*. Особое место в жизни человека занимают *духовные* потребности, например: потребность читать книги, слушать музыку, смотреть фильмы, ходить в театры, путешествовать. *Социальные* потребности — это потребности в дружбе, любви, уважении, самоуважении. Люди испытывают потребность в образовании, в изучении природы и общества. Каждый человек индивидуально определяет, какие потребности являются для него приоритетными. Для кого-то из вас приоритет составляют компьютерные игры или модная одежда, для других — учёба, карьера, а кто-то назовёт дружбу, любовь...

Характер потребностей зависит от многих обстоятельств: климата, обычаев, религиозных убеждений, уровня жизни в стране, степени развития производства. Потребности развиваются, видоизменяются под влиянием информации. Новая информация создаёт новые потребности и способст-



вует качественному изменению уже существующих потребностей. Важную роль в формировании наших потребностей играет реклама, которая информирует о новых товарах, их качествах. Потребности растут безгранично.

**?** Вспомните ситуацию, когда информация повлияла на круг ваших потребностей.

Потребности могут быть удовлетворены с помощью благ. **Блага** — это средства, удовлетворяющие потребности. Различают блага свободные и экономические.

**Свободные блага** не ограничены и доступны всем, кто в них нуждается: воздух, солнечный свет, дождевая вода, родниковая вода, энергия ветра, ягоды в лесу, рыба в море и т. д.

Большинство благ являются ограниченными, платными. Это **экономические блага**. Именно с этим типом благ имеет дело экономическая теория. Экономическими благами являются пищевые продукты, одежда, жильё, мебель и пр. Люди потребляют экономические блага в виде товаров и услуг.

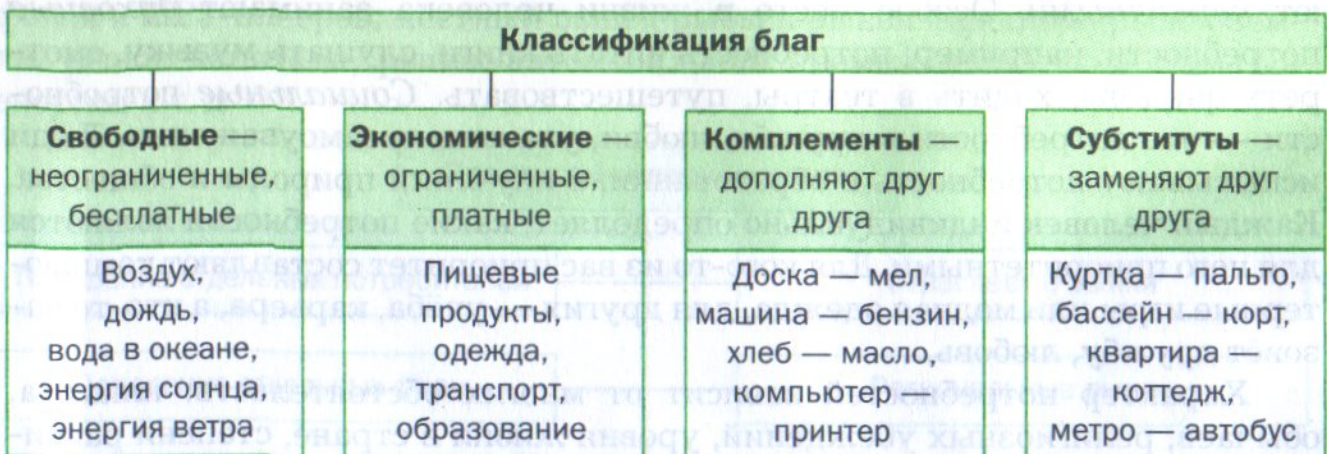
**Товар** — это продукт, произведённый для потребления или обмена, например мороженое, куртка, телефон, компьютер, автомобиль, квартира.

**Услуга** — это деятельность, обладающая определённой ценностью, например образование, медицинское обслуживание, кино, театр, транспортные услуги.

Блага, дополняющие друг друга, называются **комплементарными благами**; или **комплементарными**. Например: компьютер — принтер — сканер — звуковые колонки.

Блага, заменяющие друг друга, называются **субститутами**. Например: куртка — пальто; автобус — такси.

Более наглядно классификация благ может быть представлена с помощью схемы.



**?** Приведите свои примеры товаров-комплементов и товаров-субститутов.



### 3. Факторы производства

Для создания экономических благ необходимы ресурсы: трудовые, природные, материальные.

? Какие ресурсы потребуются, чтобы испечь пирог?

Вероятно, вы назовёте муку, масло, сахар, молоко, а ещё плиту, посуду, воду. Если подумаете, то вспомните про повара с поварёнком, электроэнергию, кухню, в которой они будут печь пирог, даже время, необходимое для выпечки, и ещё десяток необходимых предметов.

Экономисты объединяют все ресурсы, необходимые для производства любого товара, в четыре группы так называемых факторов производства.

**Факторы производства** — ресурсы, которые непосредственно участвуют в производстве товаров и услуг. Это труд, земля, капитал и предпринимательство.

**Труд** — это непосредственное приложение физических и умственных способностей людей в процессе создания экономических благ. Величина этого фактора в целом по стране определяется количеством населения в трудоспособном возрасте, уровнем образования людей, их квалификацией, мотивацией к труду. Собственник трудового ресурса получает доход, называемый *заработной платой*.

Трудовые ресурсы — это люди любых специальностей: рабочие, инженеры, учёные, учителя, врачи и т. п. Даже безработный является трудовым ресурсом, поскольку он готов работать. Не являются трудовыми ресурсами дети, учащиеся, пенсионеры, домохозяйки и другие группы населения. Подробнее этот вопрос будет рассмотрен в теме «Безработица».

? Является ли трудовым ресурсом робот, используемый на производстве? собака, охраняющая территорию завода?

**Земля** — это условное название всех видов природных ресурсов, включающих участки земли, а также леса, водные ресурсы рек, морей, океанов, месторождения полезных ископаемых. Собственник природных ресурсов получает доход, который называется *рендой*.

**Капитал** — это созданные человеком средства производства: здания, сооружения, оборудование, транспорт, материалы, полуфабрикаты. Доход собственника капитала — *процент*.

Чтобы не ошибиться в классификации тех или иных ресурсов, следует иметь в виду, что земельные ресурсы созданы природой, а капитальные — человеком; в капитальных ресурсах заложен прошлый человеческий труд. Например, нефть и бензин: что из них является земельным ресурсом, а что — капитальным? Нефть — это природный ресурс, земля, а бензин — капитал,



произведённый человеком. Вода в озере и вода в водопроводе: природным ресурсом является вода в озере, капитальным — водопроводная вода. Рыба в море — это природный ресурс, рыба на консервном заводе — капитал.

? Верно ли утверждение, что мука, кастрюля, кухня, электричество — это всё капитал?

Физический, или реальный, капитал, который является фактором производства, следует отличать от денежного капитала. Деньги — это средство для покупки факторов производства, но они *не* фактор производства.

Четвёртый фактор производства — предпринимательство — соединяет названные три фактора (труд, землю, капитал). **Предпринимательство** — инициативная новаторская деятельность, готовность к ведению дела в условиях риска. Это сам предприниматель, а также его идеи, новшества, ноу-хау, умение принимать решения и идти на риск. Условно к этому фактору относят и время.

Доход предпринимателя — *прибыль*. Вкладывая средства в покупку факторов производства, предприниматель не имеет гарантии, что бизнес будет успешным, прибыльным. Он рискует, открывая свою фирму. Прибыль предпринимателя — это плата не только за предпринимательство, но и за риск.

Некоторые авторы выделяют ещё *информацию* как самостоятельный фактор производства. Однако информация сама по себе не участвует в процессе производства, она является частью факторов производства. Так, определённой информацией обладают наёмные работники; информация о технологических процессах является неотъемлемой частью реального, физического, капитала; предприниматели используют деловую информацию, идеи, новшества, ноу-хау. Независимо от отнесения информации к той или иной группе факторов производства, значение её в экономике велико. Как говорил британский премьер-министр Б. Дизраэли, «в жизни, как правило, преуспевает больше других тот, кто располагает лучшей информацией».

? Распределите по группам факторов производства ресурсы, которые необходимы для выпечки пирога.

Помимо основных четырёх факторов производства, большую роль в экономике играют также наука, общая культура, правовая культура, состояние нравственности.





#### 4. Ограниченность ресурсов

Говоря в начале этой темы о потребностях, мы отмечали, что потребности растут безгранично. В отличие от них факторы производства ограничены. Доступных ресурсов всегда недостаточно по сравнению с неограниченными потребностями, которые надо удовлетворить с помощью этих ресурсов. Проблема ограниченности принципиально не может быть решена. Эта проблема присуща *любому* обществу, независимо от степени его развития и уровня благосостояния его граждан, как в прошлом, так и в будущем; постоянно растущие потребности опережают доступные обществу ресурсы. *Проблема ограниченности ресурсов* — главная проблема экономики.



Теперь мы можем дать более полное определение экономики как науки.

**Экономика** — наука, которая занимается различными областями хозяйственной деятельности и изучает, как с помощью ограниченных ресурсов наиболее полно удовлетворить неограниченные потребности людей.

### Выводы

- Блага, удовлетворяющие потребности, могут быть свободными и ограниченными.
- Для производства экономических благ требуются ресурсы: труд, земля, капитал, предпринимательство.
- Главная проблема экономики: потребности безграничны, а доступные ресурсы ограничены.

### Основные понятия

Экономика  
 Микроэкономика  
 Макроэкономика  
 Потребности  
 Блага свободные и экономические  
 Комплементарные блага  
 Субституты  
 Факторы производства  
 Ограниченность ресурсов

### Вопросы и задания

1. Что изучает **микро-** и **макроэкономика**?
2. Какие факторы влияют на потребности человека?
3. Верно ли, что экономические блага делятся на свободные и ограниченные?
4. Перечислите факторы производства. Как называется доход собственника каждого фактора производства?
5. В чём состоит главная проблема экономики?
6. Может ли проблема ограниченности быть решена, если люди сократят свои потребности? если научно-технический прогресс позволит существенно повысить производство экономических благ?
7. «Нет ничего практичнее хорошей теории» (Р. Кирхоф). Объясните смысл этого высказывания.



## § 2. Проблема выбора

Множественность потребностей создаёт проблему выбора. Мы делаем выбор, когда идём за продуктами или выбираем подарок другу, когда решаем, как встретить Новый год или куда поехать отдыхать. Почему вообще мы должны выбирать? Причина выбора была сформулирована в предыдущем параграфе: это ограниченность доступных ресурсов.

### 1. Рациональное поведение людей в экономике

Принимая решения в условиях ограниченности ресурсов, люди ведут себя рационально. Это означает, что любой человек руководствуется принципом «наименьшие затраты при данном результате» или, что, в сущности, то же самое, «максимальный результат при заданных затратах». Например, если вы выиграли в лотерею некоторую сумму денег, то постараетесь так потратить эти деньги, чтобы получить максимальное удовлетворение.

Поведение каждого субъекта в экономике определяется личным экономическим интересом.

? Объясните, в чём состоит экономический интерес следующих субъектов: предпринимателей, землевладельцев, наёмных работников, покупателей, продавцов.

Рациональность подразумевает также постановку цели и наличие критерия выбора. Например, вы хотите купить хороший костюм. Но что значит «хороший»? Одни покупатели могут руководствоваться престижностью модели, другие — соображениями практичности, третьи — ценой. Кто из них поступит рационально? Каждый покупатель поступит рационально, отвечая собственным представлениям о «хорошем» костюме.

Отметим, что рациональное поведение не всегда отвечает нормам морали. Так, производство шуб из натурального меха может быть очень эффективным, но оно вызывает протест у защитников животных.

? Приведите свои примеры, когда эффективный бизнес противоречит нормам морали.

### 2. Альтернативная стоимость

Осуществляя выбор, человек определяет цену этого выбора, т. е. оценивает то, чем приходится жертвовать. Цена выбора, или альтернативная стоимость, — это то, от чего отказались, что принесли в жертву.



**Пример.** Допустим, вы идёте в кино, по пути увидели книгу, которую давно искали. Она стоит сто рублей. У вас есть сто рублей, но на кино уже денег не хватит. В такой ситуации вы должны сделать выбор, на что потратить деньги.

Предположим, вы выбираете книгу. То, чем вы пожертвовали, называется альтернативной стоимостью. В данном случае киносеанс — это альтернативная стоимость книги.

**Пример.** Вы хотите купить:

- книгу за 100 рублей;
- билет в кино за 150 рублей;
- цветы за 130 рублей.

Денег хватает только на что-то одно. Допустим, вы выбрали цветы. Что является альтернативной стоимостью? Оговоримся, что альтернативной стоимостью может быть только один вариант. Какой именно? Когда приходится чем-то жертвовать, нас волнует самая большая жертва. Это и будет альтернативная стоимость. Таким образом, если вы выберете цветы, альтернативной стоимостью будет билет в кино. Если бы купили билет в кино, то альтернативной стоимостью был бы букет. При покупке книги альтернативной стоимостью был бы билет в кино.

**Альтернативная стоимость** — это упущенная выгода, лучший из вариантов, которые были отвергнуты в силу ограниченности ресурсов. Альтернативная стоимость может измеряться как в количестве товара, от которого пришлось отказаться, в *натуральном* выражении, так и в *денежном* выражении. Например, студент может зарабатывать репетиторством в день 500 рублей; если он откажется от такой работы, то альтернативная стоимость его досуга равна 500 рублей в день. Это денежная оценка альтернативной стоимости. Можно было бы выразить упущенную выгоду в определённом количестве товаров, которые студент *не сможет* себе позволить, если откажется от работы, например: три билета в кино, или четыре обеда, или один новый галстук и т. д.

Понятие альтернативной стоимости является одним из ключевых экономических понятий. Всякий раз, когда мы стоим перед проблемой выбора, возникает необходимость жертвовать чем-либо, т. е. приходится оценивать альтернативную стоимость.

### 3. Производственные возможности

Осуществляет выбор не только отдельный человек, проблема выбора стоит и перед обществом, страной в целом. Уровень жизни населения определяется способностью страны производить товары и услуги.



**Производственные возможности** — это возможности общества по производству экономических благ при эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и при данном уровне развития техники и технологии.

**Экономическая модель** даёт описание экономической ситуации при определённых допущениях.

Экономисты часто используют экономические модели для описания различных процессов. Модели: содержательные, графические, математические, — хотя и упрощают реальную действительность, но позволяют в наглядной форме получать и демонстрировать определённые результаты. Использование экономических моделей позволяет облегчить анализ и прогнозирование экономических процессов, даёт возможность применить общие методы и математические инструменты к изучению экономических ситуаций.

С помощью модели кривой производственных возможностей (КПВ) можно оценить максимально возможный объём производства двух товаров в каждый момент времени.

**Кривая производственных возможностей** — это экономическая модель, показывающая различные комбинации выпуска двух товаров при данном объёме ресурсов и определённом уровне развития техники. При построении КПВ используем следующие данные.

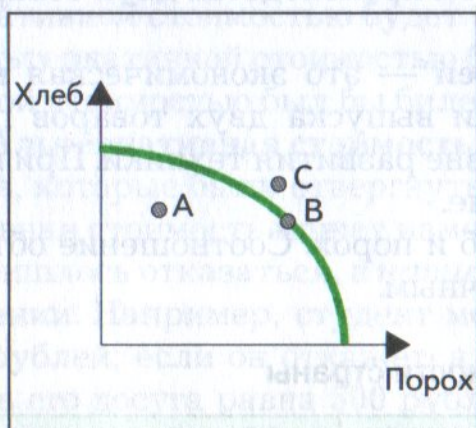
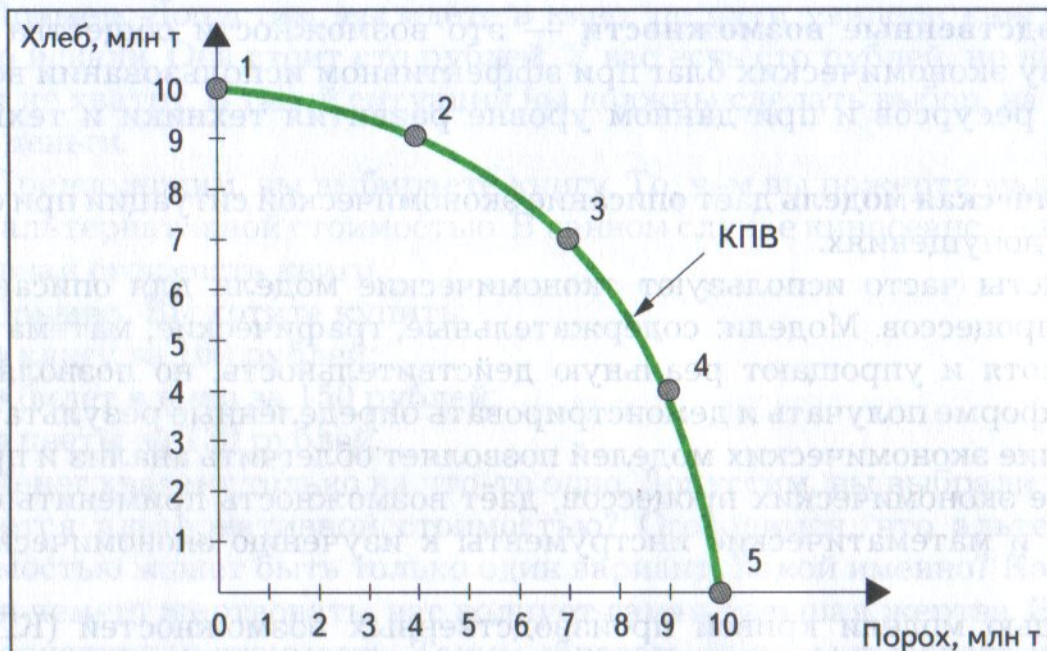
**Пример.** Страна может производить хлеб и порох. Соотношение объёмов выпуска этих товаров может быть различным.

#### Производственные возможности страны

Точка на кривой производственных возможностей	Производство хлеба, млн т	Производство пороха, млн т
1	10	0
2	9	4
3	7	7
4	4	9
5	0	10

По этим данным построим график.





Проанализируем производственные возможности страны на модели КПВ. Любая точка под графиком (например, точка A) и на самом графике (точка B) принадлежит области производственных возможностей. Такие комбинации объёмов производства товаров возможны в данной стране. В точке A ресурсы данной страны будут задействованы неполностью. Точка B показывает, что страна может произвести такое сочетание товаров при условии, что все ресурсы будут использованы. Точка C находится за границей производственных возможностей, для данной страны такое сочетание объёмов выпуска недоступно.

Если по количеству производимого товара страна занимает положение, соответствующее точке B на графике, и при этом желает увеличить выпуск хлеба, ей не удастся этого сделать, поскольку она окажется в точке C, т. е. за границей производственных возможностей. Но она сможет увеличить производство хлеба и остаться на КПВ при условии, что *сократит* выпуск пороха (точка D).

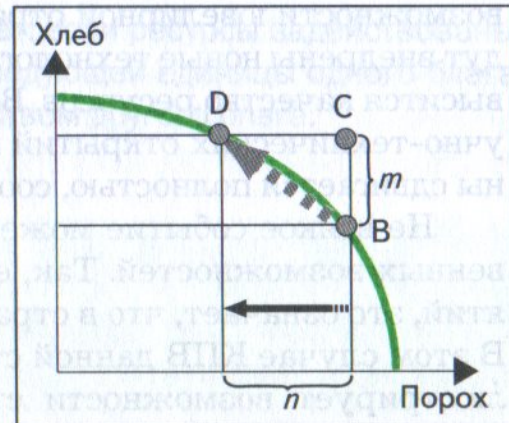
#### Альтернативная стоимость дополнительного выпуска товара

КПВ показывает, что если ресурсы задействованы полностью, то увеличение производства одних благ возможно только при условии сокращения объёма производства других благ. Чтобы увеличить производство хле-



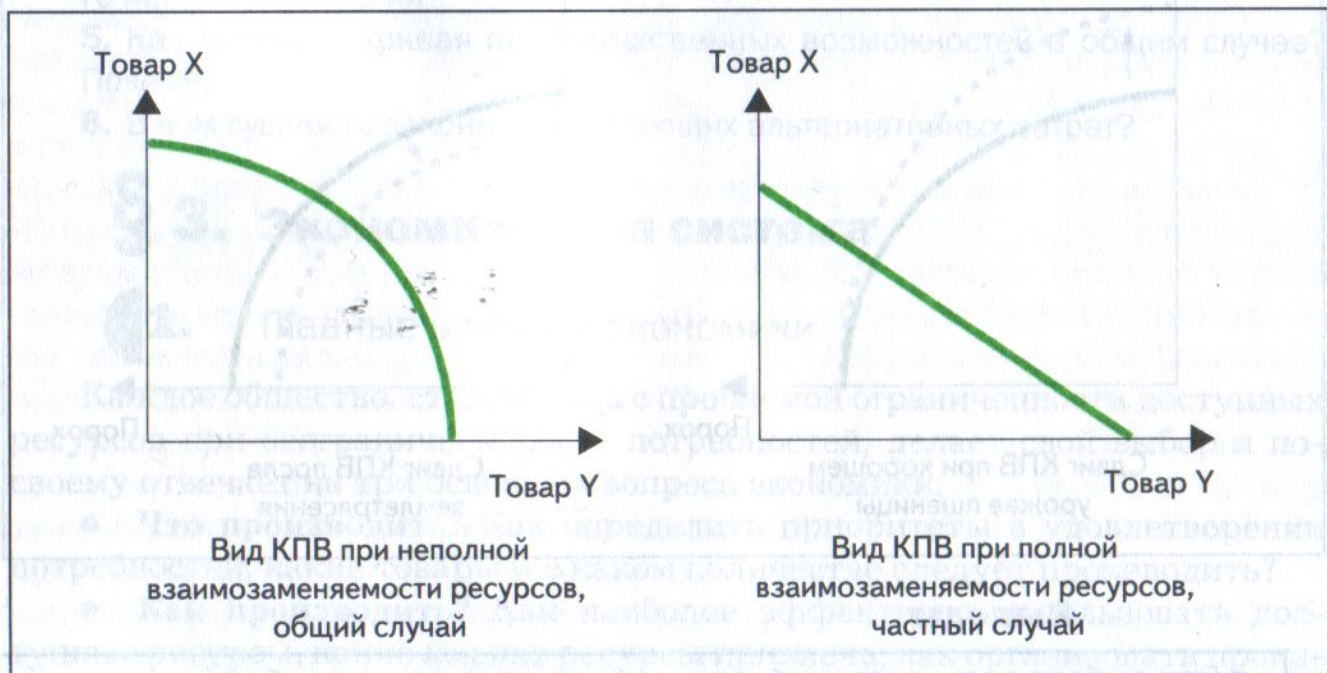
ба на  $m$  тонн, необходимо сократить производство пороха на  $n$  тонн. Это снижение выпуска пороха на  $n$  тонн есть плата, «жертва» ради дополнительного выпуска  $m$  тонн хлеба, т. е. альтернативная стоимость.

Кривая производственных возможностей имеет вид выпуклой дуги: с ростом выпуска одного товара приходится жертвовать всё большим количеством другого товара, альтернативная стоимость возрастает по мере выпуска товара.



**Закон возрастающих альтернативных затрат:** если ресурсы задействованы полностью, то для производства каждой последующей единицы одного блага приходится жертвовать всё большим количеством другого блага.

Это связано с тем, что ресурсы, необходимые для производства двух благ, не полностью взаимозаменяемы. В частном случае, когда ресурсы полностью взаимозаменяемы, КПВ имеет вид прямой линии.



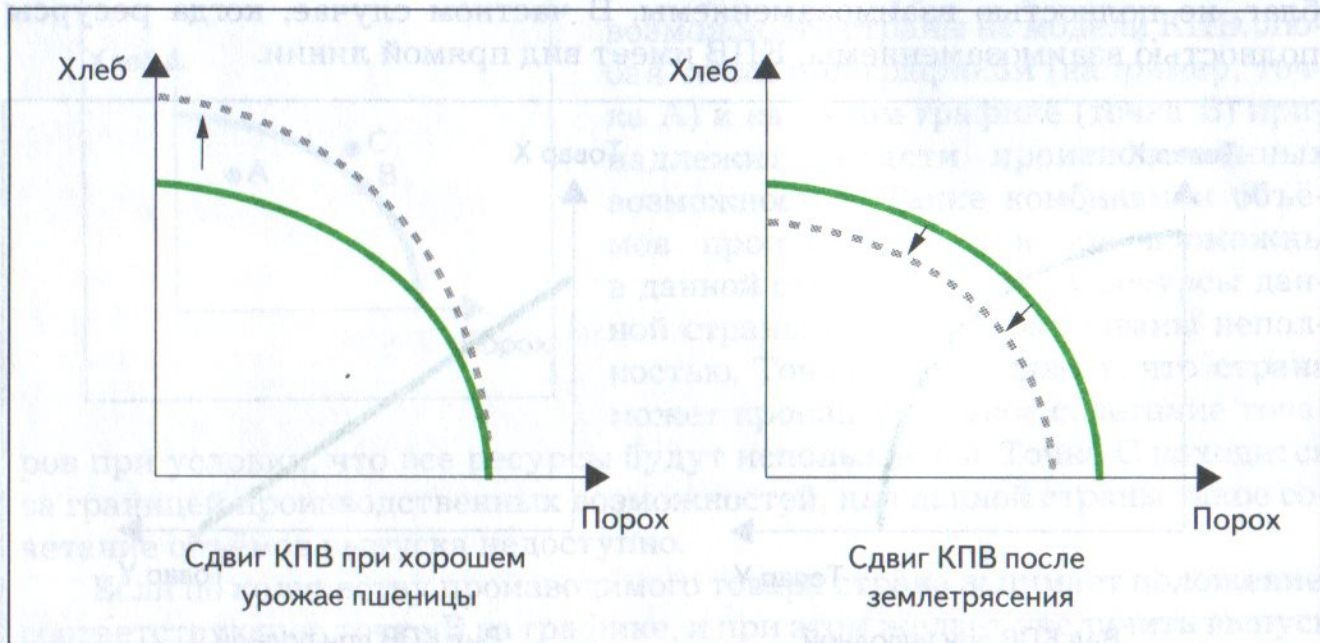
При данном количестве и качестве ресурсов кривая производственных возможностей не может сдвинуться или изменить форму, так как, по определению, КПВ показывает производственные возможности при полном использовании ресурсов. Если количество доступных ресурсов возрастёт, например будет освоено новое месторождение алмазов, то производственные



возможности ювелирной отрасли возрастут. Они также возрастут, если будут внедрены новые технологии обработки драгоценных камней, т. е. если повысится качество ресурсов. В случае глобальных катастроф или великих научно-технических открытий кривая производственных возможностей страны сдвигается полностью, соответственно влево-вниз или вправо-вверх.

Не всякое событие может повлиять на положение кривой производственных возможностей. Так, если произойдет остановка крупных предприятий, это означает, что в стране будут неполностью использованы ресурсы. В этом случае КПВ данной страны не изменит своего положения: КПВ иллюстрирует возможности страны при полном использовании ресурсов, а эти возможности остались прежними. Ситуация будет соответствовать точке под КПВ. Но когда *количество* или *качество* ресурсов изменится, положение КПВ тоже изменится.

**Пример.** Страна производит два товара: хлеб и порох. Если будет хороший урожай пшеницы, возможности для производства хлеба возрастут. Если же в стране случится землетрясение, то возможности производства обоих товаров снизятся.



### Выводы

- При выборе возникает необходимость жертвовать чем-либо в силу ограниченности ресурсов. Альтернативная стоимость — это упущенная выгода, лучший из вариантов, которые были отвергнуты.
- Кривая производственных возможностей — это экономическая модель, показывающая ограниченность ресурсов, компромиссный выбор, альтернативную стоимость.



- Закон возрастающих альтернативных затрат: если ресурсы задействованы полностью, то для производства каждой последующей единицы одного блага приходится жертвовать всё большим количеством другого блага.

### Основные понятия

Выбор

Альтернативная стоимость

Экономическая модель

Производственные возможности

### Вопросы и задания

1. Почему мы вынуждены делать выбор?
2. В каких единицах, денежных или натуральных, измеряется альтернативная стоимость? Приведите пример.
3. Что показывает кривая производственных возможностей? В какой степени используются ресурсы на КПВ?
4. Как изменится положение кривой производственных возможностей, если в стране эпидемия гриппа? при демографическом спаде? при открытии нового источника энергии?
5. Как выглядит кривая производственных возможностей в общем случае? Почему?
6. В чём сущность закона возрастающих альтернативных затрат?

## § 3. Экономическая система

### 1. Главные вопросы экономики

Каждое общество, сталкиваясь с проблемой ограниченности доступных ресурсов при безграничном росте потребностей, делает свой выбор и по своему отвечает на три основных вопроса экономики.

- **Что производить?** Как определить приоритеты в удовлетворении потребностей, какие товары и в каком количестве следует производить?
- **Как производить?** Как наиболее эффективно использовать доступные ресурсы, какие именно ресурсы привлечь, как организовать производство?
- **Для кого производить?** Как распределить произведённые товары, кто и на основе каких принципов их получит?

В зависимости от того, как общество отвечает на главные вопросы экономики, складываются определённые типы экономических систем: традиционная, рыночная, централизованная.



**Экономическая система** — это способ организации совместной деятельности людей в обществе. Понятие экономической системы включает такие механизмы принятия решений, как законодательная система, формы собственности, нормы морали, привычки, обычаи, принятые в данном обществе.



## 2. Типы экономических систем

В условиях **традиционной** экономической системы три основных вопроса экономики (что производить? как производить? для кого производить?) решаются в соответствии со сложившимися традициями. Примерами соблюдаемых традиций в экономике являются: привычные методы земледелия, нормы потребления определённых продуктов, религиозные запреты на производство и потребление конкретных товаров и др. Отношения купли-продажи слабо развиты, преобладает сельское хозяйство.

Большая часть истории развития человечества проходила в рамках традиционной экономической системы.



Вспомните из курса всеобщей истории, каким формам общественного развития соответствует традиционная экономическая система.

Главным стимулом экономической деятельности в условиях традиционной системы является стремление выжить. Достоинствами этой системы являются предсказуемость и стабильность. К серьёзным недостаткам можно отнести низкий уровень жизни, отсутствие прогресса, экономического роста.

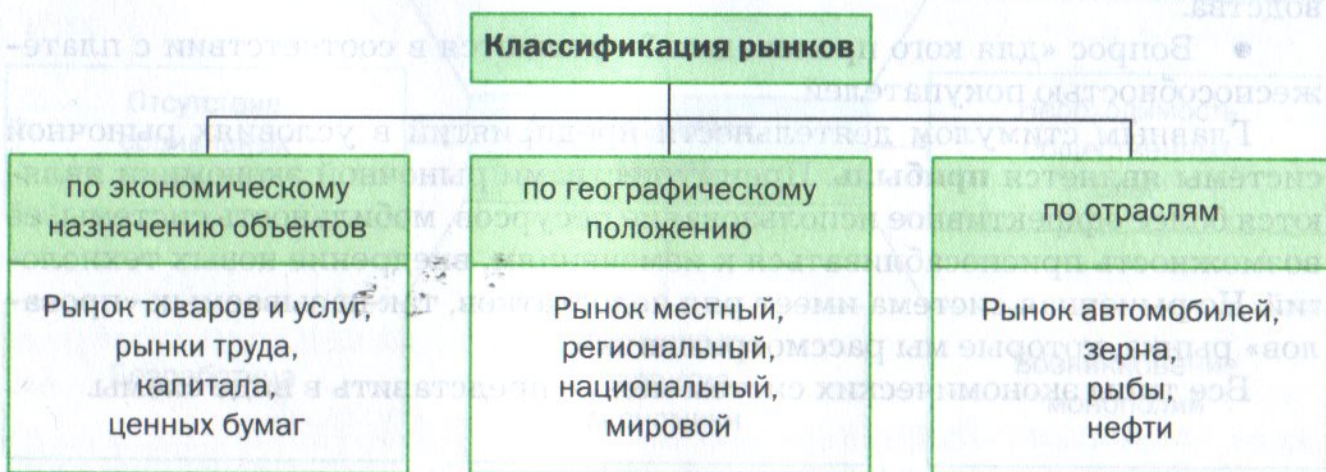
**Централизованная система**, которую ещё называют плановой, административной, командной, характеризуется тем, что государственная собственность является основной формой собственности. Три основных вопроса решаются центральными государственными органами. Эти решения отражаются в государственных планах и имеют форму директив (приказов), которые обязательны для исполнения всеми предприятиями. Централизованное регулирование осуществляется не только в сфере производства товаров, но и в сфере их распределения. Такая экономическая система была реализована в Советском Союзе и, отчасти, в странах социалистического содружества. Централизованное решение главных вопросов экономики в СССР позволило добиться успехов в естественнонаучной сфере, освоении космоса, обеспечить обороноспособность страны, создать мощные системы социальной защиты и т. д.

Однако командно-административная экономическая система СССР оказалась неспособной обеспечить развитие личной инициативы. Одним из принципов командной экономики является принцип уравнительного распределения. Если предприятию удавалось получить большую прибыль, то почти вся она изымалась и переходила в бюджет государства. Работники



получали почти одинаковую заработную плату, поощрение за высококвалифицированный, творческий труд было незначительно и имело не столько материальную, сколько моральную основу. Всё это порождало незаинтересованность предприятия в улучшении технологии производства, росте производительности, отсутствие личной заинтересованности людей в результатах своего труда. Постепенно стало нарастать отставание СССР по важнейшим социально-экономическим показателям от ведущих держав мирового сообщества. Подавление экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов привело к ухудшению качества экономического роста, его замедлению. Возникла необходимость радикального реформирования экономической системы.

**Рыночная система.** В рыночной системе роль правительства ограничена. Основными субъектами рыночных отношений являются экономически независимые участники хозяйственной деятельности: граждане и фирмы. Их взаимодействие происходит на рынке. **Рынок** — это любая форма контактов продавцов и покупателей, на основе которых совершаются сделки купли-продажи. Существует множество видов рынков, их классифицируют по экономическому назначению объектов, по географическому положению, по отраслям.



Рынки находятся в постоянном взаимодействии, образуя единую сложную систему.

Основой рыночного механизма является индивидуальная свобода в принятии и реализации экономических решений. Свободой выбора в условиях рыночной экономики пользуются предприниматели, собственники ресурсов и потребители.

- Предприятия имеют право приобретать факторы производства по своему усмотрению, производить те товары и услуги, которые считают нужными, выбирать способ их производства; при этом решения принимаются за свой счёт, на свой риск.



- Собственники ресурсов могут использовать ресурсы по своему усмотрению. Это касается и собственников трудовых ресурсов, они могут заниматься любым видом труда, на который способны.

- Потребители могут покупать те товары и услуги, которые хотят, в пределах своих доходов. В рыночной экономике потребитель занимает особое положение, именно он решает, что должна производить экономика; если потребитель не пожелает купить товары и услуги, то фирмы разорятся.

Основная форма собственности на факторы производства — частная. Частная собственность закрепляет за человеком права владения, пользования и распоряжения экономическими благами или ресурсами.

**?** Вспомните из курса обществознания, что такое собственность.

Главные вопросы экономики в условиях конкуренции решаются на основе системы свободных цен под влиянием рыночной информации.

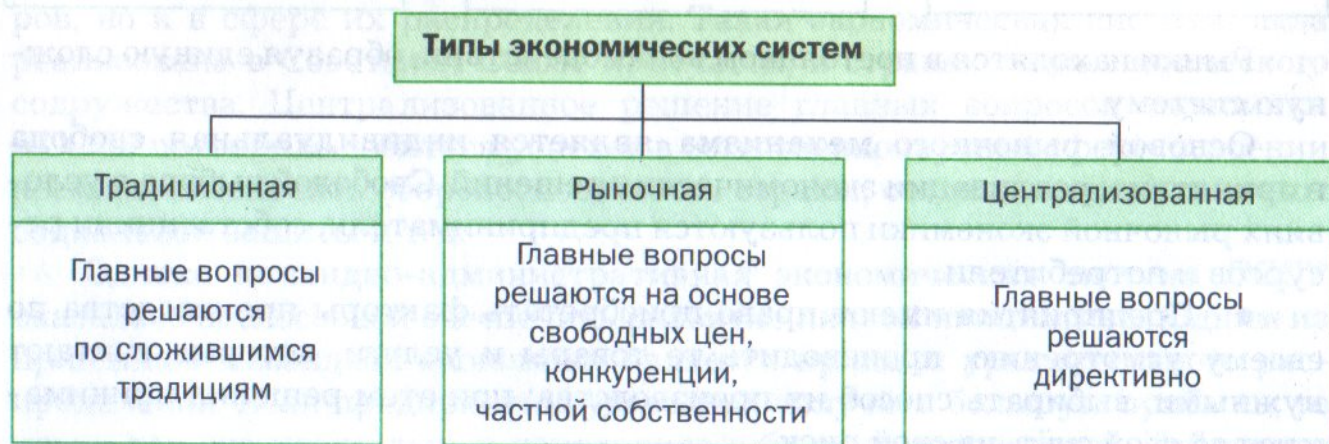
- Вопрос «что производить?» решается фирмами с учётом покупательского спроса.

- Вопрос «как производить?» решается фирмами с учётом мотива прибыльности, т. е. фирмы выбирают наиболее эффективный способ производства.

- Вопрос «для кого производить?» решается в соответствии с платёжеспособностью покупателей.

Главным стимулом деятельности предприятий в условиях рыночной системы является **прибыль**. Преимуществами рыночной экономики являются более эффективное использование ресурсов, мобильность системы, её возможность приспосабливаться к изменениям, внедрение новых технологий. Но рыночная система имеет ряд недостатков, так называемых «провалов» рынка, которые мы рассмотрим ниже.

Все типы экономических систем можно представить в виде схемы.



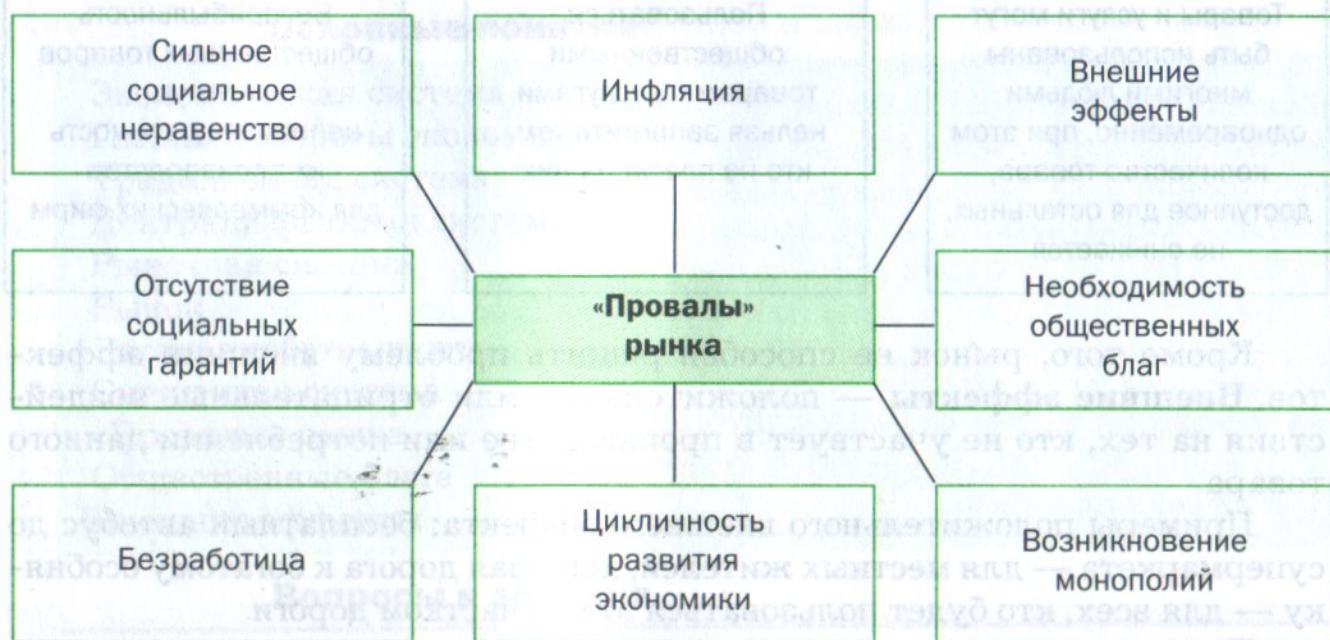


В реальной жизни все страны имеют смешанную экономическую систему, которая соединяет в себе признаки других систем: традиционной, централизованной и рыночной. В зависимости от их преобладания выделяют смешанную экономику традиционного, централизованного или рыночного типа.

### 3. Смешанная экономическая система

В условиях рыночной экономики возникают проблемы, которые рыночная система не в состоянии решить. Такими *случаями несостоятельности рынка* являются: инфляция, безработица, возникновение монополий, цикличность развития экономики, неравномерность распределения доходов граждан.

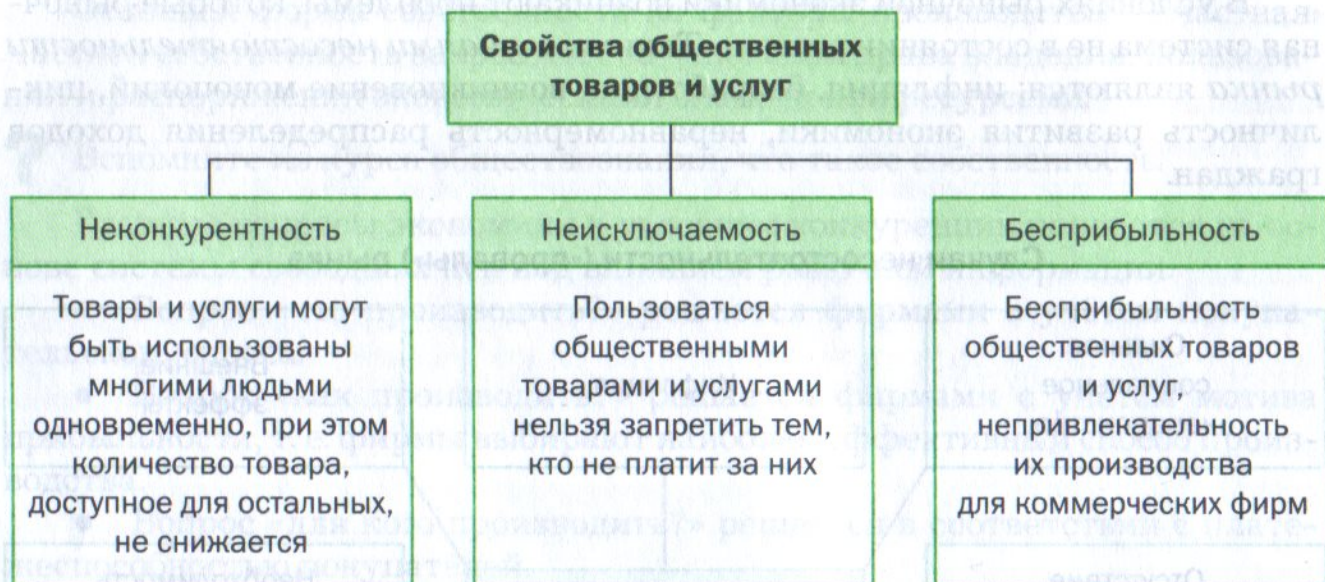
#### Случаи несостоятельности («провалы») рынка



В рыночной системе возникает также необходимость производства общественных благ. **Общественные блага** — экономические блага, использование которыми одними членами общества не исключает возможности одновременного их использования другими членами общества. К ним относятся, например, национальная оборона, пожарная охрана, ликвидация последствий чрезвычайных событий (землетрясений, наводнений), государственное теле- и радиовещание и пр. От частных благ, имеющих частного продавца и частного покупателя, общественные блага отличаются такими свойствами, как неконкурентность, неисключаемость и бесприбыльность. *Неконкурентность* означает, что товары и услуги могут быть



использованы многими людьми одновременно; при этом количество товара, доступное для остальных, не снижается (например: маяк, салют). *Неисключаемость* — это невозможность исключить из пользования этими услугами тех, кто за них не платит, так называемый «эффект зайца», например национальная оборона или освещение улиц. Отсюда — *бесприбыльность* общественных благ, непривлекательность их производства для коммерческих фирм (например: пожарные, аварийно-спасательные службы).



Кроме того, рынок не способен решить проблему внешних эффектов. **Внешние эффекты** — положительные или отрицательные воздействия на тех, кто не участвует в производстве или потреблении данного товара.

Примеры положительного внешнего эффекта: бесплатный автобус до супермаркета — для местных жителей, хорошая дорога к богатому особняку — для всех, кто будет пользоваться этим участком дороги.

Примеры отрицательного внешнего эффекта: загрязнение окружающей среды, курение в общественных местах и т. п.

Как положительные, так и отрицательные внешние воздействия снижают эффективность использования ресурсов, поскольку в обоих случаях цена товара оказывается заниженной. При этом количество проданного товара искусственно занижено в случае положительного внешнего эффекта и неоправданно завышено в случае отрицательного внешнего эффекта. В теме рыночного равновесия мы вернёмся к этому вопросу и разберём конкретные ситуации с внешними эффектами.

Наличие «провалов» рынка делает необходимым вмешательство государства и формирование смешанной экономической системы. В смешанной



системе частные и общественные организации совместно осуществляют экономический контроль.

В настоящее время в России сложилась смешанная экономика рыночного типа.

### Выводы

- Три главных вопроса экономики:
  - что производить?
  - как производить?
  - для кого производить?
- В зависимости от того, как общество отвечает на главные вопросы, формируется определённый тип экономической системы: традиционная, командная или рыночная.
- Наличие провалов рынка делает необходимым вмешательство государства и формирование смешанной системы.

### Основные понятия

Экономическая система

Главные вопросы экономики

Традиционная система

Централизованная система

Рыночная система

Рынок

Частная собственность

Смешанная система

«Провалы» рынка

Общественные блага

Внешние эффекты

### Вопросы и задания

1. Что такое экономическая система?
2. Назовите три главных вопроса экономики. Почему каждое общество вынуждено решать эти вопросы?
3. Как решаются основные вопросы в традиционной системе?
4. Какая форма собственности является основной в условиях централизованной системы, а какая — и в условиях рыночной системы?
5. Что заставляет фирмы производить качественные товары в условиях рыночной экономики? Объясните почему.
6. Приведите примеры «провалов» рынка.
7. Что характеризует современную экономику в России как экономику смешанного рыночного типа?



8. Что такое общественные товары и услуги? Почему фирмы не занимаются их производством?

9. «Либо сила, либо рубль — иного выбора в экономике не было и нет от века, от Адама до наших дней». Как вы понимаете это высказывание Н. Шмелёва?

## § 4. Спрос

Ключевыми понятиями рыночной экономической системы являются *спрос* и *предложение*. Покупатели предъявляют спрос на товары, продавцы формируют предложение товаров. Взаимодействие покупателей и продавцов происходит на рынке.

### 1. Закон спроса

Спрос отражает желание и возможность покупателя купить продукт или услугу по различным ценам в данном месте и в данное время. Но если желание купить товар не подкреплено финансовыми возможностями, оно останется желанием, а не спросом.

**Пример.** Продаётся мобильный телефон. Разные покупатели готовы купить его по разным ценам: 10 000 р. готов заплатить за телефон один покупатель, 9000 р. — двое, 8000 р. — пятеро и т. д. В итоге сложилась такая картина.

Цена телефона, р.	10 000	9000	8000	7000	6000	5000	4000
Количество покупателей	1	2	5	7	10	13	16

В целом, экономический интерес покупателя — купить товар дешевле, и большинство покупателей действительно готовы купить телефон по низким ценам.

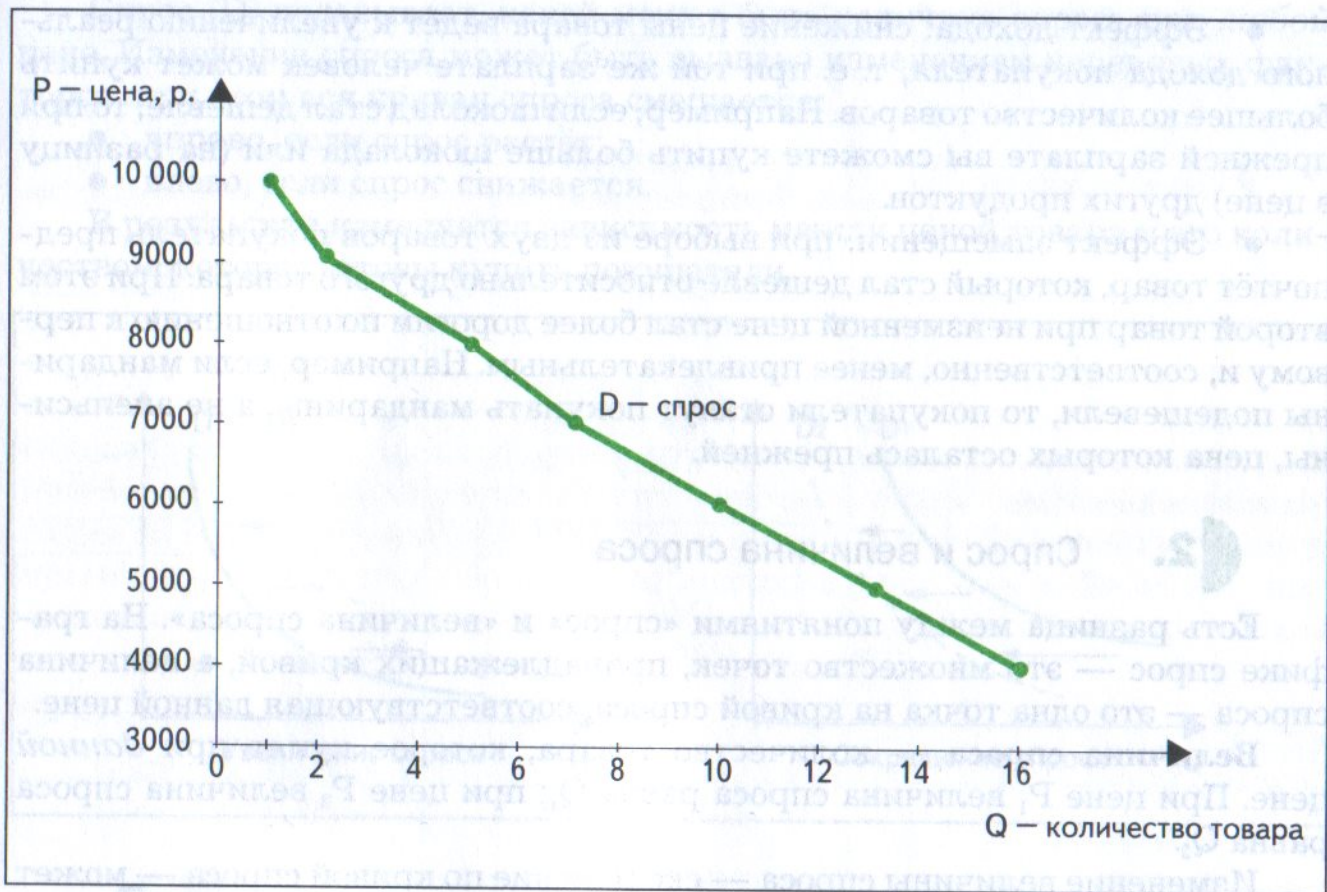
Отобразим на графике зависимость между ценой телефона и количеством телефонов, которые хотели купить покупатели.

**Спрос** — это зависимость между ценой товара и его количеством, которое готовы купить покупатели в данном месте в данное время.

Графически спрос изображается в виде кривой спроса, которая обозначается буквой D (demand).

**Кривая спроса** показывает, какое количество товара готовы купить покупатели по разным ценам в данный момент. Цена обозначается буквой P (price), количество — буквой Q (quantity).





На графике видно, что, чем ниже цена, тем больше товара хотят приобрести покупатели. В такой убывающей зависимости выражается закон спроса.

**Закон спроса:** при прочих равных условиях по низким ценам спросят товара больше, чем по высоким ценам.

В основе закона спроса лежат следующие факторы.

- Здравый смысл: для покупателя цена — это барьер, мешающий совершить покупку; чем выше барьер, тем меньше число покупателей, которые смогут его преодолеть. Так, мобильный телефон с фотофункцией могут купить не все желающие, но если цена снизится, телефон станет доступен большему количеству покупателей.

- Принцип убывающей предельной полезности: в данный период времени каждый потребитель получает всё меньше удовлетворения от каждой последующей единицы продукта. Помните ли вы сюжет из киножурнала «Ералаш», когда ребята поспорили, кто больше съест пирожных? После второго-третьего эклера им стало нехорошо... А потом пришла мама и радостно сообщила: «Уроки делаете? А я вам пирожные принесла!»

Соответственно, цена, которую покупатель готов заплатить за первую единицу товара, выше, чем цена за каждую последующую единицу.



- **Эффект дохода:** снижение цены товара ведёт к увеличению реального дохода покупателя, т. е. при той же зарплате человек может купить большее количество товаров. Например, если шоколад стал дешевле, то при прежней зарплате вы сможете купить больше шоколада или (на разницу в цене) других продуктов.

- **Эффект замещения:** при выборе из двух товаров покупатель предпочтёт товар, который стал дешевле относительно другого товара. При этом второй товар при неизменной цене стал более дорогим по отношению к первому и, соответственно, менее привлекательным. Например, если мандарины подешевели, то покупатели станут покупать мандарины, а не апельсины, цена которых осталась прежней.

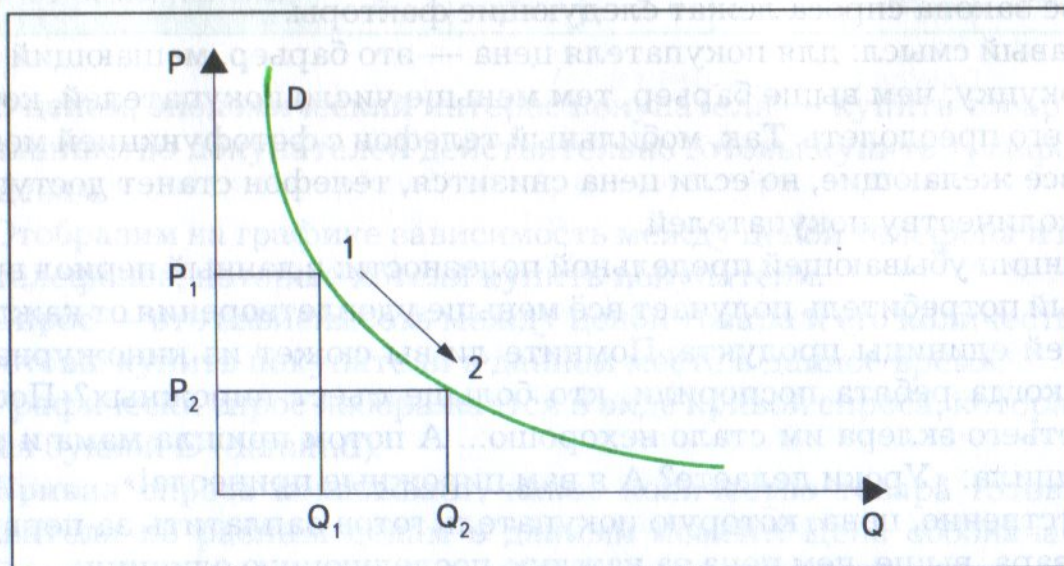
## 2. Спрос и величина спроса

Есть разница между понятиями «спрос» и «величина спроса». На графике спрос — это множество точек, принадлежащих кривой, а величина спроса — это одна точка на кривой спроса, соответствующая данной цене.

**Величина спроса** — количество товара, которое купят при *данной* цене. При цене  $P_1$  величина спроса равна  $Q_1$ ; при цене  $P_2$  величина спроса равна  $Q_2$ .

Изменение величины спроса — скольжение по кривой спроса — может быть вызвано ценовым фактором (изменением цены): влево-вверх, если цена растёт, и вправо-вниз, если цена снижается. При этом вся кривая спроса не изменяет своего положения, соотношение между ценой товара и его количеством, которое готовы купить покупатели, не изменяется.

### Повышение величины спроса при снижении цены товара

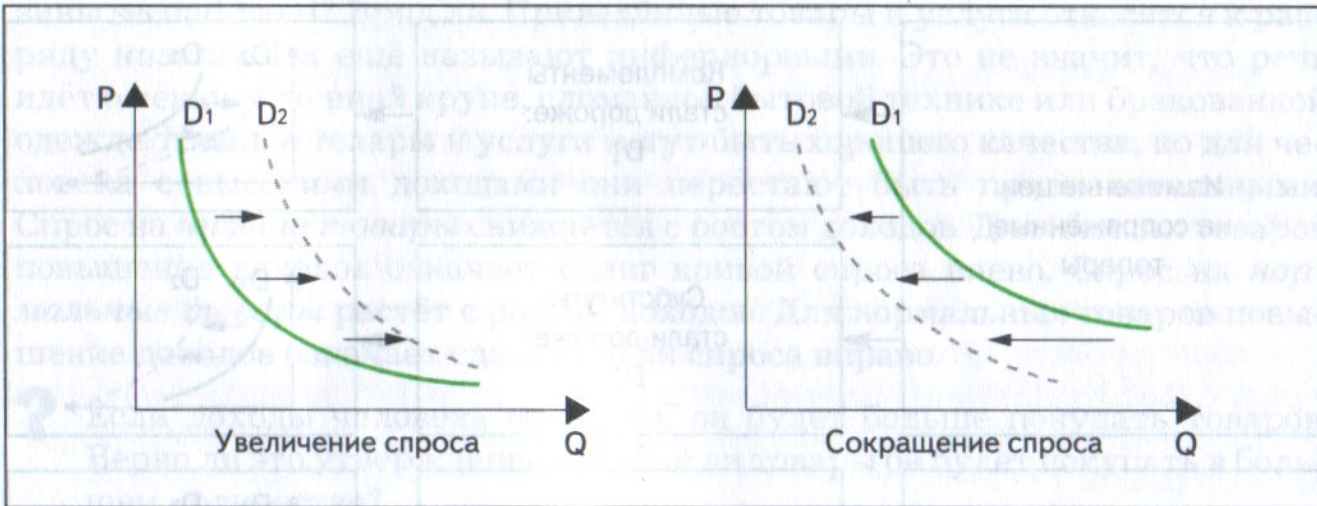




**Спрос (D)** показывает, какой может быть величина спроса при *любой* цене. Изменение спроса может быть вызвано изменением неценовых факторов, при этом вся кривая спроса смещается:

- вправо, если спрос растёт;
- влево, если спрос снижается.

В результате изменяется зависимость между ценой товара и его количеством, которое готовы купить покупатели.

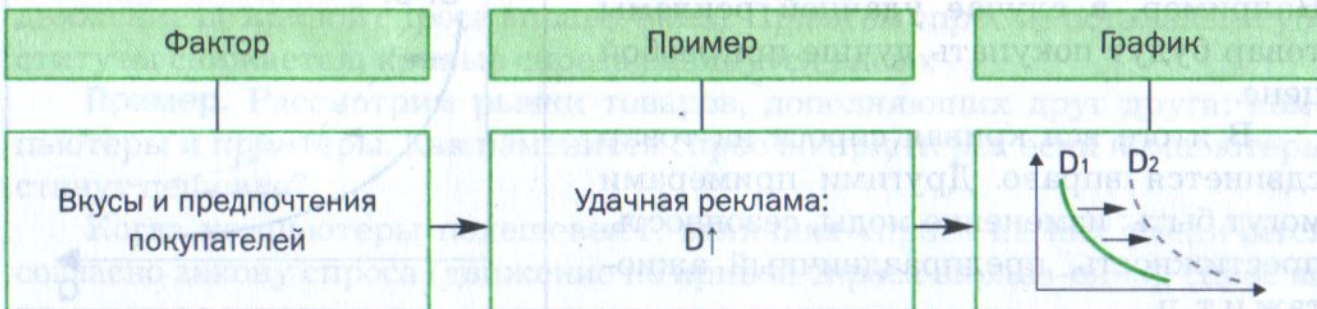


### 3. Неценовые факторы спроса

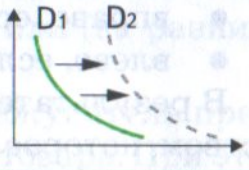
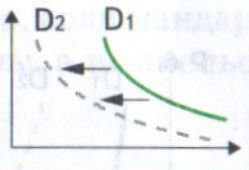
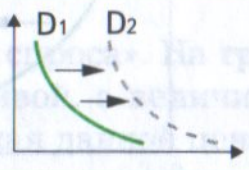
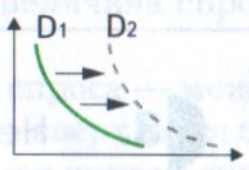
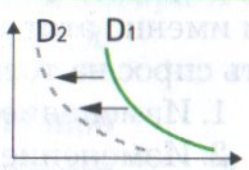
Спрос покупателей очень нестабилен. Как убедить покупателя приобрести именно этот товар, именно здесь и сейчас? Другими словами, как повысить спрос на товар? Факторы, которые могут вызвать сдвиг кривой спроса:

1. Изменение вкусов и предпочтений покупателей.
2. Изменение дохода покупателей.
3. Изменение цен на сопряжённые товары.
4. Ожидания изменений цен или доходов.
5. Количество покупателей на рынке.

#### Неценовые факторы спроса



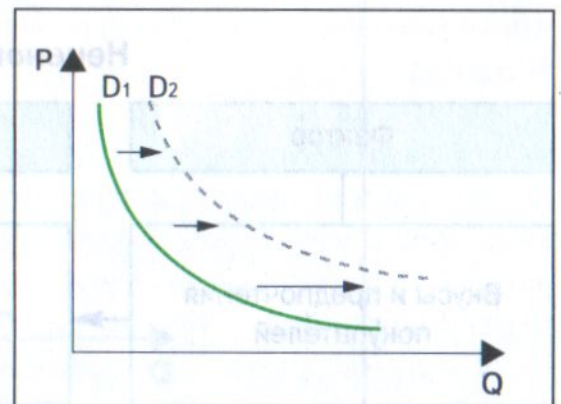


Фактор	Пример	График
Изменение дохода покупателей	Доход возрос (товар нормальный): $D \uparrow$	
Изменение цен на сопряжённые товары	Комплементы стали дороже: $D \downarrow$	
	Субституты стали дороже: $D \uparrow$	
Ожидания изменений цен и доходов	Ожидают повышения цен: $D \uparrow$	
Количество покупателей на рынке	Количество покупателей снижается: $D \downarrow$	

**Изменение вкусов и предпочтений покупателей.** Под влиянием информации формируются вкусы, предпочтения. Например, в случае удачной рекламы товар будут покупать лучше при любой цене.

В итоге вся кривая спроса на товар сдвинется вправо. Другими примерами могут быть: изменение моды, сезонность, престижность, предпраздничный ажиотаж и т. п.

#### Повышение спроса при удачной рекламе





**Изменение дохода покупателей.** Если человек становится богаче, то он, как правило, будет больше покупать товаров. Тогда кривая спроса на товары и услуги сдвинется вправо. Но это только в том случае, когда речь идёт о товарах *нормальных*. Таких товаров большинство: качественная еда, модная одежда, бытовая техника, автомобили, турпоездки, развлечения и т. д. Будет ли он есть больше манной каши, будет ли чаще ездить на трамвае, чаще пользоваться услугами ремонтных мастерских и посещать магазины *second hand*? Вряд ли. Приведённые товары и услуги относятся к разряду *низших*. Их ещё называют инфериорными. Это не значит, что речь идёт о некачественной крупе, сломанной бытовой технике или бракованной одежде. Низшие товары и услуги могут быть хорошего качества, но для человека с высокими доходами они перестают быть привлекательными. Спрос на *низшие товары* снижается с ростом доходов. Для низших товаров повышение доходов означает сдвиг кривой спроса влево. Спрос на *нормальные товары* растёт с ростом доходов. Для нормальных товаров повышение доходов означает сдвиг кривой спроса вправо.

**?** Если доходы человека возросли, он будет больше покупать товаров. Верно ли это утверждение? Любые ли товары он будет покупать в большем количестве?

**Изменение цен на сопряжённые товары.** Сопряжённые товары — это субституты и комплементы (заменители и дополняющие товары). Как может изменение ситуации на рынке одного товара отразиться на поведении покупателей другого товара?

**Пример.** Рассмотрим рынок телевизоров. В продаже имеются телевизоры с электронной трубкой, жидкокристаллические и плазменные. Эти типы телевизоров являются друг для друга субститутами. На каждый из этих типов телевизоров установился определённый спрос. Затем жидкокристаллические телевизоры значительно подешевели. Какие изменения произойдут на каждом из трёх рынков?

В случае снижения цены одного из товаров-заменителей покупатели отдадут предпочтение этому подешевевшему товару, величина спроса на жидкокристаллические телевизоры увеличится (согласно закону спроса, движение по кривой спроса вправо-вниз). При этом спрос на остальные субституты снижается, кривые спроса сдвинутся влево.

**Пример.** Рассмотрим рынки товаров, дополняющих друг друга: компьютеры и принтеры. Как изменится спрос на принтеры, если компьютеры станут дешевле?

Когда компьютеры подешевеют, величина спроса на них увеличится согласно закону спроса (движение по кривой спроса вправо-вниз); спрос на принтеры возрастет: вся кривая спроса сместится вправо.



**Ожидания изменений цен или доходов.** Большое влияние на спрос покупателей оказывают их ожидания в отношении будущих изменений цен товаров и собственных доходов. Если покупатели ожидают роста цен на конкретный товар, например на сахар, который в летний период требуется для заготовки ягод, то часть покупателей будет закупать сахар заблаговременно, и спрос на сахар возрастёт (в этом случае кривая спроса на графике сдвинется вправо).

**?** Изменится ли количество ваших покупок сегодня, если вы узнаете, что доходы вашей семьи значительно возрастут в ближайшем будущем?

**Количество покупателей на рынке.** Различают спрос индивидуальный и спрос рыночный. *Индивидуальный спрос* — это спрос, предъявляемый одним покупателем на данный товар. *Рыночный спрос* — это совокупность всех индивидуальных спросов на данный товар. Понятно, что с ростом количества покупателей рыночный спрос будет расти, и наоборот, при снижении количества покупателей рыночный спрос сокращается. Например, сегодня спрос на детские коляски возрастает в условиях демографического роста; спрос на учебники снизился через несколько лет после демографического спада.

Таким образом, спрос на товар — это величина, которая не является чем-то постоянным; спрос подвержен изменению под действием неценовых факторов. Продавцы, занимающиеся продвижением своих товаров на рынке, умело пользуются этим обстоятельством, затрачивая огромные деньги на рекламу в средствах массовой информации, на распространение всевозможных слухов и завуалированной антирекламы (антиреклама как таковая преследуется по закону), на создание ажиотажа и панических настроений вокруг ситуации на рынке. Главная цель таких действий — заставить покупателя покупать как можно больше товаров. В следующем параграфе мы увидим, от каких факторов зависит предложение товаров на рынке.

### Выводы

- Закон спроса: чем ниже цена, тем выше величина спроса.
- Неценовые факторы, изменяющие спрос: вкус, доходы, цены на сопряжённые товары, ожидания, число покупателей.

### Основные понятия

Спрос

Кривая спроса

Величина спроса



Закон спроса  
 Неценовые факторы спроса  
 Нормальный товар  
 Низший товар  
 Индивидуальный спрос  
 Рыночный спрос

### Вопросы и задания

1. Спрос — это категория покупателей или продавцов?
2. В чём заключается закон спроса?
3. В чём состоит разница между понятиями «спрос» и «величина спроса»?
4. Как графически отражается снижение спроса? Почему вся кривая спроса изменяет своё положение?
5. Как графически отражается рост величины спроса?
6. Перечислите неценовые факторы спроса.
7. В чём отличие товаров нормальных и низших (инфериорных)? Могут ли низшие товары быть: высокого качества; сломанными; просроченными?
8. В рабочей тетради постройте графики изменения спроса для субституттов и для комплементарных благ. Конкретные ситуации выберите самостоятельно.
9. Как поведут себя покупатели в случае ожидания повышения цен на товары?

## § 5. Предложение

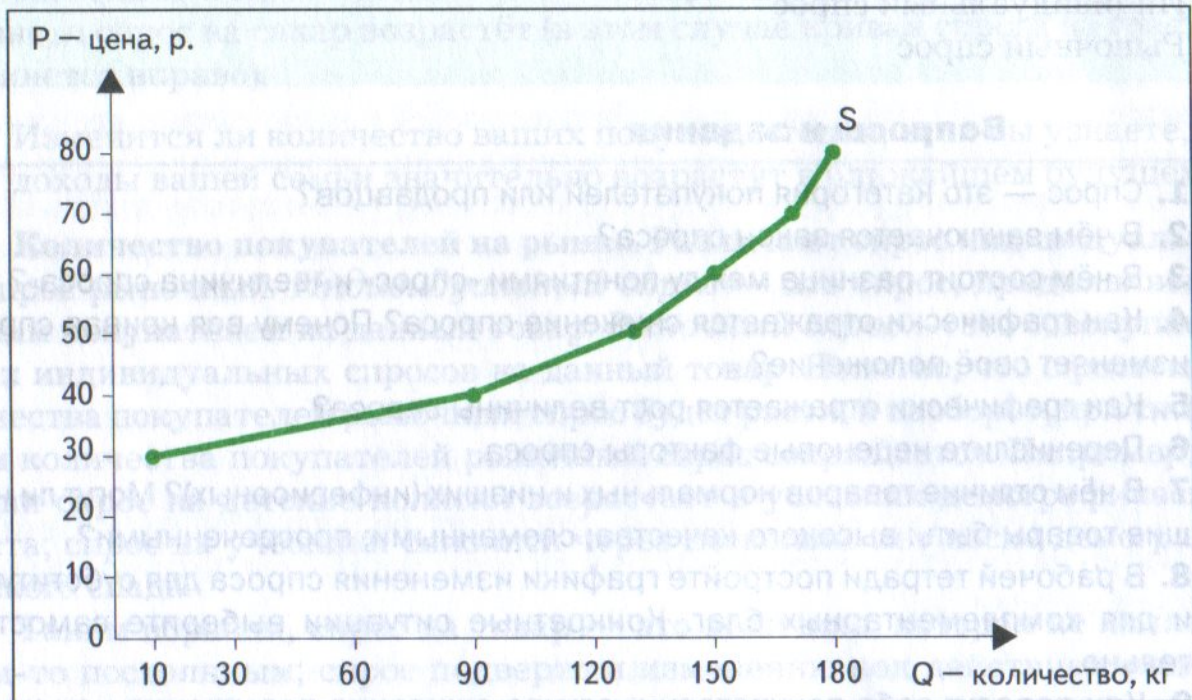
Предложение товара формируется на стороне продавца: продавец предлагает к продаже свой товар. Так же как и спрос, предложение товара подчинено определённому закону и формируется под влиянием ряда факторов.

### 1. Закон предложения

**Пример.** На рынке продаются яблоки. Одни продавцы продают яблоки дешевле, другие — дороже. В целом, экономический интерес продавца — продать товар дороже, и большинство продавцов действительно держат высокие цены. Зависимость между ценой яблок и количеством предлагаемых к продаже яблок отражается в таблице, которая называется *шкалой предложения* и выглядит следующим образом.



Цена яблок (P), р.	30	40	50	60	70	80
Количество яблок (Q), кг	10	90	130	150	170	180



Полученный график — кривая предложения, которая показывает, какое количество товаров или услуг продавцы предложат на продажу по различным ценам в данном месте и в данное время (на оси P — цена товара, на оси Q — количество предлагаемого товара).

**Предложение** — это зависимость между количеством товара, которое готовы продать продавцы за данный период времени, и ценами на этот товар. Предложение обозначается буквой S (supply). На графике видно, что кривая предложения имеет восходящий характер: чем больше цена, тем большее количество товара готовы продать продавцы. В этом заключается закон предложения.

**Закон предложения:** при прочих равных условиях по высоким ценам продавцы предложат товара больше, чем по низким ценам.

В основе закона предложения лежат следующие факторы.

- Для производителя цена — это стимул (в отличие от покупателя, для которого цена — барьер). Когда цена растёт, увеличивается прибыль производителей, им выгодно расширять производство данного товара.
- Предприниматели из других отраслей также устремятся в прибыльную отрасль, предложение товара ещё больше увеличится.



● Производство каждой дополнительной единицы продукции требует дополнительных затрат, поэтому расширение производства возможно только при условии, что цена будет расти.

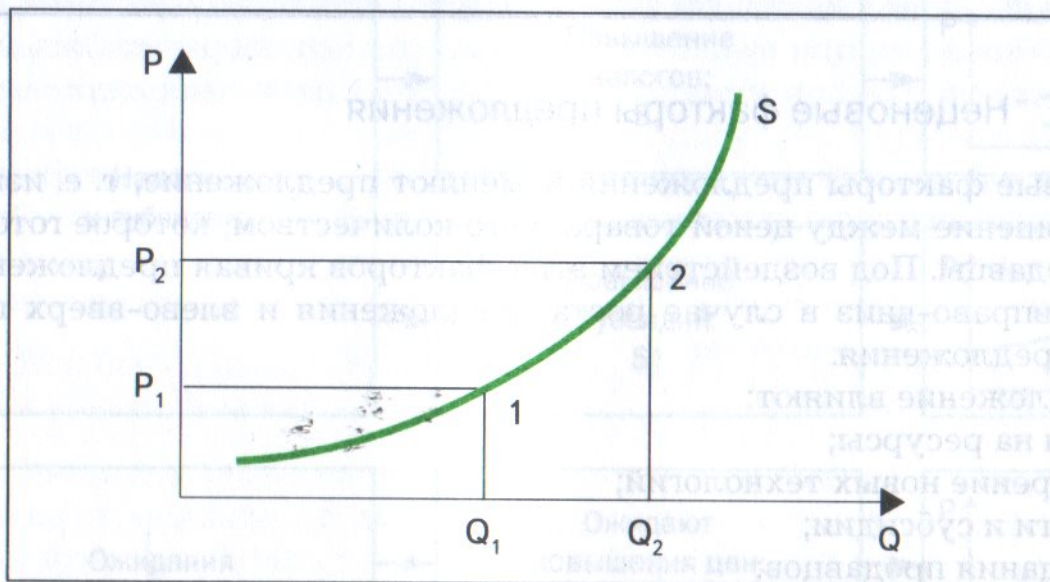
## 2. Предложение и величина предложения

**Величина предложения** ( $Q_s$ ) — это количество товара, которое продавцы готовы продать по *данной* цене. Это *единственная* точка на кривой предложения при данном уровне цены:

- при цене  $P_1$  величина предложения равна  $Q_1$ ;
- при цене  $P_2$  величина предложения равна  $Q_2$ .

Изменение величины предложения может быть вызвано ценовым фактором (изменением цены). При этом вся кривая предложения не изменяет своего положения.

### Изменение величины предложения



**Предложение (S)** — множество точек на кривой предложения.

Изменение предложения может быть вызвано изменением неценовых факторов, при этом вся кривая предложения смещается:

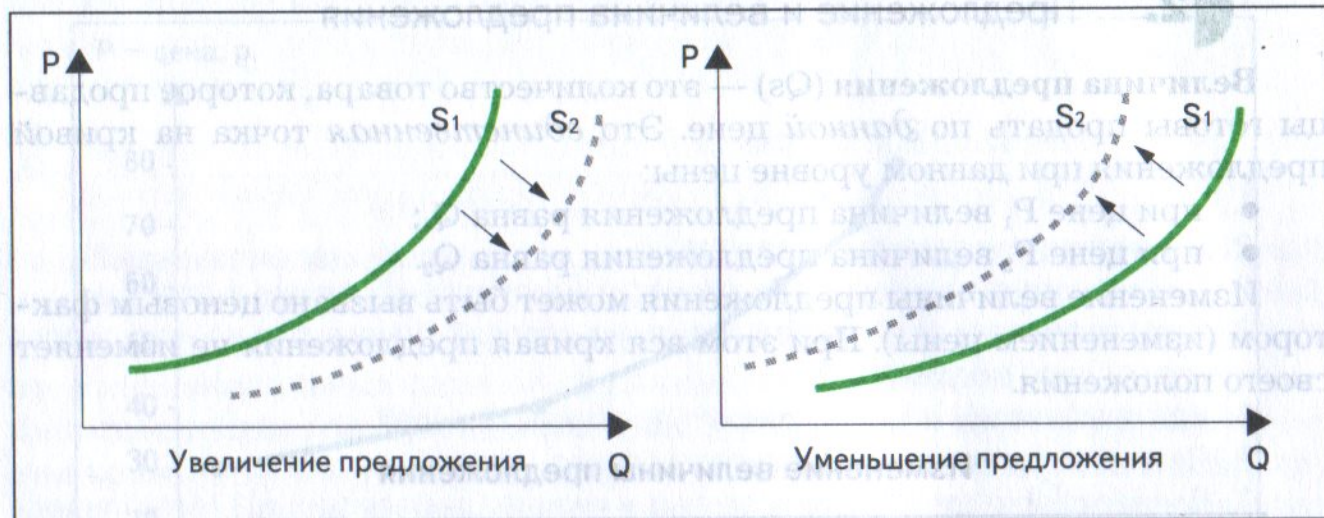
- вправо-вниз, если предложение растёт;
- влево-вверх, если предложение снижается.

Обратите внимание: ошибочно полагать, что движение кривой предложения вверх соответствует росту предложения. Сдвиг кривой предложения вверх равносителен сдвигу этой кривой влево, т. е. соответствует сокращению предложения. Во избежание ошибки рекомендуем при решении задач смещать кривую предложения не вверх-вниз, а вправо-влево (кроме



задач с налогами, субсидиями, штрафами и другим, где кривую предложения необходимо сместить вверх-вниз).

### Изменение предложения



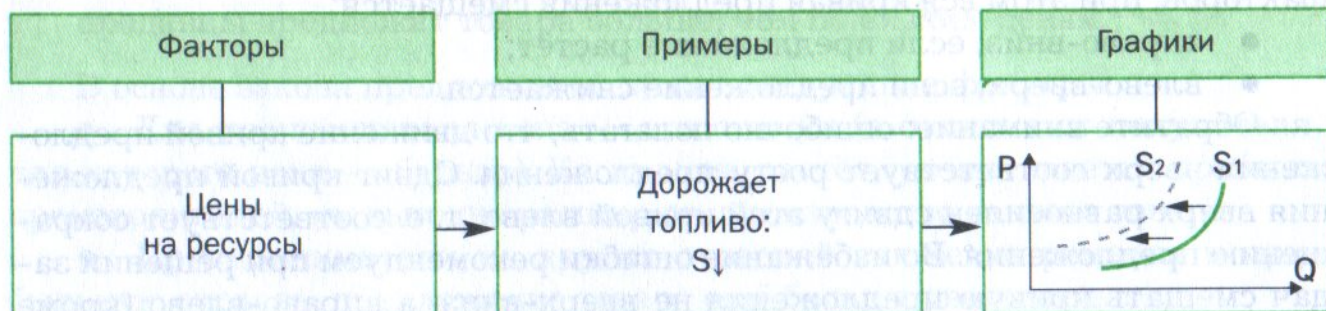
### 3. Неценовые факторы предложения

Неценовые факторы предложения изменяют предложение, т. е. изменяют соотношение между ценой товара и его количеством, которое готовы продать продавцы. Под воздействием этих факторов кривая предложения сдвигается вправо-вниз в случае роста предложения и влево-вверх при снижении предложения.

На предложение влияют:

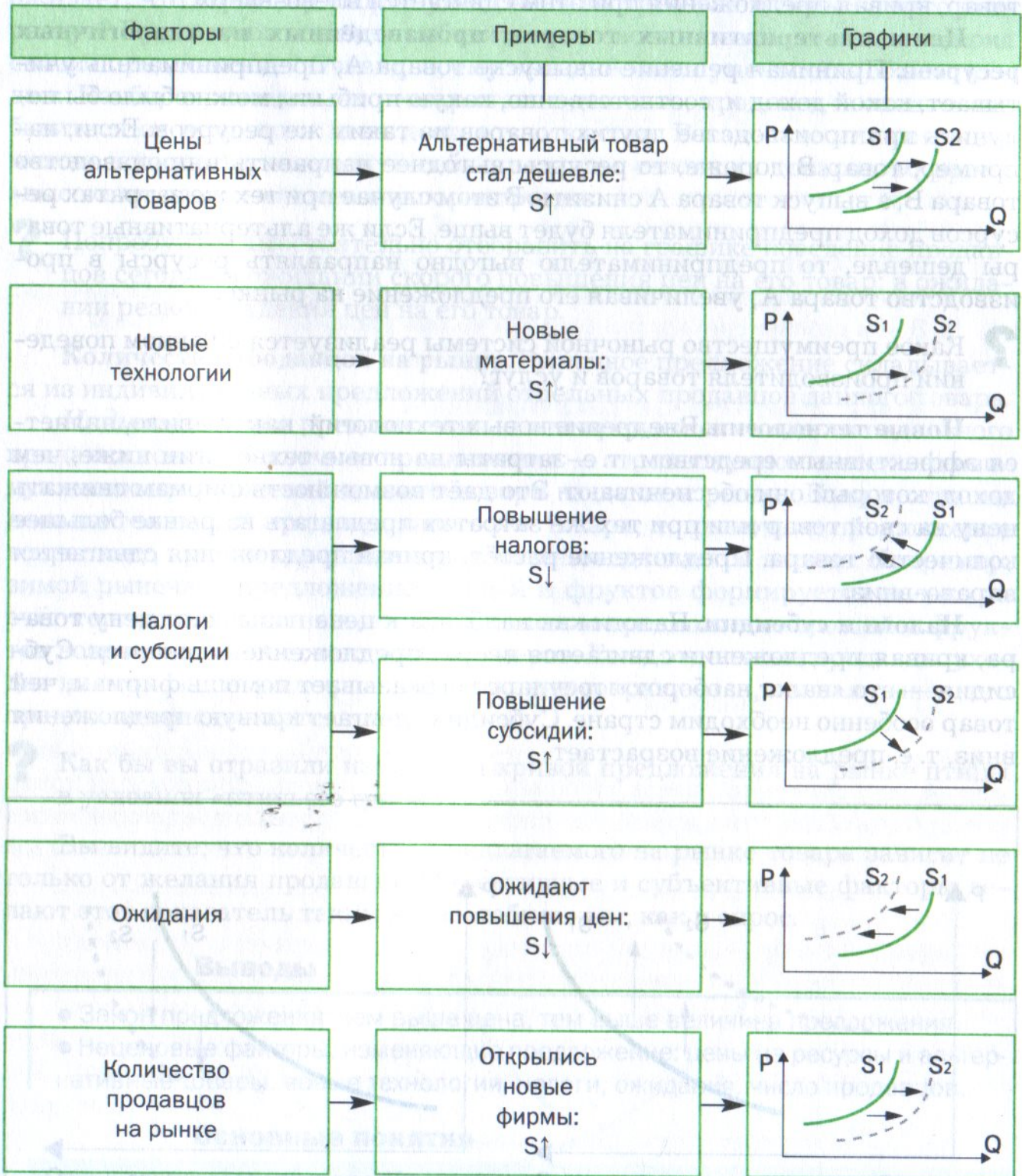
- цены на ресурсы;
- внедрение новых технологий;
- налоги и субсидии;
- ожидания продавцов;
- количество продавцов на рынке.

### Неценовые факторы предложения





Окончание



**Цены на ресурсы.** Если ресурсы становятся дороже, возможности фирмы по производству товара уменьшаются, предложение снижается. Например, с удорожанием электроэнергии фирма несёт дополнительные затраты



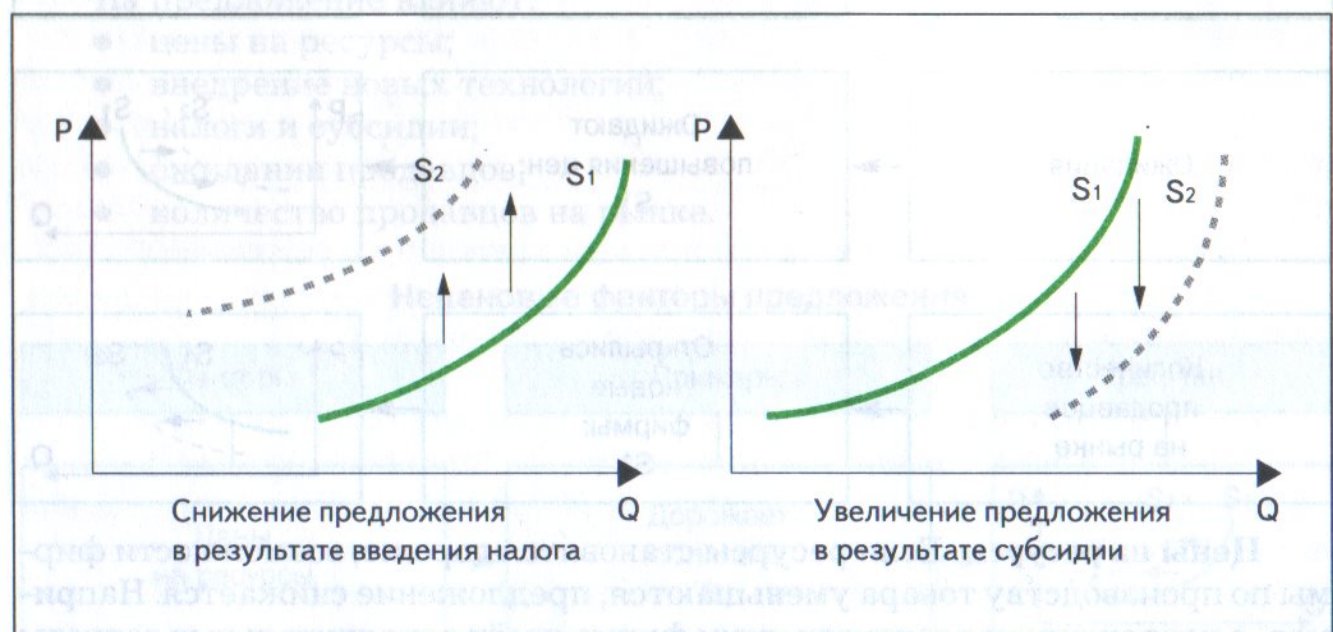
на производство своего товара, поэтому она вынуждена поднимать цену на товар, кривая предложения при этом сдвигается влево-вверх.

**Цены альтернативных товаров, произведённых из аналогичных ресурсов.** Принимая решение о выпуске товара А, предприниматель учитывает, какой доход и, соответственно, какую прибыль, можно было бы получить при производстве других товаров из таких же ресурсов. Если, например, товар В дороже, то ресурсы выгоднее направить в производство товара В, а выпуск товара А снизить. В этом случае при тех же затратах ресурсов доход предпринимателя будет выше. Если же альтернативные товары дешевле, то предпринимателю выгодно направлять ресурсы в производство товара А, увеличивая его предложение на рынке.

**?** Какое преимущество рыночной системы реализуется в данном поведении производителя товаров и услуг?

**Новые технологии.** Внедрение новых технологий, как правило, является эффективным средством, т. е. затраты на новые технологии ниже, чем доход, который они обеспечивают. Это даёт возможность фирмам снижать цену на свой товар или при тех же затратах предлагать на рынке большее количество товара. Предложение растёт, кривая предложения сдвигается вправо-вниз.

**Налоги и субсидии.** Налоги как надбавка к цене повышают цену товара, кривая предложения сдвигается вверх, предложение снижается. Субсидия — это «налог наоборот»: государство оказывает помощь фирмам, чей товар особенно необходим стране. Субсидия сдвигает кривую предложения вниз, т. е. предложение возрастает.





**Ожидания изменения цен на товар.** Как поведёт себя продавец, если ожидает, что его товар скоро будет очень востребован и цены на него возрастут? Будет ли он спешить избавиться от своего товара сегодня или пока снизит предложение? Очевидно, ему выгоднее пока уменьшить объём продаж. Наоборот, ожидая, что товар станет дешевле, продавец поспешит избавиться от него, пока цена достаточно высока. В качестве иллюстрации можно вспомнить, как ведут себя продавцы сезонных товаров во время «высокого сезона» или сезонных распродаж.

**?** Попробуйте самостоятельно отобразить на графике поведение продавцов сегодня в ожидании скорого повышения цен на его товар; в ожидании резкого падения цен на его товар.

**Количество продавцов на рынке.** Рыночное предложение складывается из индивидуальных предложений отдельных продавцов данного товара.

*Индивидуальное предложение* — это предложение одного отдельного продавца товара. *Рыночное предложение* — это совокупность всех индивидуальных предложений данного товара на данном рынке. Если в отрасли появляется новый продавец такого же товара, то рыночное предложение возрастает, кривая рыночного предложения сдвигается вправо. Например, зимой рыночное предложение овощей и фруктов формируется только за счёт теплиц и импортных поставок, а летом предложение овощей и фруктов возрастает за счёт местных фермеров. Если отдельные продавцы уходят из отрасли, то рыночное предложение сокращается, кривая рыночного предложения сдвигается влево.

**?** Как бы вы отразили изменения кривой предложения на рынке птицы в условиях «птичьего гриппа»?

Вы видите, что количество предлагаемого на рынке товара зависит не только от желания продавцов. Объективные и субъективные факторы делают этот показатель таким же нестабильным, как и спрос.

### Выводы

- Закон предложения: чем выше цена, тем выше величина предложения.
- Неценовые факторы, изменяющие предложение: цены на ресурсы и альтернативные товары, новые технологии, налоги, ожидания, число продавцов.

### Основные понятия

Предложение

Шкала предложения

Кривая предложения



Величина предложения  
Закон предложения  
Неценовые факторы предложения

### Вопросы и задания

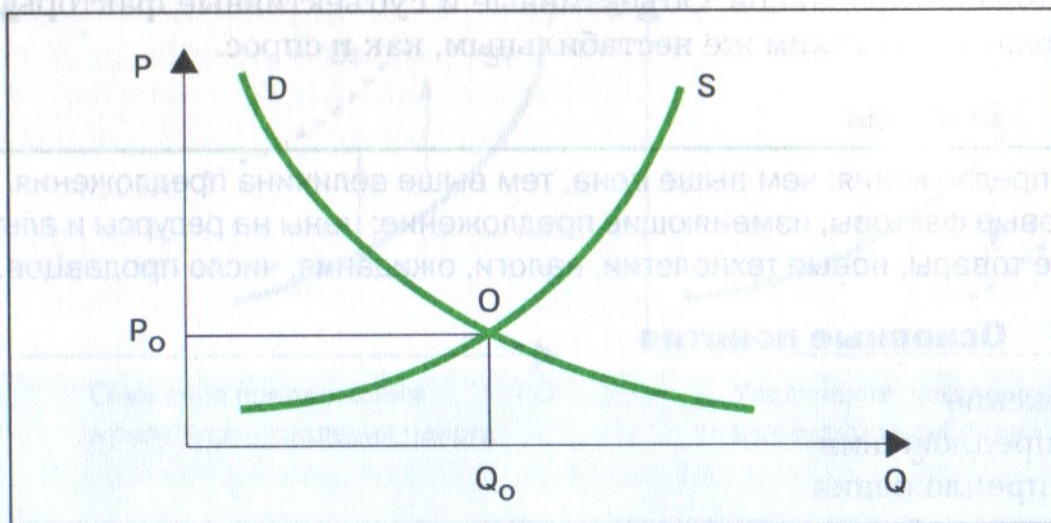
1. Как графически отражается снижение предложения? Почему вся кривая предложения изменяет своё положение?
2. В чём заключается закон предложения?
3. Перечислите неценовые факторы предложения.
4. Могут ли действия правительства повлиять на предложение товара?
5. В чём различие между рыночным и индивидуальным предложением?

## § 6. Рыночное равновесие

Кто определяет ситуацию на рынке: покупатели или продавцы? Зависит ли уровень цены на товар только от продавца? Ошибочно полагать, что продавцы обладают большей рыночной властью, чем покупатели. Решение на рынке принимают и покупатели, и продавцы. Каждый из них преследует собственные экономические цели. Продавцы так же зависят от покупателей, как покупатели зависят от продавцов.

### 1. Равновесная цена и равновесное количество

Взаимодействие спроса и предложения приводит к установлению равновесной, или рыночной, цены. Рыночная цена — та цена, при которой товар может быть обменён на деньги. На графике кривые спроса и предложения пересекаются в точке  $O$ . Эта точка называется *точкой рыночного равновесия*.





В точке рыночного равновесия (O) совпадают интересы покупателей и продавцов: количество товара, которое готовы купить покупатели по цене  $P_0$ , равно количеству товара, которое готовы продать продавцы.

**Равновесная цена ( $P_0$ )** — цена, при которой величина спроса равна величине предложения. Если продавец установит цену товара *выше* равновесной ( $P_1$ ), то это приведёт к **избытку товара**: товар будет накапливаться на складе, поскольку величина предложения будет превышать величину спроса. Если продавец установит цену товара *ниже* равновесной, это приведёт к **дефицитному спросу**: товара не хватит на всех покупателей, поскольку величина спроса будет превышать величину предложения.

### Избыточное предложение товара и дефицитный спрос на товар



**Равновесное количество ( $Q_0$ )** — количество товара, которое покупатели готовы купить, а продавцы — продать по равновесной цене.

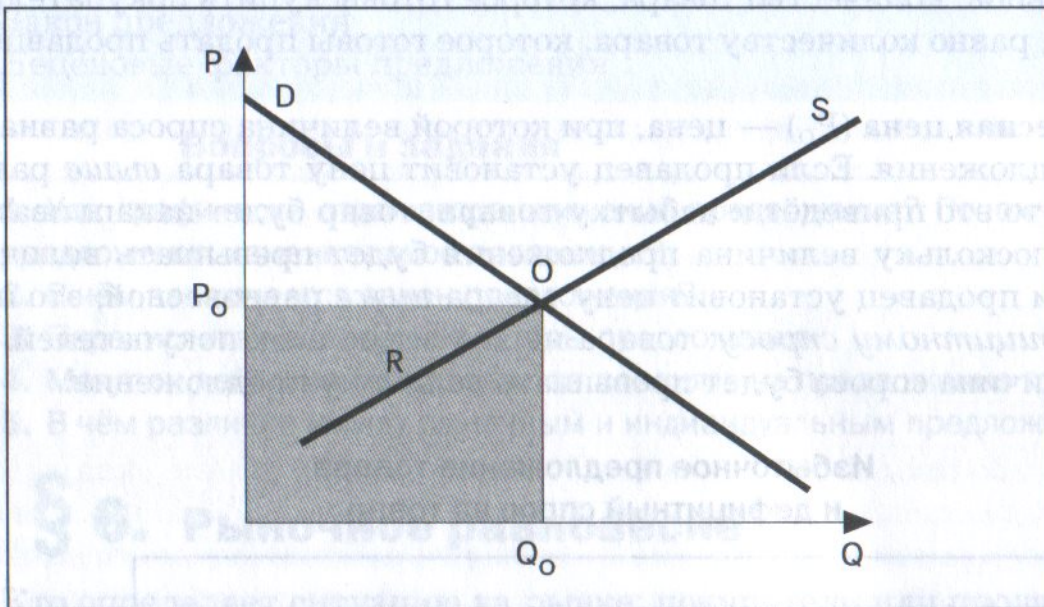
Равновесное количество товара продаётся по равновесной цене, в результате продавец получает выручку, которая тоже называется равновесной. **Равновесная выручка** — это стоимость товара в количестве  $Q_0$ , проданного по цене  $P_0$ :

$$R = P_0 \times Q_0$$

Графически выручка изображается площадью прямоугольника со сторонами  $P_0$  и  $Q_0$ .



## Равновесная выручка



## 2. Нарушение рыночного равновесия

Причинами нарушения рыночного равновесия могут быть: изменение спроса, изменение предложения, введение ограничения цен или количества продаж и др. Рассмотрим конкретные ситуации.

**Пример.** Выдался хороший год, который принёс неплохой урожай в средней полосе России. Как изменятся рынки: ягод, сахара, отечественного варенья и импортного джема? Будут ли при хорошем урожае покупатели увеличивать свой спрос или продавцы принесут на рынок больше товара?

Рынок ягод. Уточним: хороший урожай — это изменение спроса или предложения? Очевидно, ситуация изменится со стороны продавцов, т. е. предложение ягод увеличится, кривая предложения сдвинется вправо. В новой точке равновесия  $O_2$  цена снизится, количество проданных ягод возрастёт. Об изменении выручки продавцов судить однозначно нельзя, поскольку неизвестно, что изменилось в большей мере, цена или количество.

Рынок сахара. Для заготовки большего количества ягод потребуется больше сахара, т. е. спрос на сахар возрастёт. В точке нового равновесия цена на сахар возрастёт, количество проданного сахара — тоже, выручка продавцов сахара будет больше.

Рынок отечественного варенья. Сырьём для варенья являются ягоды, при хорошем урожае они стали дешевле. Это неценовой фактор, повышающий предложение. Кривая предложения сдвинется вправо, равновесная цена снизится, количество проданного варенья возрастёт. Как изменится выручка, сказать однозначно нельзя.



**Пример.** Вернёмся к теме внешних эффектов, о которых шла речь в § 3. Допустим, химический завод производит стиральный порошок, сбрасывая при этом раствор щёлочи в реку. Это пример отрицательного внешнего эффекта. Завод продаёт стиральный порошок по определённой цене в определённых количествах. Если государство наложит штраф на это предприятие, то каждая тонна порошка будет продаваться дороже; кривая предложения стирального порошка поднимется вверх, т. е. предложение порошка сократится.

? Постройте два графика: один — рынок стирального порошка без вмешательства государства, другой — тот же рынок в случае наложения штрафа на завод. Как изменится равновесная цена, количество порошка и выручка завода?

? Вам известно такое явление, как «пиратские» видеокопии. Как изменится ситуация, если государство примет более строгие меры по борьбе с этим явлением? Постройте два графика для рынка видеопродукции: до введения санкций против видеопиратов и после их введения. Как изменится цена и количество проданных лицензионных дисков, выручка кинокомпании?

Итак, ситуация на рынке складывается в результате взаимодействия покупателей и продавцов. Как спрос, так и предложение могут быть очень переменчивы, соответственно, рыночное равновесие подвержено влиянию всех ценовых и неценовых факторов. В результате бывает трудно предсказывать дальнейшее развитие рыночной ситуации.

Тем более полезно уметь анализировать факторы спроса и предложения. Среди экономистов бытует мнение, что человек обладает экономическим мышлением, если способен мысленно перемещать кривые спроса и предложения применительно к конкретным ситуациям и выстраивать верные прогнозы по изменению рынков. Почему это так важно? Верный прогноз позволит определить состояние рынков со всеми их атрибутами: рыночной ценой, количеством проданного товара, вероятностью образования дефицитного спроса или избыточного предложения, размером предполагаемой выручки продавцов.

### Выводы

- Рыночное равновесие устанавливается при взаимодействии спроса и предложения.
- При равновесной цене величина спроса равна величине предложения.
- Нарушение рыночного равновесия ведёт к дефициту или избытку товаров, изменению цены и количества проданного товара.



### Основные понятия

Рыночное равновесие  
Равновесная цена  
Равновесное количество  
Равновесная выручка продавца  
Дефицитный спрос  
Избыточное предложение

### Вопросы и задания

1. Что означает фраза «в точке рыночного равновесия совпадают интересы покупателей и продавцов»?
2. В каких случаях возникает избыточное предложение, а в каких — дефицитный спрос?
3. Приведите примеры, когда в результате изменения рыночного равновесия выручка продавца:
  - а) сократится;
  - б) возрастёт;
  - в) нельзя сказать однозначно, как изменится.
4. В рабочей тетради решите графически задачи по связанным рынкам: на собственном примере двух-трёх связанных товаров покажите, как изменится рыночное равновесие на каждом рынке в конкретной ситуации.

## § 7. Конкуренция и её виды

Хорошо ли для нас, потребителей, когда на рынке много фирм-производителей и они конкурируют друг с другом? Очевидно, чтобы привлечь покупателей, эти фирмы будут стараться повысить качество своей продукции, расширить разнообразие своих товаров, установить цены ниже, чем у конкурентов. Всё это нас вполне устраивает.

Хорошо ли для фирм, когда у них есть конкуренты? Наверное, не очень, ведь можно обанкротиться. Но банкротом станет слабая фирма, которая не смогла обеспечить высокое качество своей продукции или не выдержала ценовой конкуренции. Такое банкротство вполне закономерно. В то же время сами фирмы становятся покупателями факторов производства, и они тоже заинтересованы в высоком качестве и низких ценах на этих рынках. Следовательно, конкуренция выгодна всем. Экономисты шутят: «Там, где нет конкуренции, спится лучше, но живётся хуже».

**Конкуренция** — это борьба за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров и услуг. В разных отраслях количество продавцов товара может варьироваться от единицы до очень большого значения.



**?** Когда продавец имеет больше власти на рынке: когда он один или когда продавцов несколько; когда его товар такой же, как у многих, или когда товар уникальный и не имеет заменителей?

В зависимости от количества продавцов на рынке и от того, какие отношения складываются между ними, и ещё ряда факторов, различают основные виды конкуренции: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.

## **1.** Совершенная конкуренция

**Совершенная конкуренция** — рынок, на котором множество мелких фирм производят одинаковую продукцию и не имеют возможности контролировать цены на неё. Количество покупателей на таком рынке также бесконечно велико. Никто из участников рынка не имеет информации больше, чем все остальные. Это теоретическая модель; в реальной жизни почти нет таких рынков, на которых бы в полной мере выполнялись такие условия. Но некоторые рынки близки к совершенной конкуренции. Это рынки сельскохозяйственных продуктов (например, рынок пшеницы, рынок кукурузы); рынок рыбы; фондовый рынок, где продаются ценные бумаги.

Почему отдельные производители, действующие на рынках совершенной конкуренции, не могут повлиять на рыночную цену?

**Пример.** На рынке, где действует бесконечно много покупателей и продавцов, продающих совершенно одинаковый товар, установилась равновесная цена. Допустим, один из продавцов решит продавать товар дороже. Очевидно, он не продаст свой товар, поскольку рядом ещё много продавцов, продающих точно такой же товар дешевле. В итоге выручка такого продавца только уменьшится.

Допустим, другой продавец решит продавать свой товар дешевле. Он, конечно, продаст его, но, поскольку покупателей бесконечно много, он бы в любом случае продал свой товар, а при заниженной цене каждая проданная единица товара не принесёт ему часть выручки. В итоге выручка второго продавца также будет меньше.

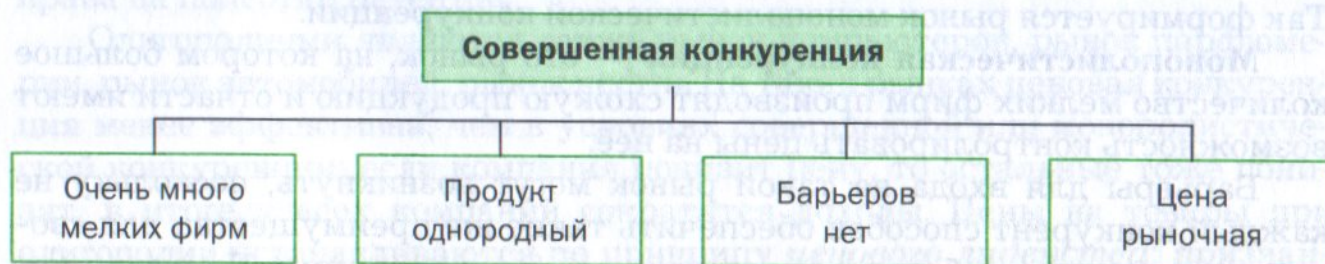
Только при равновесной рыночной цене выручка продавцов будет наибольшей. На рынке совершенной конкуренции продавец вынужден принять рыночную цену, он является ценополучателем (price-taker).

**?** Нужна ли реклама в условиях совершенной конкуренции?

Когда на рынке очень много продавцов, то нет никаких барьеров, чтобы ещё один продавец присоединился к ним.



На схеме отражены основные признаки совершенной конкуренции.



## 2. Монополистическая конкуренция



Как можно обойти конкурентов?

Как сделать свою продукцию более привлекательной для покупателей?

Поднять цену на товар можно только при условии, что ваша продукция в чём-то превосходит продукцию конкурентов. Процесс создания уникальной продукции, отличной от аналогов, называется *дифференциацией*. Существует много способов дифференциации продукции.

Прежде всего, это повышение *качества* продукции. Фирма может пригласить дизайнера, художника, технолога, программиста и других специалистов, которые проведут научно-исследовательские работы (НИР) и найдут способы повысить качество, надёжность, долговечность вашего продукта.

Другой способ дифференциации продукции — повышение качества *обслуживания* покупателей. Вы и ваши родители знаете, в каких магазинах приятно делать покупки; услуги каких специалистов вызывают больше доверия, какие продавцы обеспечивают высококвалифицированное обслуживание, и за это вы готовы заплатить более высокую цену.

Если вы решили сделать крупную покупку, например приобрести телевизор, вряд ли вы пойдёте на рынок бытовой техники. Почему? Вам нужно быть уверенными в том, что вашему телевизору будет обеспечено *гарантийное обслуживание*, а для этого в паспорте товара должен стоять штамп магазина. За это покупатели тоже готовы заплатить более высокую цену.

Преимущество имеют ещё те фирмы, расположение которых более удобно для пользователей. Кафе рядом с вузом будет всегда востребовано, автозаправочная станция в удобном месте при наличии тех же марок бензина будет пользоваться повышенным спросом, продуктовый «подвал» в вашем доме вы будете посещать чаще, даже если какие-то продукты можно было бы купить дешевле в других местах.

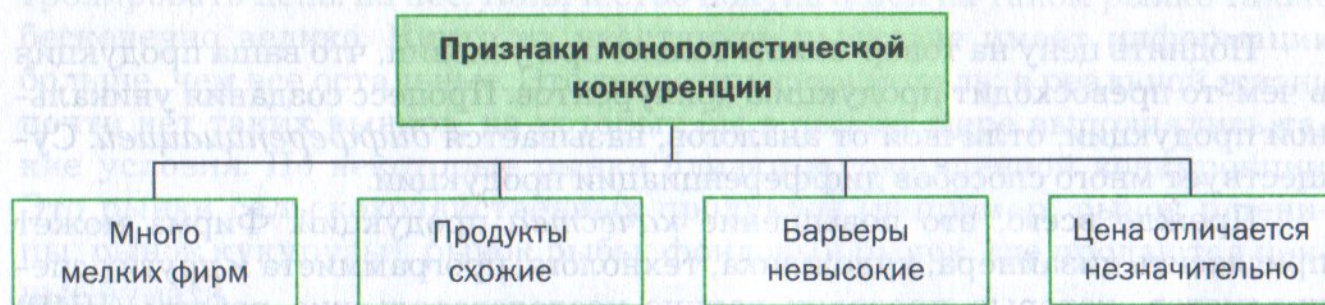
Если фирме удалось добиться некоторого преимущества по сравнению с конкурентами, ей необходимо дать рекламу, пусть недорогую, чтобы по-



купатели были проинформированы об уникальности ваших предложений. Так формируется рынок монополистической конкуренции.

**Монополистическая конкуренция** — это рынок, на котором большое количество мелких фирм производят схожую продукцию и отчасти имеют возможность контролировать цены на неё.

Барьеры для входа на такой рынок могут возникнуть, поскольку не каждый конкурент способен обеспечить такие же преимущества для своего продукта, но эти барьеры достаточно легко преодолимы. На рынке монополистической конкуренции действует достаточно много продавцов. Примерами рынков монополистической конкуренции могут быть местные магазины розничной торговли: цветочные и сувенирные киоски, канцтовары, книги, продуктовые «подвалы», булочные и др. В реальной жизни это самый распространённый вид конкуренции.



### 3. Олигополия

**Олигополия** — это рынок, который принадлежит нескольким крупным фирмам.

? Какие операторы мобильной связи вам известны? Сколько их? Сколько фирм производят мобильные телефоны?

Весь рынок производителей мобильных телефонов поделён между 10–15 крупнейшими корпорациями. Почему этих фирм так мало, по каким принципам они устанавливают цены на свою продукцию, много ли денег тратят на рекламу?

В условиях олигополии количество фирм невелико, поскольку существуют высокие *барьеры* для входа в отрасль. Барьерами могут быть:

- огромная величина стартового капитала, необходимого для производства данного товара;
- необходимость лицензии на производство товара или услуги;
- коммерческая тайна;
- необходимость соблюдения авторского или патентного права.

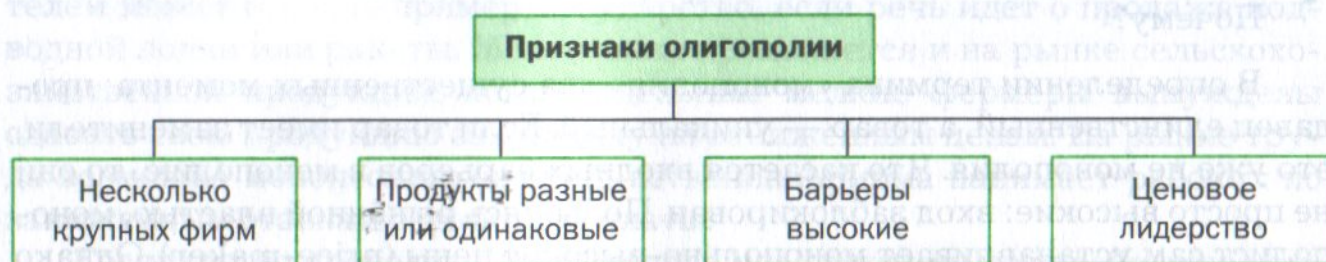


Например, при производстве мобильного телефона необходимо купить права на полсотни патентов.

Олигополиями являются также рынок компьютеров, рынок парфюмерии, рынок автомобилей, рынок нефти. На таких рынках ценовая конкуренция менее эффективна, чем в условиях совершенной или монополистической конкуренции: если компания понизит цену, то остальные тоже понизят, в итоге у всех компаний сократятся доходы. Цены на товары при олигополии устанавливаются по принципу *ценового лидерства*: признанный лидер данной отрасли устанавливает свои цены, остальные фирмы им следуют.

На рынке олигополий конкуренция ведётся вокруг потребительских свойств товаров. Высокое качество товаров должно сопровождаться соответствующей маркетинговой деятельностью, прежде всего рекламой. В условиях олигополии фирмы тратят огромные средства на рекламу. Практически вся дорогостоящая реклама на телевидении, на радио, на транспорте и т. п. — это реклама олигополий. Известны случаи, когда фирмы платили за рекламное время на телевидении миллионы долларов за минуту.

? Вспомните рекламные ролики на телевидении. Какие товары и какие фирмы представлены? Являются ли эти фирмы олигополиями?



#### 4. Монополия

Самой большой рыночной властью обладает монополист. **Монополия** — это рынок, на котором присутствует единственный продавец уникального (не имеющего заменителя) продукта. Монополия невыгодна потребителям: монополист не заинтересован в повышении качества своей продукции, в разнообразии ассортимента, он имеет возможность устанавливать завышенные цены. Чтобы не допустить образования новых монополий, государство проводит антимонопольную политику.

Почему же ряд действующих монополий являются легальными, законными? Дело в том, что в ряде отраслей конкуренция может навредить об-



ществленным интересам, вызвать дополнительные неоправданные затраты. Представьте себе метро, где каждая линия — самостоятельное предприятие. Или газоснабжение дома, когда каждая квартира подводит себе трубы от разных поставщиков. Такая конкуренция только увеличит наши затраты. В этих случаях государство допускает возникновение естественных монополий. **Естественная монополия** — фирма, которая может производить товары и услуги с меньшими издержками, чем несколько фирм. Естественными монополиями являются коммунальные службы: водоснабжение, электро- и теплоснабжение, газоснабжение. Уникальные природные условия также могут быть условием создания естественной монополии, например: целебный источник, уникальный курорт и др.

Другими легальными монополиями в России являются железнодорожные перевозки, метро, городские телефонные службы.

**?** В масштабах всей страны примерами естественных монополий являются «Газпром», «Норильский никель». Существуют ли в вашем городе фирмы-монополисты?

Кроме того, законным монополистом является изобретатель в отношении своего патента; композитор, художник, писатель — монополисты в отношении авторского права на своё произведение.

**?** Может ли киностудия поставить фильм без согласия автора романа? Почему?

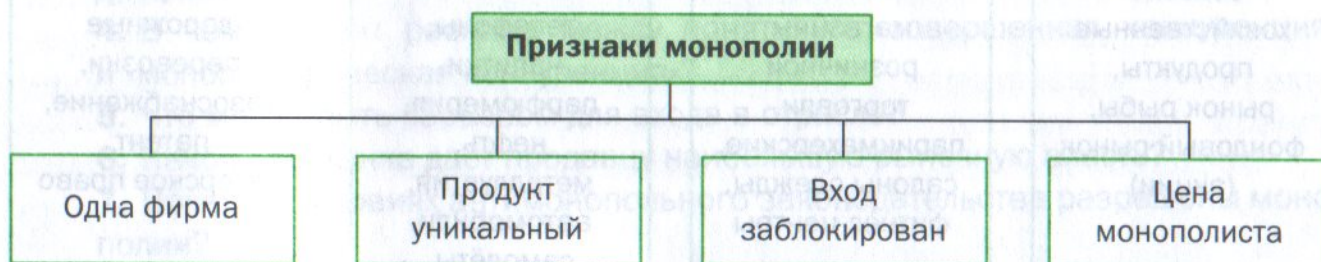
В определении термина «монополия» два существенных момента: продавец единственный, а товар — уникальный. Если товар имеет заменители, это уже не монополия. Что касается входных барьеров в монополию, то они не просто высокие: вход заблокирован. Пользуясь рыночной властью, монополист сам устанавливает монопольно-высокие цены (price-maker). Однако государство ограничивает цены и тарифы монополиста. И это не единственное ограничение. Монополист, как и любой продавец, ограничен кривой спроса. Он может продавать товар только при условии, что покупатели готовы купить товар по предложенной цене.

**?** Нуждается ли товар монополиста в рекламе?

Представьте, что единственная в городе электростанция будет призывать потребителей включить свет или пользоваться горячей водой. Реклама как таковая монополисту не нужна, его товар уникальный, заменителей нет, и покупатели будут вынуждены купить именно данный товар. Но монополист через средства массовой информации (СМИ) поддерживает связи с общественностью — осуществляет пиар (publick relations — PR).



С точки зрения общественных интересов, монополия имеет и недостатки, и преимущества. Так, издержки естественных монополий ниже, чем были бы в условиях других рыночных структур, но эти низкие издержки приводят, как правило, не к низким ценам, а к росту прибыли монополистов. Далее, только крупные фирмы могут организовать мощные научно-исследовательские центры, создавать новые продукты и технологии. Но монополисты не заинтересованы в распространении инноваций, сохраняя своё монополистическое положение.



Существует ещё один вид несовершенной конкуренции — монопсония. **Монопсония** — это такой вид рыночной структуры, при котором монополистом является не продавец, а покупатель. В этом случае уже покупатель получает рыночную власть, имеет возможность занижать цену и получать прибыль за счёт потери части доходов продавцами. Единственным покупателем может быть, например, государство, если речь идёт о продаже подводной лодки или ракеты. Монопсония проявляется и на рынке сельскохозяйственной продукции, когда отдельные мелкие фермеры вынуждены сдавать свою продукцию закупщику по заниженным ценам. На рынке труда возможна монопсония, если единственная фирма нанимает рабочих по заниженным ставкам заработной платы.

Государство проводит антимонопольную политику по содействию конкуренции, пресечению недобросовестной конкуренции, ограничению монополистической деятельности. Государство также обеспечивает защиту интересов потребителей. Так, в России действуют следующие законы:

- Конституция РФ, статья 34;
- Федеральный закон «О защите конкуренции»;
- Федеральный закон «О естественных монополиях»;
- Федеральный закон «О защите прав потребителей».

Рассмотренные выше основные типы конкурирующих рынков можно представить в виде схемы (с. 56).



Типы конкурирующих рынков			
Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Сельскохозяйственные продукты, рынок рыбы, фондовый рынок (акции)	Местные магазины розничной торговли, парикмахерские, салоны одежды, фитнес-центры	Мобильные телефоны, напитки, парфюмерия, нефть, металлургия, автомобили, самолёты, фототовары	Железнодорожные перевозки, газоснабжение, патент, авторское право

Только в условиях совершенной конкуренции цены устанавливаются на основе спроса и предложения. «Рынки и парашюты срабатывают, только если они открыты» (Х. Шмидт). При несовершенной конкуренции существует контроль над уровнем цен в условиях монополистической конкуренции, олигополии или монополии. Как только фирма получает рыночную власть, она получает дополнительную прибыль, устанавливая цену выше, чем она была бы в условиях совершенной конкуренции, и производя меньший объём продукции. В результате эффективность использования ресурсов снижается.

### Выводы

- Типы рыночных структур: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.
- При совершенной конкуренции ресурсы используются эффективно: цены минимальные, объём производства максимальный.
- При несовершенной конкуренции ресурсы используются неэффективно: цены завышены, объём производства занижен.

### Основные понятия

Конкуренция

Совершенная конкуренция

Дифференциация продукции

Монополистическая конкуренция



Олигополия  
Монополия

### Вопросы и задания

1. В чём заключаются преимущества конкуренции?
2. Назовите признаки совершенной конкуренции.
3. Что такое дифференциация? Приведите примеры дифференциации продукции.
4. В чём состоит разница между понятиями «совершенная конкуренция» и «монополистическая конкуренция»?
5. Что может быть барьером для входа в отрасль?
6. Какой вид рынка даёт продавцу наибольшую рыночную власть?
7. Почему в условиях антимонопольного законодательства разрешены монополии?
8. Какие законы в России регулируют деятельность монополий?

## § 8. Формы организации бизнеса

### 1. Бизнес и предпринимательство

Как организовать бизнес? Сколько должно быть владельцев? Как распределяются их права на фирму? Вообще, какая форма бизнеса лучше? Чтобы подобрать для своего бизнеса оптимальную форму, необходимо иметь представление об особенностях этих форм организации, их преимуществах и недостатках.

Прежде чем говорить о конкретных организационных формах, уточним общие понятия: есть ли разница между бизнесом и предпринимательством и что такое фирма.

**Бизнес** — любая деятельность по производству и обмену товаров и услуг, осуществляемая частными лицами или организациями с целью получения прибыли.

**Предпринимательство** — разновидность бизнеса, имеющая три существенных признака:

- предпринимательство — не любая деятельность, а только деятельность, связанная с новаторством;
- предприниматель имеет собственность (или арендует её);
- предприниматель действует, как правило, в условиях риска.

Таким образом, **предпринимательство** — инициативная новаторская деятельность по производству товаров и услуг, осуществляемая собствен-



ником капитала с целью получения прибыли. Каждый предприниматель пытается найти собственное направление деятельности, например: новые возможности применения уже известных товаров, учёт изменений спроса потребителей, повышение качества товара или услуги, производство товара-заменителя и др.

**Предприятие** — это экономический агент, который владеет собственностью, производит товары и услуги, имеет доходы и расходы. Предприятие может быть коллективным и индивидуальным.

Коллективным, организованным предпринимательством занимаются фирмы. **Фирма** — коммерческая организация, приобретающая экономические ресурсы для производства и продажи товаров и услуг с целью получения прибыли.

Фирма является юридическим лицом. **Юридическое лицо** характеризуется следующими признаками:

- имеет обособленное имущество;
- отвечает по своим обязательствам этим имуществом;
- имеет имущественные права и обязанности;
- может быть истцом и ответчиком в суде;
- имеет самостоятельный баланс (смету) и собственный расчётный счёт.

Фирма как экономический агент, занимающийся производством, отвечает на основные вопросы экономики:

- Что производить? Фирма выбирает такой перечень товаров и услуг, при производстве которого она получит максимальную прибыль.
- Как производить? Фирма организует производство наиболее эффективно, т. е. чтобы при минимальных затратах получить максимальный выпуск продукции.
- Для кого производить? Фирма изучает особенности спроса потребителей и корректирует производство таким образом, чтобы наиболее полно удовлетворить спрос и максимизировать свою прибыль.

Прибыль — главная, но не единственная экономическая цель фирмы. Целями фирмы могут быть увеличение доли рынка в борьбе с конкурентами, рост объёма производства, повышение качества продукции, рост благосостояния работников фирмы.

Предприниматель несёт определённую ответственность перед потребителем: он должен обеспечить качество и упаковку продукта, его маркировку, безопасность потребителя и бережное отношение к окружающей среде.

Итак, понятие «бизнес» более широкое, чем «предпринимательство». Понятие «предприятие» шире, чем «фирма», и включает индивидуальных предпринимателей и фирмы. Рассмотрим, какие формы может иметь предприятие на примере российской экономики.



Вероятно, вы обращали внимание на такие сокращения: ИЧП, ИТД, ПБОЮЛ, ООО, АО. Вы могли их видеть на вывесках магазинов и киосков, в газетах и на экранах телевизоров. Это формы организации бизнеса.

Существуют разные формы организации бизнеса: единоличные предприятия, товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, кооперативы и др. Каковы особенности этих форм организации, их преимущества и недостатки?

## 2. Индивидуальная деятельность

**Индивидуальное предприятие** — это дело, которым владеет один человек. Индивидуальный предприниматель не имеет статуса юридического лица, а является **физическим лицом**.

? Подумайте, какие преимущества и какие трудности может иметь «единоличник»? Чем он рискует в случае банкротства?

Такую форму бизнеса легче всего организовать, не требуется большой стартовый капитал. Владелец — сам себе босс: он свободно распоряжается рабочим временем, сам принимает все решения по вопросам деятельности и развития фирмы. Это достоинства единоличного предприятия.

Серьёзным недостатком такой формы бизнеса является *неограниченная имущественная ответственность* владельца. Возможно, вы слышали такие словосочетания: ограниченная ответственность, неограниченная ответственность. В чём разница? При неограниченной ответственности владелец рискует всем своим состоянием, и в случае банкротства он будет вынужден расплачиваться по долгам фирмы своим личным имуществом: квартирой, дачей, автомобилем и т. д. Это высокий риск вложения капитала. Кроме того, единоличному владельцу трудно создать предприятие большого масштаба, так как размеры его стартового капитала ограничены. Отсюда — ещё несколько недостатков: ограничены средства на дорогую рекламу, на привлечение профессионалов — юристов, экономистов, дизайнеров, инженеров и др. Поскольку финансовая устойчивость мелких фирм, как правило, невелика, банки будут неохотно давать кредит на их развитие. Срок существования единоличного предприятия относительно невелик по сравнению, например, с акционерным обществом. Чтобы передать права владения, единоличнику необходимо составить завещание в присутствии нотариуса, а это достаточно длительная процедура.

Тем не менее простота организации оказывается более весомой, чем перечисленные недостатки; единоличное владение — самая распространённая форма организации бизнеса. В России это — ИТД (индивидуальная трудовая деятельность), ИЧП (индивидуальное частное предприятие),



ПБОЮЛ (предприятие без образования юридического лица). Примерами индивидуальных предпринимателей могут быть владельцы киосков, предприятия по пошиву и ремонту одежды, металлоремонту, ремонту бытовой техники, небольшие кафе, мини-типографии и т. п. Большая доля единоличных владельцев приходится в России на розничных продавцов импортных товаров.

### 3. Хозяйственные товарищества и общества

**Хозяйственные товарищества и общества** — коммерческие организации с разделённым на доли уставным капиталом. Это фирмы, которыми владеют два или несколько человек.

Совладельцы объединяют капиталы, усилия, способности, идеи. Совладельцы помогают друг другу, страхуют от ошибок. Разделение труда, разделение функций управления — достоинства товарищества. Эта фирма может быть более крупной, чем единоличное владение, соответственно, ей проще решать проблемы с рекламой, привлечением дорогостоящих специалистов. Нередко товарищества объединяют квалифицированных специалистов одного профиля: издательство, небольшое наукоёмкое предприятие, аудиторская фирма, стоматологическая клиника, туристическая фирма.

*Полное товарищество* имеет неограниченную ответственность. *Товарищество на вере* включает полных товарищей и вкладчиков с ограниченной ответственностью. Это означает, что они рискуют только той частью имущества, которую вложили в активы фирмы, а личное имущество не подвержено риску. В случае банкротства фирмы имущество, вложенное в фирму, может быть утрачено, но личное имущество владельцев неприкосновенно.

**Общество с ограниченной ответственностью (ООО)** сочетает преимущества товарищества и ограниченную ответственность. Поэтому ООО получили широкое распространение в России. Но эта форма имеет ряд недостатков.

Конфликты — одна из главных причин распада хозяйственных товариществ и обществ. Такая форма организации бизнеса как ООО ограничивает свободу действий совладельцев, управление становится менее гибким, возможна утечка информации. Кроме того, совладельцам надо делиться прибылью. Размеры фирмы ограничены, возможности роста невелики.

Рассмотренные формы организации относятся к малому бизнесу, который позволяет решать крупные народнохозяйственные задачи и имеет ряд преимуществ:

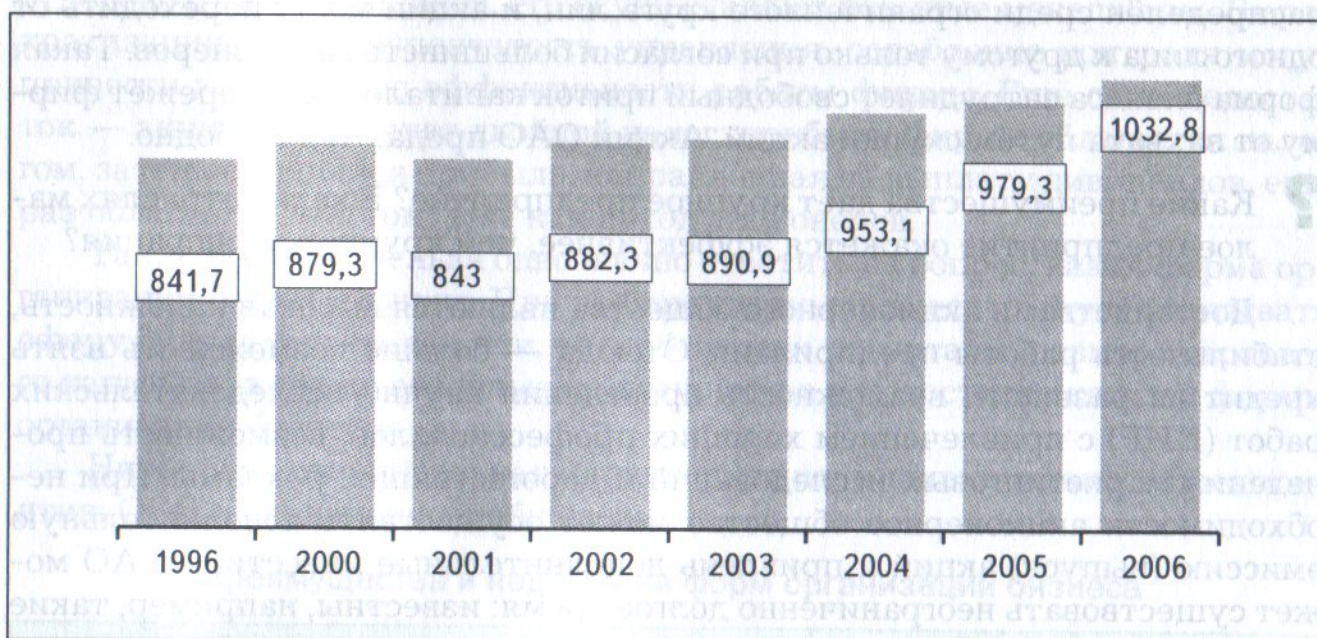
- малые предприятия способны быстро приспосабливаться к спросу, учитывать индивидуальные вкусы и предпочтения потребителей;



- они помогают решать проблему занятости;
- «рисковые» малые предприятия содействуют развитию научно-технического прогресса, поставляют отдельные детали и полуфабрикаты крупным фирмам.

Факторами, ограничивающими развитие малого бизнеса в России, являются отсутствие опыта, специалистов, несовершенство соответствующей законодательной базы.

Число малых предприятий в России (по годам, тыс. ед.)



#### 4. Акционерное общество

**Акционерное общество (АО)** — фирма, в которой собственность разделена на части по акциям. Совладельцами являются те, кто купили акции данной фирмы. Даже если у вас только одна акция, вы уже являетесь совладельцем фирмы. Могут быть и крупные акционеры. Контрольный пакет акций в идеальном случае включает 50 % акций + 1 акцию, но на практике он обычно меньше 50 %. Акционерное общество — это очень крупное предприятие. Основной оборот капитала в стране приходится на акционерные общества, хотя по количеству предприятий их существенно меньше, чем единоличных владений.

Количество акционеров отдельных АО может достигать сотен тысяч, оборот капитала каждой из таких фирм измеряется сотнями миллионов рублей. В России крупнейшими акционерными обществами являются Газпром, Лукойл, Российские железные дороги, Сбербанк России, Аэрофлот



и многие другие. Высшим органом управления АО является *общее собрание* акционеров, которое собирается раз в год. На этом собрании решаются самые важные вопросы, в том числе о выплате дивидендов. *Дивиденд* — это часть прибыли корпорации, которую получают акционеры как совладельцы фирмы. При голосовании на собрании акционер имеет столько голосов, сколько у него акций. Между собраниями управление фирмой осуществляется президентом, советом директоров, менеджерами.

Различают два вида акционерных обществ: закрытое акционерное общество (ЗАО) и открытое акционерное общество (ОАО). В ЗАО капитал распределён среди ограниченного круга лиц, и акции могут переходить от одного лица к другому только при согласии большинства акционеров. Такая форма бизнеса затрудняет свободный приток капиталов, но уберёжет фирму от захвата путём скупки акций. Акции ОАО продаются свободно.

**?** Какие преимущества даёт крупное предприятие? В каких отраслях малое предприятие окажется эффективнее, чем крупная корпорация?

Достоинствами акционерного общества являются высокая надёжность, стабильность работы предприятия. Отсюда — больше возможность взять кредит на развитие, возможность проведения научно-исследовательских работ (НИР) с привлечением хороших профессионалов, возможность проведения маркетинговых исследований и дорогостоящей рекламы. При необходимости акционерное общество может осуществить дополнительную эмиссию (выпуск) акций и привлечь дополнительные инвестиции. АО может существовать неограниченно долгое время: известны, например, такие долгожители, как «Зингер» — немецкий производитель швейных машин (существует более 200 лет), Proctor & Gamble (более 130 лет) и др. Первых акционеров уже нет в живых, а фирма продолжает существовать. Чтобы передать свои права владения акционерным обществом, акционеру достаточно продать (или подарить) акции. Акционерное общество имеет ограниченную ответственность, поэтому акционеры не должны отвечать по долгам АО, они рискуют только той частью средств, которую вложили в покупку акций.

Крупная фирма имеет возможность обеспечить специализацию труда и производства, использовать высокопроизводительное автоматизированное оборудование и организовать поточное производство. Она занимает более выгодные позиции в конкурентной борьбе. На крупном предприятии легче утилизировать отходы, изготавливать из них побочную продукцию.

Однако и акционерное общество имеет недостатки. Такую фирму очень сложно и дорого организовать, требуются услуги специалистов (юристов, экономистов) для оформления всех документов, необходимых



для регистрации фирмы. Есть опасность «размывания» прав собственности в случае дополнительного выпуска акций, поскольку доля акций прежних акционеров уменьшается, если новые акции купят другие акционеры. Отсутствует коммерческая тайна: чтобы прежние и будущие акционеры имели доступ к финансовым результатам фирмы, акционерное общество должно ежегодно в открытой печати (в газетах) публиковать основные показатели фирмы. Эти цифры становятся доступными не только акционерам, но и конкурентам.

Управлять такой крупной фирмой сложно, оперативное управление отделено от собственников, его осуществляют наёмные менеджеры. Бюрократизация, многоступенчатость управления, ослабление контроля могут привести к снижению эффективности работы фирмы. Ещё один недостаток — акционеры платят двойной налог: прибыль фирмы облагается налогом, затем оставшаяся прибыль, направленная на выплату дивидендов, ещё раз облагается налогом, уже как доход акционеров.

Таким образом, нельзя однозначно ответить на вопрос, какая форма организации бизнеса лучше. При выборе формы бизнеса следует учитывать сферу будущей деятельности, её особенности, масштабы, размер стартового капитала, а также основные преимущества и недостатки каждой формы организации бизнеса.

Ниже дана сравнительная характеристика индивидуального предприятия, ООО и акционерного общества.

#### Преимущества и недостатки форм организации бизнеса

Критерии сравнения	ИП	ООО	АО
Простота организации	+	+	-
Свобода действий	+	-	-
Разделение труда	-	+	+
Гибкость управления	+	-	-
Возможность рекламы	-	-	+
Возможность НИР	-	-	+
Ограниченная ответственность	-	+	+
Стабильность работы	-	-	+



Окончание

Критерии сравнения	ИП	ООО	АО
Доступность кредита	-	-	+
Опасность конфликтов	-	+	-
Утечка информации	-	+	+
Ограничение размеров фирмы	+	+	-
Надо делиться прибылью	-	+	+
Ограничение срока существования	+	+	-
Двойное налогообложение	-	-	+

В России на 1 января 2007 г. общее количество организаций достигло 4,506 млн. Из них подавляющее большинство (80,7 %) относится к частной форме собственности, 9,2 % юридических лиц имеют государственную (3,3 %) или муниципальную (5,9 %) формы собственности, в собственности общественных и религиозных организаций находятся 5,3 % организаций, а остальные принадлежат к смешанной форме собственности.

### Выводы

- Фирма затрачивает факторы производства для создания благ с целью получения прибыли.
- Предприятия отличаются по организационно-правовой форме, размерам, структуре продукции.
- Каждая форма организации бизнеса имеет свои преимущества и недостатки.

### Основные понятия

Бизнес  
 Предпринимательство  
 Предприятие  
 Фирма  
 Единоличное владение  
 Товарищество  
 Общество с ограниченной ответственностью



Акционерное общество

Ответственность ограниченная

Ответственность неограниченная

Юридическое лицо

### Вопросы и задания

1. Является ли предпринимательская деятельность разновидностью бизнеса? «Не было бы риска — не было бы и прогресса». Как вы считаете, эти слова В. Вересаева больше относятся к предпринимательству или к бизнесу?
2. Что такое фирма? Может ли индивидуальный предприниматель называть своё дело фирмой?
3. Объясните, в чём отличие ограниченной ответственности от неограниченной.
4. Сравните ООО и АО: в чём каждая из этих форм бизнеса имеет преимущества, а в чём — недостатки?
5. При какой форме бизнеса легче передать права владения фирмой?
6. Какая форма является самой распространённой? Почему?
7. Что (кто) является высшим органом управления акционерным обществом?
8. Какая форма имеет самый большой оборот капитала?
9. В каких предприятиях, в основном, проводятся научно-исследовательские работы?

## § 9. Экономика фирмы

Главная функция фирмы — производить товары и услуги для удовлетворения спроса потребителей. В процессе производства фирмы используют факторы производства.

**?** Какие четыре фактора должна приобрести фирма для производства товаров и услуг?

Осуществляя хозяйственную деятельность, фирма получает доходы и несёт расходы. Разность между этими величинами составляет прибыль, которая и является главной экономической целью фирмы. Конечно, фирме было бы выгодно максимизировать прибыль, а для этого доходы должны как можно больше превышать расходы. Из этого параграфа вы узнаете, как определяются доходы фирмы, из чего складываются расходы и почему далеко не всем фирмам удаётся работать с высокой прибылью.



## 1. Выручка, издержки и прибыль фирмы

Как формируется доход фирмы? Фирма использует трудовые, земельные, капитальные и предпринимательские ресурсы, превращая их в товары и услуги. Этот процесс называется *производством*. Общее количество товаров или услуг, произведённых фирмой в единицу времени, — **общий продукт** —  $Q$  (quantity).

Если общий продукт  $Q$  будет продан фирмой по цене  $P$ , то фирма получит выручку  $R$ . Это и есть доход фирмы. **Выручка** фирмы — это стоимость всей произведённой продукции:

$$R = P \times Q$$

где  $P$  — цена единицы продукта.

Покупая необходимые факторы производства, фирма несёт издержки. **Издержки фирмы** — денежная оценка затрат всех факторов, участвующих в производстве готовой продукции. Напомним, что для производства должны быть задействованы четыре группы факторов: труд, земля, капитал, предпринимательство.

Средства, которые остаются у предпринимателя от выручки (дохода) после оплаты всех издержек, называются **прибылью**. Прибыль определяется как разница между выручкой фирмы и общими издержками:

$$\text{Прибыль} = \text{Выручка} - \text{Издержки}$$

Если выручка превышает общие издержки, фирма работает с прибылью. Если выручка меньше общих издержек, фирма убыточна. Чтобы иметь прибыль, фирма должна стремиться к увеличению выручки и снижению затрат.

**Пример.** Фирма собирает велосипеды. За месяц рабочие этой фирмы могут собрать 4000 велосипедов стоимостью 5000 рублей каждый.

В этом примере общий продукт равен 4000 ед., выручка за месяц равна:

$$R = 5000 \times 4000 = 20\,000\,000 \text{ р. (20 млн р.)}$$

Прежде чем подсчитывать прибыль, фирма должна оценить все свои издержки (стоимость комплектующих изделий, заработную плату рабочих, плату за помещение и др.) Подробнее виды издержек будут рассмотрены в следующем разделе. Допустим, все издержки составили 15 млн рублей. Тогда прибыль фирмы составит:

$$\Pi = 20 - 15 = 5 \text{ (млн р.)}$$



Если бы издержки фирмы оказались равными 22 млн рублей, то фирма понесла бы убыток в сумме 2 млн рублей:

$$\Pi = 20 - 22 = -2 \text{ (млн р.)}$$

## 2. Виды издержек фирмы

Существуют различные виды издержек фирмы. Есть издержки, величина которых не зависит от того, сколько единиц продукции будет произведено. Например, здание, в котором располагаются производственные мощности, требуется в любом случае, плата за это здание — величина постоянная. Если фирма берёт кредит в банке, то процент по этому кредиту зависит от срока кредита, суммы кредита, но не зависит от объёма выпуска продукции данной фирмой. Сколько бы единиц продукции фирма ни выпускала, процент по кредиту имеет фиксированную величину.

Так же обстоит дело со страховыми взносами: когда фирма страхует своё имущество, то размер регулярных взносов зависит не от того, сколько единиц продукции будет выпускать фирма, а от стоимости застрахованного имущества, срока страхования и т. п. Все приведённые примеры относятся к постоянным издержкам.

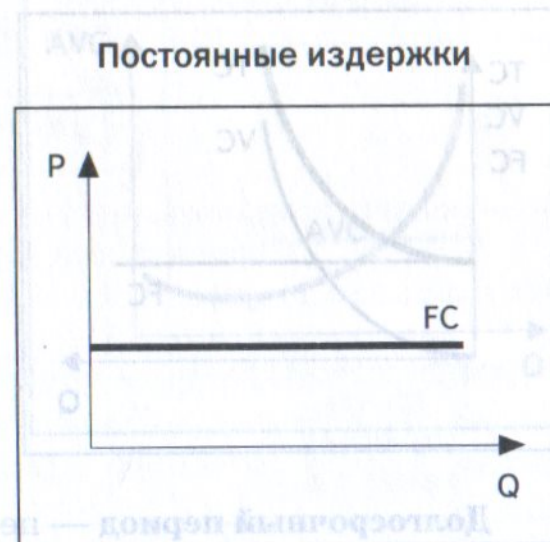
**Постоянные издержки** не зависят от объёма произведённой продукции. Они связаны с самим существованием производства и должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит. Они обозначаются **FC** (fixed cost) и графически изображаются в виде горизонтальной линии: при любом значении количества продукции  $Q$  эти издержки имеют одинаковую величину, в том числе и при  $Q = 0$ .

Постоянными издержками могут быть:

- плата за помещение;
- плата за лицензию;
- зарплата аппарата управления;
- охрана помещения;
- процент банку за кредит;
- страховые взносы и пр.

**Переменные издержки** — издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объёма производства.

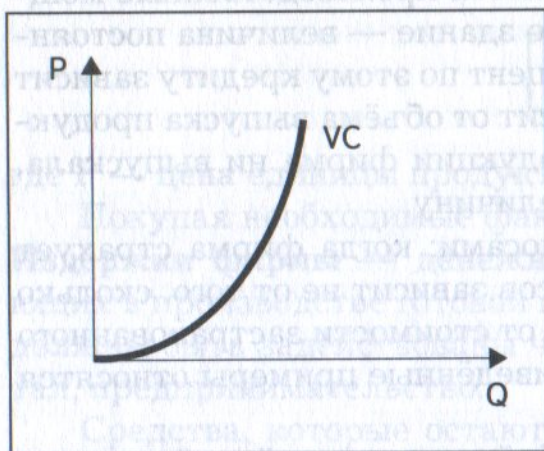
Например, если фирма производит столы, то с увеличением количества произведённых столов увеличивается количество использованной древесины. Стоимость потреблённой элек-





троэнергии также будет расти, если включаются дополнительные станки. Заработная плата рабочих со сдельной оплатой труда увеличивается, если растёт количество произведённых ими столов. Переменные издержки обозначаются  $VC$  (variable cost) и графически изображаются возрастающей кривой: чем больше величина выпуска продукции  $Q$ , тем больше значение переменных издержек  $VC$ . Если фирма ничего не производит ( $Q = 0$ ), то затраты на древесину, на оплату труда рабочих и т. п. равны нулю ( $VC = 0$ ).

### Переменные издержки



Переменными издержками могут быть:

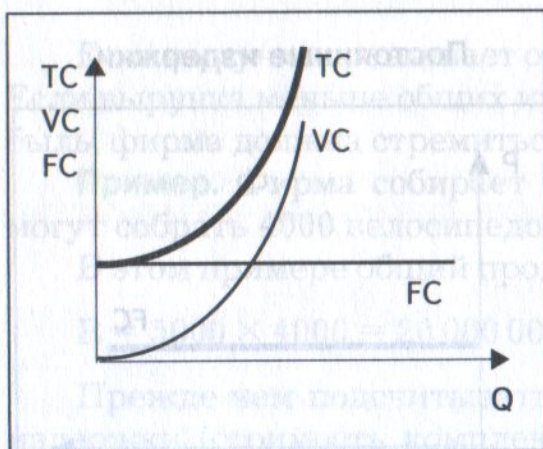
- плата за сырьё и материалы;
- зарплата рабочих;
- плата за электроэнергию;
- плата за транспортные услуги и др.

**Общие издержки** —  $TC$  (total cost) — сумма постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC$$

Графически общие издержки изображаются как сумма графиков постоянных и переменных издержек.

### Общие издержки



Необходимо оговориться, что важную роль в разделении издержек на постоянные и переменные играет фактор времени. Существуют понятия краткосрочного периода времени и долгосрочного периода времени. Эти понятия не связаны с календарными сроками, такими как месяц или год. Понятия «краткосрочный» и «долгосрочный период» зависят от того, как изменяются факторы производства.

**Краткосрочный период** — период, в течение которого одни факторы являются постоянными, а другие — переменными.

**Долгосрочный период** — период, в течение которого все факторы производства являются переменными.



### 3. Средние издержки

Общие издержки отражают затраты фирмы на производство всей продукции. А во что обходится фирме производство одной единицы продукции? Таким показателем являются средние издержки. Величина средних издержек представляет большой интерес для предпринимателя: сравнивая средние издержки с ценой продукции, он может оценить свою прибыль от каждого выпущенного товара.

Поскольку в краткосрочном периоде издержки фирмы подразделяются на постоянные и переменные, то предприниматель может рассчитать средние постоянные и средние переменные издержки.

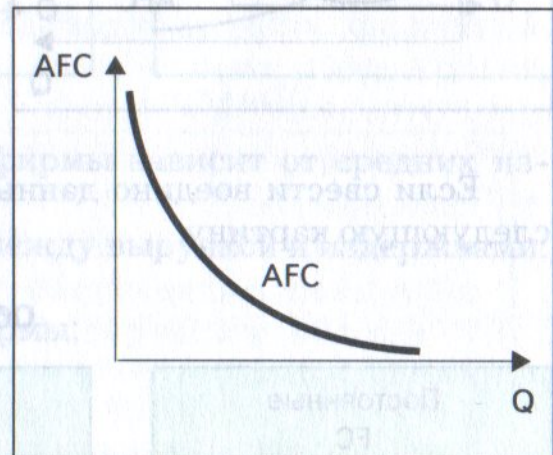
**Средние издержки** — издержки фирмы, приходящиеся на одну единицу продукции.

**Средние постоянные издержки** — **AFC** (average fixed cost) — постоянные издержки в расчёте на одну единицу продукции:

$$AFC = FC : Q$$

где  $FC$  — величина постоянная, а  $Q$  — переменная.

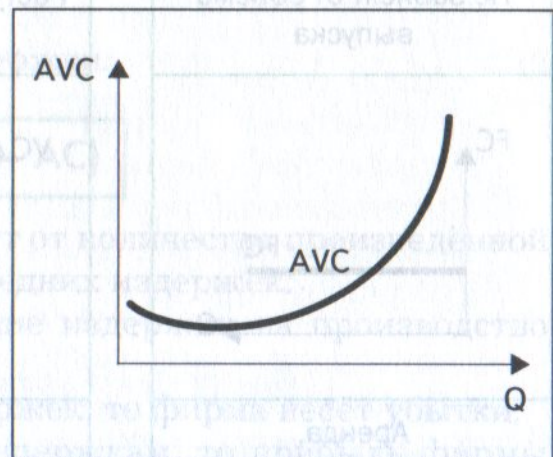
Графически средние постоянные издержки изображаются гиперболой. С ростом выпуска продукции  $AFC$  снижаются.



**Средние переменные издержки** — **AVC** (average variable cost) — переменные издержки на одну единицу продукции:

$$AVC = VC : Q$$

Графически  $AVC$  изображаются кривой, которая по мере роста выпуска  $Q$  сначала снижается, затем возрастает.



Почему бы фирме не установить цену заледяно выше, чем средние издержки, и тем самым обеспечить себе высокую прибыль?

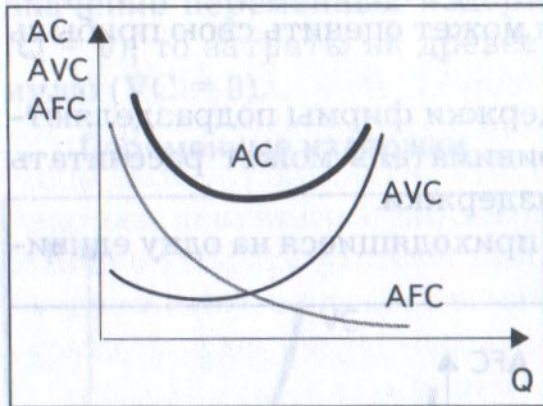


**Средние общие издержки** — **АС** (average total cost) — стоимость производства одной единицы продукции:

$$AC = TC : Q$$

или

$$AC = AFC + AVC$$



Графически АС — это сумма графиков AFC и AVC. Кривая АС похожа на параболу, которая по мере роста выпуска  $Q$  сначала снижается, затем возрастает. Такая форма кривой говорит о том, что при определенном значении выпуска продукции  $Q$  уровень средних общих издержек будет минимальным.

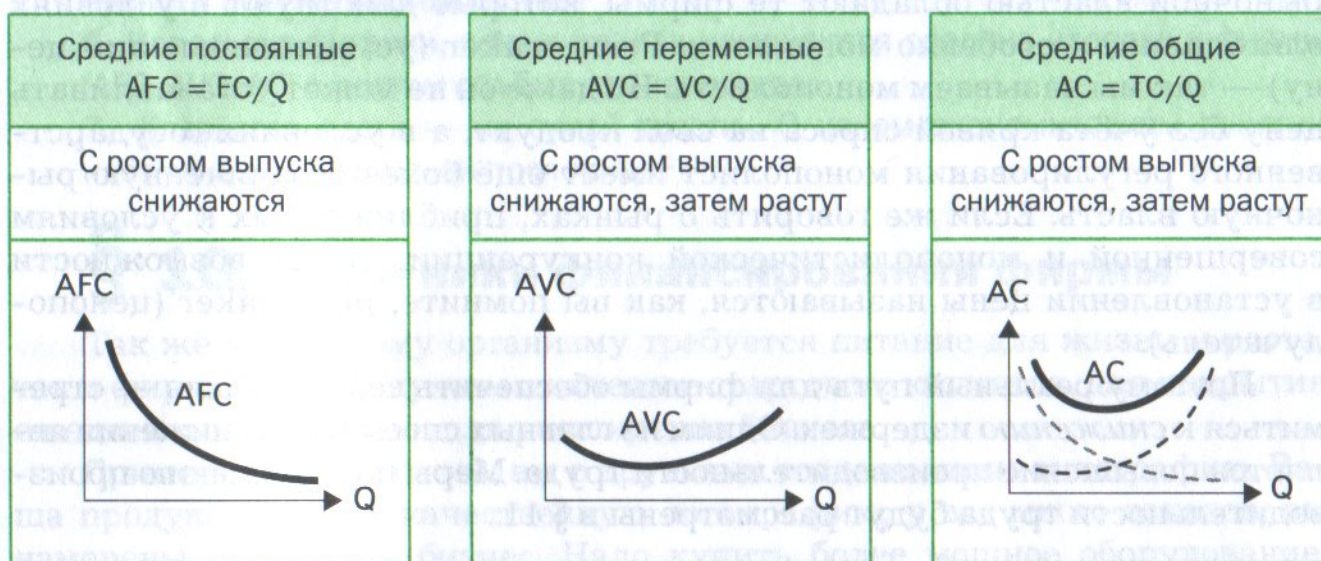
Если свести воедино данные по разным видам издержек, то получим следующую картину.

### Общие издержки

Постоянные FC	Переменные VC	Общие TC
Не зависят от объема выпуска	Растут с ростом выпуска	Растут с ростом выпуска $TC = FC + VC$
Аренда, страховка, охрана и др.	Материалы, транспорт, зарплата и др.	Сумма всех издержек



## Средние издержки



Рассмотрим, каким образом прибыль фирмы зависит от средних издержек.

Напомним, что прибыль есть разность между выручкой и издержками:

$$\Pi = R - TC \quad \text{где } R \text{ — выручка фирмы;}$$

$$R = P \times Q$$

$$TC = AC \times Q \quad \text{где } TC \text{ — общие издержки.}$$

Тогда  $\Pi = P \times Q - AC \times Q$ ;  $\Pi = Q (P - AC)$

Таким образом, прибыль фирмы зависит от количества произведённой продукции и соотношения цены товара и средних издержек:

- если цена товара превышает средние издержки на производство этого товара, то фирма получает прибыль;
- если цена товара не покрывает издержек, то фирма несёт убытки;
- если цена товара равна средним издержкам, то прибыль фирмы равна нулю, вся выручка от продажи товара уходит на оплату затрат фирмы.

Почему бы фирме не поставить цену заведомо выше, чем средние издержки, и тем самым обеспечить себе высокую прибыль?



Здесь нам придётся вспомнить тему конкуренции. Мы говорили, что рыночной властью обладают те фирмы, которые действуют в условиях олигополии, и особенно монополии. Price-maker (устанавливающий цену) — так мы называем монополиста. Но даже он не может устанавливать цену без учёта кривой спроса на свой продукт, а в условиях государственного регулирования монополист имеет ещё более ограниченную рыночную власть. Если же говорить о рынках, приближённых к условиям совершенной и монополистической конкуренции, то их возможности в установлении цены называются, как вы помните, price-taker (ценополучатель).

Поэтому реальный путь для фирмы обеспечить себе прибыль — стремиться к *снижению* издержек. Одним из главных способов их снижения является повышение производительности труда. Меры по повышению производительности труда будут рассмотрены в § 11.

### Выводы

- Главная цель фирмы — прибыль. Прибыль равна выручке минус издержки производства.
- Издержки фирмы — это денежная оценка затрат всех факторов, участвующих в производстве готовой продукции.
- Реальный путь для фирмы обеспечить себе прибыль — стремиться к снижению издержек.

### Основные понятия

Выручка фирмы  
 Прибыль фирмы  
 Издержки фирмы  
 Постоянные издержки  
 Переменные издержки  
 Краткосрочный период  
 Долгосрочный период  
 Средние издержки

### Вопросы и задания

1. Как связаны между собой показатели: прибыль, выручка, издержки? Какой из этих показателей не зависит от цены товара?
2. В каком случае фирма получит прибыль?
3. Какой период считается краткосрочным, а какой — долгосрочным?
4. Какие издержки относятся к постоянным? Как постоянные издержки зависят от объёма производства?



5. Какие издержки относятся к переменным? Как переменные издержки зависят от объёма производства?

6. Используя графики, покажите, как изменяются средние издержки фирмы (AFC, AVC, AC) с ростом объёма производства.

7. «Хозяйство вести — не сумой трясти». О каком экономическом понятии идёт речь в этой русской поговорке?

## § 10. Источники финансирования фирмы

Так же как живому организму требуется питание для жизни и роста, так и фирмам деньги нужны в качестве стартового капитала, для покрытия ежедневных расходов и для расширения бизнеса.

**Пример.** Предположим, вы с друзьями создали мини-типографию. Ваша продукция имеет качественную полиграфию, у вас много заказов, вы намерены расширять бизнес. Надо купить более мощное оборудование, расходные материалы, а в перспективе — арендовать дополнительную площадь и нанять новых сотрудников. Несмотря на то что сегодня вы имеете приличную прибыль, этой прибыли недостаточно для ваших новых планов. Нужны дополнительные источники финансирования.

Возможен и менее оптимистичный вариант.

Вам наверняка знакома ситуация, когда в город приезжают продавцы из соседних стран с дешёвым и не всегда качественным товаром. Представьте, что это небольшой городок с единственной фабрикой, производящей, например, обувь. Если местные жители станут покупать дешёвую импортную обувь, что станет с этой фабрикой? Как изменится её выручка, зарплата рабочих, прибыль? Какие меры может предпринять руководство фабрики, чтобы выйти из этой ситуации? Фабрике придётся искать деньги для выплаты зарплаты рабочим, расчётов с поставщиками, а также для переоборудования своего производства.

### 1. Внутренние и внешние источники финансирования

**Внутренние** средства формируются в результате хозяйственной деятельности фирмы, выручка образуется от продажи товаров и услуг. Средства, остающиеся от выручки после оплаты расходов, представляют собой прибыль фирмы. Часть прибыли, которую владельцы опять вкладывают в дело, называется *накопленной* (нераспределённой) *прибылью*.

Другим источником внутренних средств является амортизационный фонд. **Амортизация** — стоимость замены изнашивающегося оборудования, машин, зданий. Эти средства включаются в состав издержек и накапливаются в специальном фонде, чтобы фирма имела возможность по истечении



срока службы оборудования заменить его на новое. Величина ежегодных амортизационных отчислений постоянна.

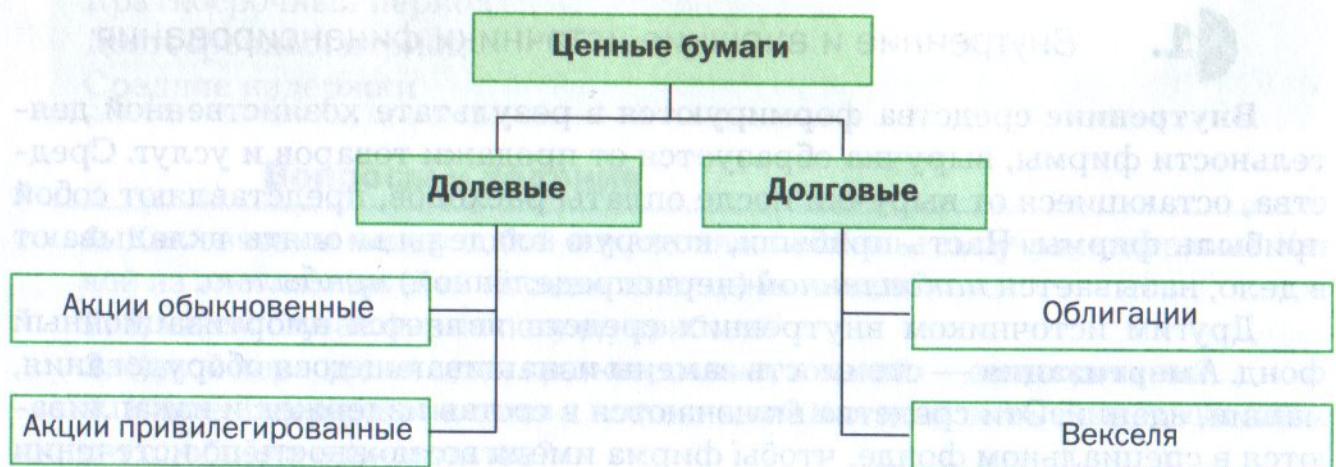
Внешние источники финансирования необходимы любой, даже достаточно успешной фирме как в начале бизнеса, так и для расширения предприятия. В качестве **внешних источников** фирмы могут рассматриваться кредиты, продажа акций или привлечение дополнительного капитала инвесторов, получение бюджетных средств для поддержки важных для государства проектов или финансирования низкоприбыльных, но необходимых стране производств.

Заёмными средствами могут быть кредиты. Кроме кредитов банковских возможны коммерческие кредиты. **Коммерческий кредит** — предоставление ресурсов в долг одним предприятием другому на условиях оплаты сегодняшней покупки в будущем.

Продажа облигаций — ещё один внешний источник финансирования. Использование внешних источников финансирования делает фирму зависимой от кредиторов. Это снижает финансовую устойчивость фирмы. Считается, что фирма будет достаточно устойчива, если доля внутренних источников финансирования не ниже 70 %.

## 2. Виды ценных бумаг

**Ценная бумага** — денежный документ, удостоверяющий имущественное право или отношение займа. Различают ценные бумаги долевые и долговые. *Долевые* бумаги удостоверяют, что владелец получает долю в имуществе компании. К долевым ценным бумагам относятся акции. *Долговые* бумаги не дают владельцу право владения компанией, они удостоверяют отношение долга (владелец ценной бумаги дал деньги в долг фирме). К долговым ценным бумагам относятся облигации, векселя.





**Акция** — доленая ценная бумага, которая даёт право на долю в капитале фирмы и на получение дохода из прибыли этой фирмы в виде дивиденда. Акция может быть обыкновенной или привилегированной. Что мы покупаем, приобретая акцию?

Приобретая **обыкновенную акцию**, владелец получает следующие права:

1. Право на управление компанией. Акционер участвует в работе высшего органа управления акционерным обществом — общем собрании акционеров. Он имеет право голоса при принятии важнейших управленческих решений по работе фирмы, причём количество его голосов равно количеству акций, которыми он владеет.

2. Право на получение части прибыли фирмы — дивиденда. Вопрос о выплате дивиденда, определении его размера решается на общем собрании акционеров: какую часть прибыли направить на выплату дивидендов, а какую — оставить как накопленную прибыль и использовать для дальнейшего развития фирмы. По итогам голосования может оказаться, что доля прибыли, выплаченная в качестве дивидендов, будет очень мала или даже равна нулю при наличии сколько угодно большой прибыли. Такая ситуация возможна, если большинство акционеров заинтересовано в интенсивном развитии фирмы.

3. В случае банкротства фирмы — право на получение части имущества фирмы.

4. Право на получение информации о деятельности фирмы.

Приобретая **привилегированную акцию** (префакцию), владелец получает следующие права:

1. Право на получение фиксированного размера дивиденда.

2. В случае банкротства фирмы — первоочередное право на получение части имущества фирмы.

3. Право на получение информации о деятельности фирмы.

Обратите внимание, что владелец привилегированной акции не имеет права участвовать в управлении акционерным обществом: привилегированная акция является «безголосой».

**Облигация** — долговая ценная бумага, которая удостоверяет долг фирмы, даёт право на получение процента и возврат всей суммы долга по истечении срока. Фирма является должником по отношению к владельцу облигации. Купив облигацию, владелец приобретает следующие права:

1. Право на безусловный возврат всей суммы по истечении срока. В отличие от акции, которая является бессрочной ценной бумагой, облигация, как правило, выпускается на определённый срок.

2. Право на получение процента. Это плата фирмы владельцу облигации за предоставленную в долг сумму денег.



3. В случае банкротства фирмы — первоочередное право на часть имущества (их претензии будут удовлетворены прежде, чем претензии акционеров).

Если корпорация не сможет выполнить обязательства по отношению к своему кредитору, она автоматически признаётся банкротом.

### 3. Надёжность и доходность ценных бумаг

? Что выгоднее иметь: акцию или облигацию?

На этот вопрос можно ответить, сравнивая степень надёжности и доходности ценных бумаг.

Сравним уровень доходности бумаг. По обыкновенной акции владелец может получить дивиденд, размер которого зависит от величины прибыли корпорации и от решения собрания акционеров. Это может быть, например, 20 % от номинальной стоимости акции. Но прибыли может и не быть, или при её наличии акционеры могут проголосовать за то, чтобы всю прибыль направить на развитие акционерного общества. Таким образом, доход владельца обыкновенной акции может быть и большим, и нулевым, т. е. доходность высокая, а надёжность получения дохода низкая. Это достаточно «рисковая» ценная бумага.

Владелец привилегированной акции получит фиксированный размер дивиденда, например 10 %, но не больше, чем указано в акции, даже при наличии большой прибыли у фирмы. Следовательно, доходность такой акции ниже, чем обыкновенной, но надёжность получения дохода выше.

Доходность облигации ещё ниже, чем привилегированной акции. Но гарантии получения этого дохода очень высоки. Процент по облигации выплачивается не из прибыли, как дивиденды, а включается в состав издержек фирмы, поэтому не зависит от наличия прибыли.

Таким образом, если человек хочет рисковать, по принципу «всё — или ничего», ему лучше вложить средства в покупку обыкновенных акций. Тот, кто не хочет рисковать, а намерен надёжнее вложить свои деньги, выбирает покупку облигаций. Между этими крайними позициями занимают место привилегированные акции. Напомним, что в случае банкротства первоочередное право на получение части активов фирмы имеют владельцы облигаций, за ними — владельцы префакций, а владельцам обыкновенных акций, которые будут в этой очереди последними, может ничего не достаться. Это обстоятельство также повышает надёжность вложений в облигации.

Ценные бумаги продаются на фондовом рынке. **Фондовый рынок** — система экономических отношений между покупателями и продавцами ценных бумаг. Специфика этого рынка в том, что товаром являются эмиссион-



ные ценные бумаги. **Эмиссия** — выпуск в обращение ценных бумаг. Эмиссия может быть частной или государственной. Частную эмиссию акций и облигаций осуществляют акционерные общества. Государство, в свою очередь, эмитирует облигации государственных займов, например государственные краткосрочные облигации (ГКО). В России фондовый рынок регулируется Законом РФ от 1996 г. «О рынке ценных бумаг».

**?** Почему в России облигации частных фирм стали продаваться гораздо позже, чем акции?

### Выводы

- Главным внутренним источником финансирования фирмы является накопленная прибыль, которую владельцы вкладывают в дело.
- Внешние источники финансирования необходимы любой, даже достаточно успешной фирме.
- Продажа ценных бумаг — один из важных источников финансирования. Надёжность и доходность ценных бумаг — два противоположных полюса: с ростом доходности снижается надёжность, и наоборот.

### Основные понятия

Амортизация

Кредит банковский

Кредит коммерческий

Акция обыкновенная

Акция привилегированная

Облигация

Фондовый рынок

### Вопросы и задания

1. Что является собственными, внутренними источниками финансирования фирмы?
2. Какие внешние источники финансирования может привлечь фирма?
3. Какое соотношение долей внутренних и внешних источников безопасно для фирмы в финансовом отношении?
4. Какие ценные бумаги дают владельцу долю в имуществе компании?
5. Как акционер участвует в управлении компанией?
6. В чём состоит привилегия привилегированной акции?
7. Какие права получает владелец облигации?
8. Почему облигация — более надёжная бумага, чем акция?
9. Как связаны надёжность и доходность ценных бумаг?



## § 11. Рынок труда

### 1. Особенности рынка труда

В предыдущих темах мы имели дело с рынком товаров и услуг. На этом рынке спрос на товары со стороны граждан и государства встречается с предложением со стороны бизнеса. По-иному строятся отношения на рынке труда.

На рынке труда покупатели и продавцы меняются местами: покупателями становятся фирмы, они предъявляют спрос на услуги труда, а работники, продавая эти услуги, формируют предложение труда. Обратите внимание, что на рынке труда продаётся не труд, а только услуги труда. Труд остаётся собственностью работника. Приобретение фирмой услуг труда означает наём человека на работу на определённый срок.

Рынок труда, как и любой другой рынок, характеризуется спросом, предложением, равновесной ценой. **Рынок труда** — сфера устойчивого обмена услуг труда на заработную плату между продавцами и покупателями.

**Спрос на труд** — объём услуг труда, который фирмы готовы приобрести при существующих ценах на труд. Спрос на труд имеет производный характер: спрос на труд зависит от спроса на товар, который производит данный работник. Так, если растёт спрос на жильё, то растёт и спрос на труд строителей. Если снижается спрос на отечественные автомобили, то, соответственно, снижается спрос на труд работников этой отрасли.

**Предложение труда** — объём услуг труда, который работники готовы предложить при существующих ценах на труд. Предложение труда зависит от количества трудовых ресурсов, которое, в свою очередь, связано с динамикой рождаемости населения, смертности, миграционных процессов. Уровень зарплаты также влияет на величину предложения труда. Чем выше уровень зарплаты за определённую работу, тем больше количество людей, желающих её выполнять.

Ценой услуг труда является *ставка заработной платы*, т. е. заработная плата работника за 1 час отработанного времени. Размер заработной платы человека зависит от соотношения спроса фирм на рабочую силу и её предложения и ещё от многих факторов, о которых пойдёт речь в следующем разделе.

*Равновесие на рынке труда* наступает, когда величина спроса на труд равна величине предложения труда.



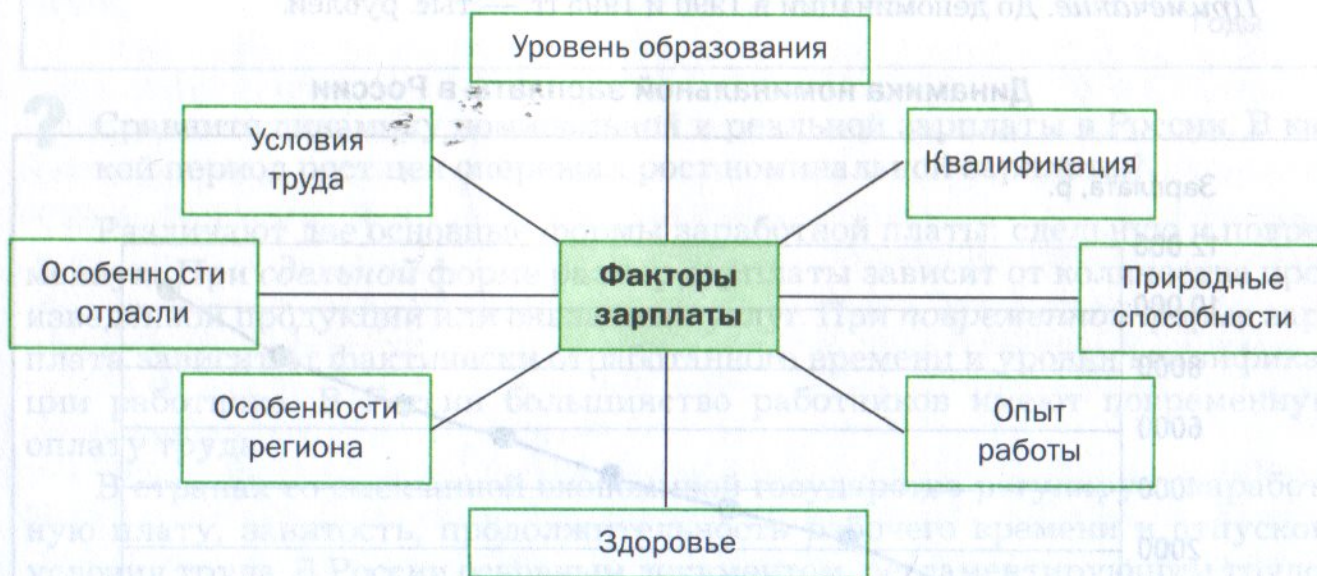
## 2. Заработная плата

Представьте себя в роли владельца фирмы. К вам приходит наняться на работу специалист, и вы должны решить: подходит вам этот человек или нет. Вы будете задавать ему какие-то вопросы, предложите заполнить анкету, попытаетесь связаться с предыдущим начальником и т. д. Что именно вы будете выяснять? Что существенно при приёме человека на работу? Почему одним дают минимальную ставку оплаты труда, а другим — сразу предлагают высокую? Очевидно, люди обладают разными качествами, как профессиональными, так и личными. Конечно, многое зависит и от того, чем именно предстоит заниматься работнику. Важна ли для фирмы его внешность, одежда, манера поведения или достаточно того, что у него большой опыт работы в данной сфере? Как насчёт чувства юмора или хобби? Важен ли диплом с отличием? А умение ладить с людьми?

Прежде всего, уровень заработной платы работника связан с его личными качествами, так называемым *человеческим капиталом*. Ценность работника определяется его природными способностями, уровнем его образования, квалификацией, опытом работы, здоровьем, духовным богатством.

Но не только от личных качеств зависит заработная плата. Есть ещё ряд факторов, определяющих уровень зарплаты: особенности региона, специфика отрасли, условия труда и др.

Факторы, влияющие на заработную плату, представим в виде схемы.



Следует различать номинальную и реальную зарплату. Судить о размере заработка можно только по уровню реальной заработной платы, которая учитывает уровень инфляции в стране.



**Номинальная** заработная плата — это сумма денег, получаемая за труд в течение определённого периода времени.

**Реальная** заработная плата показывает, какое количество товаров и услуг можно приобрести на номинальную заработную плату. Реальная зарплата равна номинальной зарплате, делённой на индекс цен:

$$\text{Реальная зарплата} = \text{Номинальная зарплата} : \text{Индекс цен}$$

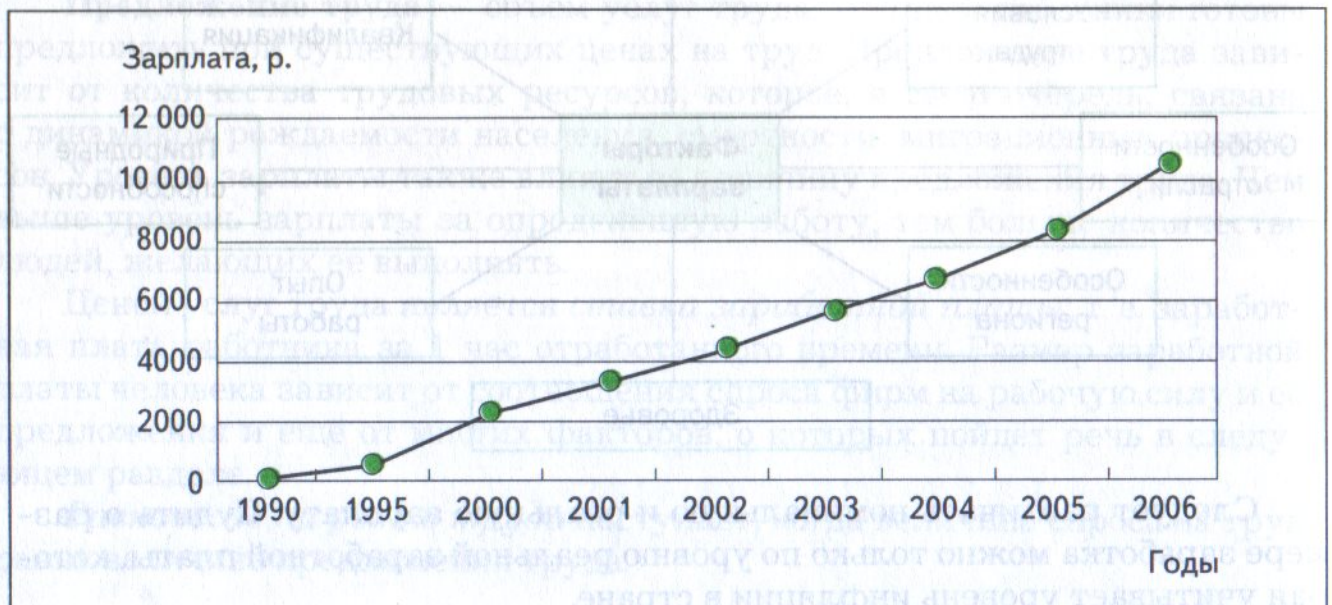
Если в стране высокая инфляция, то номинальная заработная плата значительно отличается от реальной заработной платы. Покупательная способность денег падает, и даже при высокой номинальной зарплате доступным становится всё меньшее количество благ. При низком уровне инфляции покупательная способность денег возрастает, при той же номинальной зарплате нам становится доступно большее количество товаров и услуг.

#### Среднемесячная начисленная номинальная зарплата в России

Годы	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Номинальная зарплата, р.	0,303	472,4	2223,4	3240,4	4360,3	5498,5	6739,5	8554,9	10 727,7

*Примечание.* До деноминации в 1990 и 1995 гг. — тыс. рублей.

#### Динамика номинальной зарплат в России

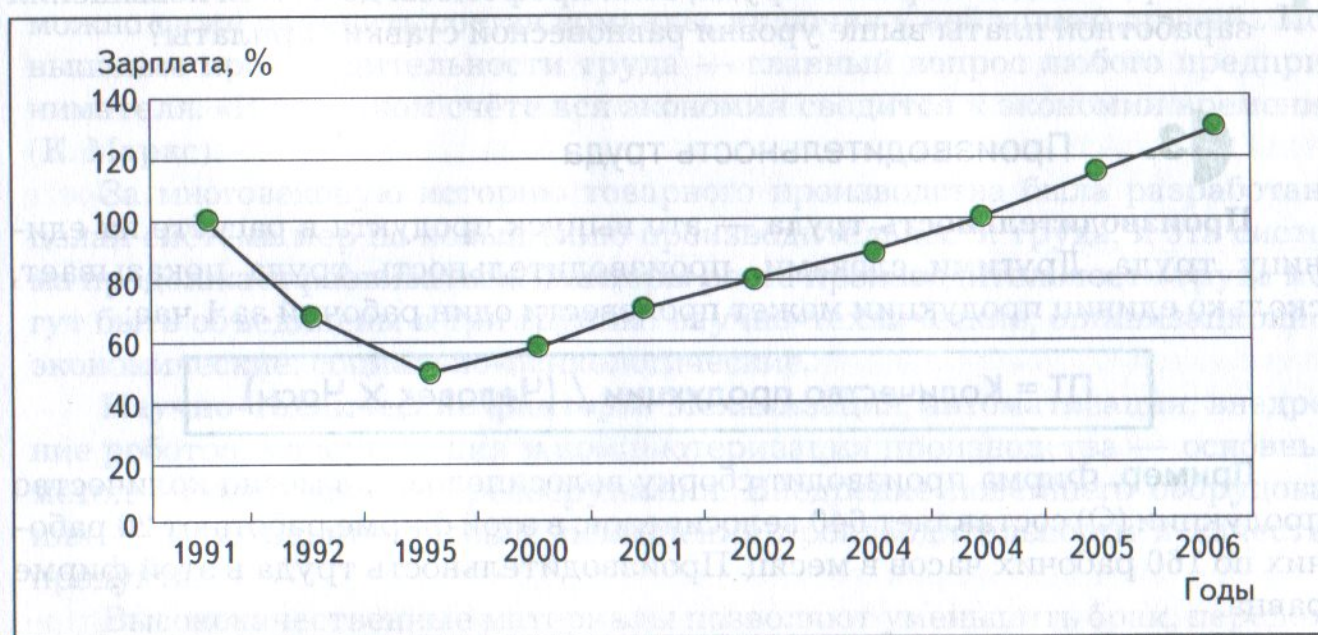




## Динамика реальной заработной платы в России

Годы	1991	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2004	2006
Реальная начисленная заработная плата, %	100	67	48	58	70	81	90	100	113	128

## Динамика реальной заработной платы в России



? Сравните динамику номинальной и реальной заработной платы в России. В какой период рост цен опережал рост номинальной заработной платы?

Различают две основные формы заработной платы: сдельную и повременную. При *сдельной* форме размер заработной платы зависит от количества произведённой продукции или оказанных услуг. При *повременной* форме заработная плата зависит от фактически отработанного времени и уровня квалификации работника. В России большинство работников имеют повременную оплату труда.

В странах со смешанной экономикой государство регулирует заработную плату, занятость, продолжительность рабочего времени и отпусков, условия труда. В России основным документом, регламентирующим трудовые отношения, является Трудовой кодекс (ТК РФ).

? Может ли государство регулировать трудовые отношения в коммерческих фирмах?



Рабочие отдельных отраслей объединяются в профессиональные союзы. **Профсоюзы** — организации, представляющие интересы работников при проведении переговоров относительно заработной платы, дополнительных льгот и условий работы. Между наёмными работниками и работодателями веками шла непримиримая борьба. Порой и сегодня даже в странах с развитой демократией борьба на рынке труда принимает ожесточённые формы. Задачами профсоюзов являются улучшение условий труда, обеспечение безопасности труда и повышение заработной платы.

? Что произойдёт на рынке труда, если профсоюзы добьются повышения заработной платы выше уровня равновесной ставки зарплаты?

### 3. Производительность труда

**Производительность труда** — это выпуск продукта в расчёте на единицу труда. Другими словами, производительность труда показывает, сколько единиц продукции может произвести один рабочий за 1 час:

$$\text{ПТ} = \text{Количество продукции} / (\text{Человек} \times \text{Часы})$$

**Пример.** Фирма производит сборку велосипедов, и в месяц количество продукции ( $Q$ ) составляет 640 велосипедов; в этой фирме работают 20 рабочих по 160 рабочих часов в месяц. Производительность труда в этой фирме равна:

$$\text{ПТ} = 640 \text{ велосипедов} : (20 \text{ чел.} \times 160 \text{ ч}) = 0,2 \text{ (вел. / (чел.} \times \text{ч))}.$$

Если фирма производит несколько видов товаров, то производительность труда оценивается стоимостью всей продукции, произведённой в среднем одним рабочим в час. Другими словами, следует оценить, какую сумму составляет выработка одного рабочего в час:

$$\text{ПТ} = (P_1 Q_1 + P_2 Q_2 + \dots) : (\text{чел.} \times \text{ч}).$$

Например, фирма производит сборку велосипедов и роликовых коньков. Мы не можем складывать велосипеды с роликами, но можем сложить стоимость этих товаров. Если фирма продаёт в месяц 400 велосипедов по цене 8000 р. и 800 пар роликов по цене 4000 р. и в этой фирме работают 40 рабочих по 160 часов в месяц, то производительность труда равна:

$$\text{ПТ} = (8000 \times 400 + 4000 \times 800) : (40 \times 160) = 1000 \text{ (р./ (чел.} \times \text{ч))}.$$

Если фирма сможет увеличить производительность труда, то возрастет её выручка, а следовательно и прибыль. Что можно предпринять, чтобы повысить выработку одного рабочего?



**Пример.** Представьте, что вы украшаете свой класс новогодними гирляндами собственного производства. Для этого образована команда, в которой каждый делает свою гирлянду от начала до конца. Но время старшеклассника дорого. Что можно сделать для ускорения этой работы? Вероятно, вы постепенно придёте к тому, чтобы один работал ножницами, другой клеил и т. д. Тогда вы заметите, что в результате разделения труда возросла не только скорость выполнения операций, но и качество гирлянд стало выше. Можно делать однотипные гирлянды, т. е. пойти по пути специализации. Кроме того, можно использовать более качественные материалы, ножницы, клей; можно включить приятную функциональную музыку, можно даже изменить состав команды, включив в неё только друзей... Повышение производительности труда — главный вопрос любого предпринимателя. «В конечном счёте вся экономия сводится к экономии времени» (К. Маркс).

За многовековую историю товарного производства была разработана целая система мер по повышению производительности труда, и эта система продолжает развиваться. Факторы роста производительности труда могут быть объединены в три группы: научно-технические; организационно-экономические; социально-психологические.

**Научно-технические факторы.** Механизация, автоматизация, внедрение роботов, модернизация и компьютеризация производства — основные методы технического перевооружения. Внедрение новейшего оборудования — необходимое условие повышения производительности и качества продукта.

Высококачественные материалы позволяют уменьшить брак, переделки и возврат товара. Это не только снижает издержки производства, но и повышает репутацию фирмы.

Внедрение новых продуктов и новых производственных технологий, полученных в результате научно-исследовательских работ, могут повысить производительность труда и позволить фирме повысить заработную плату сотрудникам, дивиденды акционерам, расширить производство, сохраняя или даже снижая при этом уровень цен. Использование патентов на изобретения, рационализаторские предложения — неременное условие конкурентоспособности фирмы.

**Организационно-экономические факторы.** Современные конвейеры, мощные сборочные линии отличаются высокой точностью расчётов каждой операции. Производство с использованием новейших технологий является самым продуктивным фактором повышения производительности. И наоборот, устаревшая стратегия организации производства может быть причиной недостаточно высокого уровня производительности труда.



В основе научной организации труда лежит специализация и разделение труда. *Специализация* — это использование ресурсов для производства определённых товаров. *Разделение труда* — это разделение процесса производства на ряд отдельных этапов, выполняемых разными производителями.

Создание благоприятных условий труда — также один из важных и общепризнанных способов повышения производительности.

Умелые действия менеджера могут не только спасти фирму, находящуюся на грани банкротства, но и вывести её в число лидеров отрасли. Без высокого профессионализма менеджеров самое современное оборудование и новейшие материалы будут бесполезными.

Чёткие стандарты качества продукции позволяют предупредить ошибки производства, а не искать их в готовой продукции. Когда рабочие вовлечены в процесс контроля за качеством продукции, сами делают контрольные измерения, они больше заинтересованы в повышении качества своего труда.

**Социально-психологические факторы.** Для достижения высоких стандартов качества продукции требуется хорошее образование и профессиональная подготовка молодёжи, регулярное повышение квалификации и переподготовка работников со стажем.

Создание атмосферы творчества, материальное и моральное стимулирование изобретателей и рационализаторов производства из числа инженерно-технических работников и рабочих — один из самых современных способов повышения производительности труда.

Важным фактором является социально-психологический климат. Фирма может быть успешной при условии, что установлены отношения партнёрства между сотрудниками, руководителями и служащими. Конфликты могут быть серьёзной причиной снижения производительности.

Обратите внимание, что проблемами повышения производительности труда занимаются люди самых разных профессий: инженеры, учёные, экономисты, менеджеры, социологи, психологи. От того, насколько подробно будут изучены факторы повышения производительности труда, насколько комплексно будут внедрены разработанные меры, зависит конкурентоспособность и в конечном счёте процветание не только каждой фирмы, но и общества в целом.



Факторы роста производительности труда		
Научно-технические	Организационно-экономические	Социально-психологические
Механизация, автоматизация, компьютеризация	Организация производства	Квалификация кадров
Модернизация производства	Организация труда	Инициатива
Новые материалы	Управление производством	Творчество
Внедрение научных разработок	Стандартизация, контроль качества	Социально-психологический климат

### Выводы

- Рынок труда — сфера устойчивого обмена услуг труда на заработную плату между продавцами и покупателями.
- Уровень заработной платы работника связан с человеческим капиталом, а также с особенностями региона, спецификой отрасли, условиями труда и др.
- Чтобы иметь прибыль, фирма должна повышать производительность труда.
- Факторы роста производительности труда: научно-технические, организационно-экономические, социально-психологические.

### Основные понятия

Рынок труда  
 Спрос на труд  
 Предложение труда  
 Заработная плата  
 Номинальная и реальная заработная плата  
 Повременная и сдельная зарплата  
 Производительность труда  
 Специализация  
 Разделение труда  
 Профсоюз



### Вопросы и задания

1. Что продаётся на рынке труда? Кто является продавцом, а кто — покупателем?
2. Какая оплата труда — сдельная или повременная — учитывает количество произведённой продукции?
3. Что включается в понятие «человеческий капитал»? Как вы оцениваете свой собственный человеческий капитал?
4. Какая зарплата — номинальная или реальная — не зависит от уровня цен?
5. Как определяется производительность труда?
6. Какие причины могут понизить производительность труда?

## § 12. Семейный бюджет

### 1. Зачем нужно составлять семейный бюджет

Чтобы учесть все доходы и расходы, многие люди составляют личные бюджеты. Процесс составления бюджета обычно включает три фазы: постановку финансовых целей, оценку доходов и планирование расходов. Хотя большую часть доходов вы, вероятно, используете на свои повседневные нужды, крупные покупки требуется планировать заранее. Для достижения этих целей придётся делать сбережения. Возможно, сопоставляя ожидаемые доходы и расходы, вам придётся исключить из планов некоторые траты. В этом случае вы столкнётесь с альтернативной стоимостью.

**?** Что именно будет альтернативной стоимостью в этом случае?

**Семейный бюджет** — это финансовый план семьи, сопоставляющий доходы и расходы семьи за определённый период времени (месяц, год).

Зачем надо составлять бюджет? Бюджет составляют, когда необходимо накопить средства для крупных покупок, когда требуется проанализировать доходы и расходы семьи. При составлении бюджета можно выявить дополнительные резервы, наиболее разумно спланировать будущие расходы.

Бюджет сбалансирован, когда доходы семьи равны её расходам. Если семья тратит больше, чем сумма её доходов, то бюджет этой семьи дефицитный, а если расходы семьи меньше, чем доходы, то бюджет избыточный (профицитный).

Чтобы сбалансировать бюджет, можно попытаться увеличить доходы, заняться поиском дополнительных источников доходов, сократить расходы, изменить структуру расходов семьи.



? «Только тот живет в своё удовольствие, кто живёт по средствам». Можно ли эти слова О. де Бальзака трактовать так, что сбалансированный бюджет возможен не только в семье с высоким доходом?

## 2. Доходы семьи

Источниками доходов семьи могут быть: заработная плата и премии, доходы от предпринимательской деятельности, доходы от собственности и от сбережений, трансферты, наследство, подарки, выигрыши и т. п. Виды доходов можно объединить в три группы.

- *Трудовой доход* — доход членов семьи, работающих по найму или занимающихся предпринимательской деятельностью: это заработная плата, премии и предпринимательский доход.

- *Имущественный доход* — доходы от владения собственностью: проценты по вкладам и по облигациям, дивиденды по акциям, платежи за сдачу внаём помещений, авторский гонорар и др.

- *Трансферты* — доходы, за которые члены семьи ничего не должны давать взамен. Трансферты могут быть в денежной или натуральной форме (в виде товаров и услуг). Они могут предоставляться государством или негосударственными организациями, а также частными лицами. Это пенсии, пособия, благотворительная помощь, подарки.

Во всех странах главным источником доходов является заработная плата граждан, работающих на государственных или частных предприятиях. В России на долю заработной платы приходится более половины всех доходов.

*Богатством* называют стоимость всех вещей, которыми владеет человек. Это сумма стоимости всего имущества, счёта в банке, денежных сбережений и т. д. Богатство может приносить доход своему владельцу.

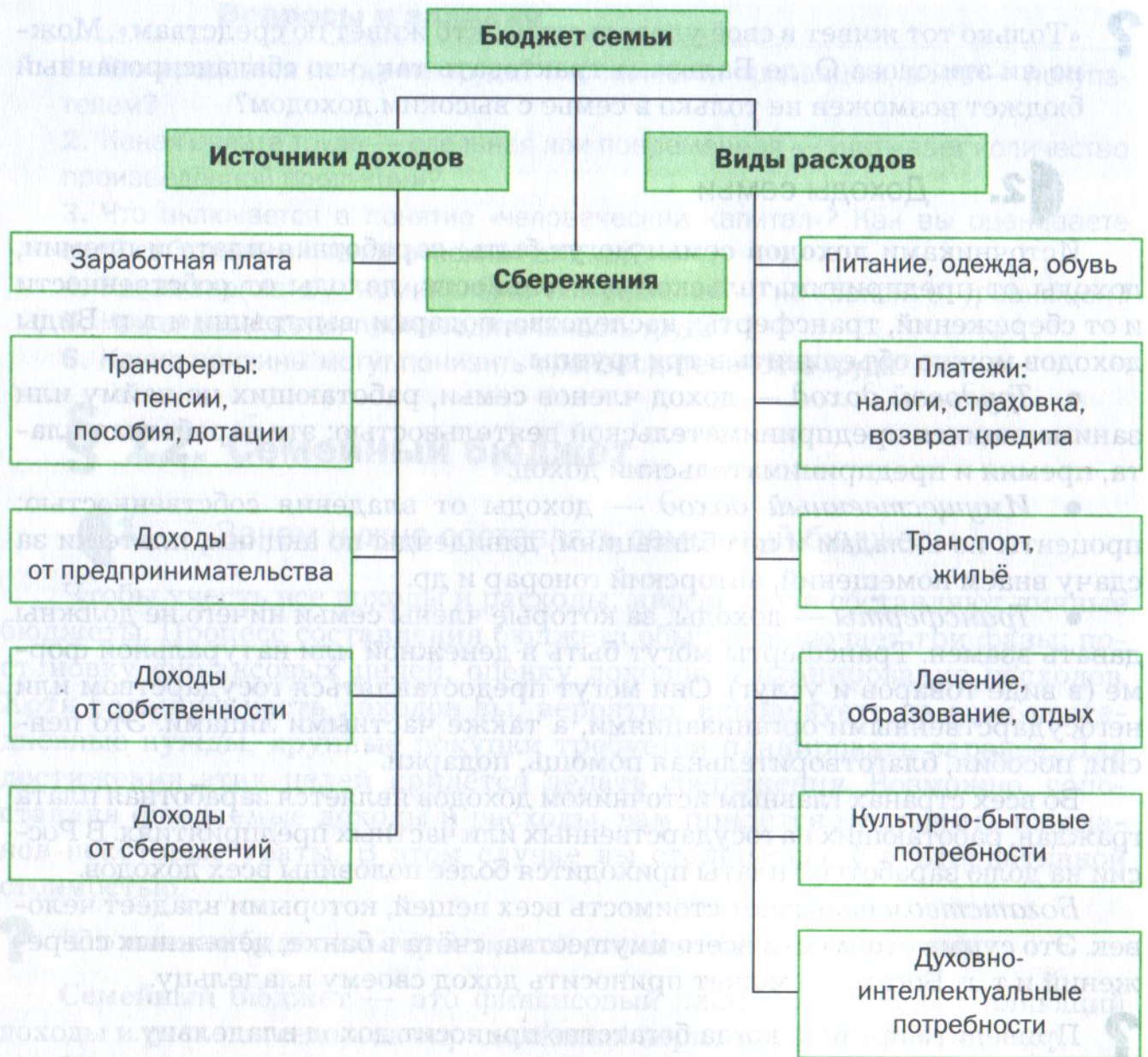
? Приведите пример, когда богатство приносит доход владельцу.

## 3. Расходы семьи

Семьи тратят свои доходы на приобретение товаров и услуг, выплату налогов, платежи, лечение, образование, отдых, удовлетворение культурно-бытовых и интеллектуально-духовных потребностей. Часть доходов откладывают как сбережения. Решение сберегать деньги мы принимаем с учётом таких факторов, как имеющееся богатство, наши виды на будущее и действующая процентная ставка по банковским вкладам.

Структура расходов семьи зависит от ряда факторов: размера доходов, состава членов семьи, вкусов, предпочтений, культурного уровня членов семьи, ожидаемой экономической ситуации в стране.





**?** Выделите в расходах семьи условно-постоянные статьи расходов, которые необходимо выполнять ежемесячно.

Список товаров, необходимых для потребления, — так называемая потребительская корзина — существенно различается в разных странах и даже в отдельных регионах. **Потребительская корзина** — минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Состав потребительской корзины устанавливается законом и пересматривается не реже одного раза в пять лет. В России эта корзина включает:

- продовольственные товары: хлеб и крупы, картофель и бахчевые, фрукты, сахар и кондитерские изделия, мясо, рыбу, молоко, яйца, масло и др.;



- непродовольственные товары: пальто, костюмы, платья, бельё, обувь, культурно-бытовые и хозяйственные товары, предметы санитарии и лекарства и др.;

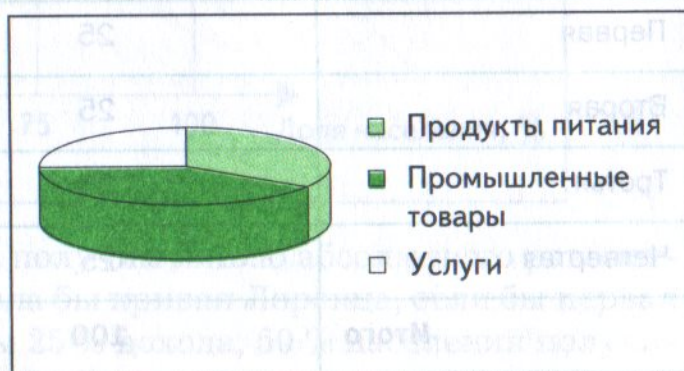
- услуги: оплата жилья, отопления, водоснабжения, газоснабжения, электроснабжения; транспортные расходы и др.

Об уровне благосостояния населения можно судить по доле расходов на питание: чем меньше доля расходов на питание по отношению к общей сумме расходов, тем выше уровень благосостояния граждан данной страны. Эту зависимость устанавливает закон Энгеля.

*Закон Энгеля.* С ростом дохода семьи структура расходов меняется: доля расходов на питание снижается, доля расходов на удовлетворение культурных потребностей увеличивается.

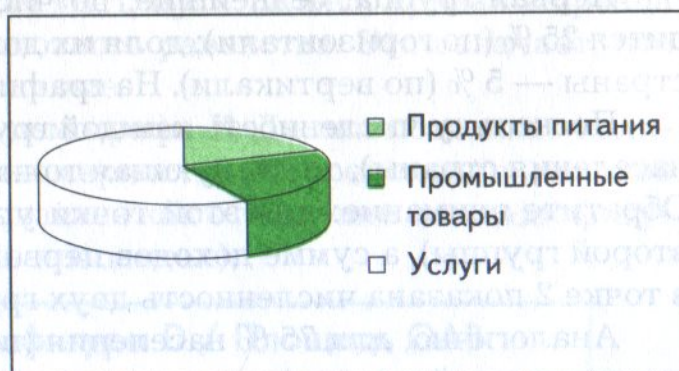
**Структура расходов населения России, 2006 г.**

Состав потребительской корзины	Процент
Продукты питания	36,0
Промышленные товары	38,8
Услуги	25,2



**Структура расходов населения в странах с развитой рыночной экономикой, 2006 г.**

Состав потребительской корзины	Процент
Продукты питания	20
Промышленные товары	20
Услуги	60



? Сравните структуру расходов населения в России и населения в странах с развитой рыночной экономикой. Сделайте выводы.



#### 4. Неравномерность распределения доходов

Чтобы эффективно бороться с резким расслоением в обществе, надо иметь возможность объективно оценить это явление. Степень неравенства в распределении доходов различных групп населения страны отражает модель американского экономиста М. Лоренца. **Кривая Лоренца** («лук Лоренца») иллюстрирует, насколько велико расслоение доходов в обществе. Для построения кривой Лоренца нужны данные о доходах населения.

**Пример.** Всё население можно разделить на четыре группы (по уровню дохода). В первую группу входят беднейшие граждане, в четвёртую — богатые. Промежуточное положение занимают граждане, относящиеся к второй и третьей группам.

Группа населения	Доля группы в численности населения страны, %	Доля доходов группы в суммарном доходе населения страны, %
Первая	25	5
Вторая	25	15
Третья	25	25
Четвертая	25	55
<b>Итого</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

По этим данным строим график, на осях которого по вертикали — доход каждой группы населения, по горизонтали — доля группы в численности населения страны (в процентах).

Первая группа, беднейшие: по численности населения на них приходится 25 % (по горизонтали); доля их дохода в суммарном доходе населения страны — 5 % (по вертикали). На графике получаем точку 1.

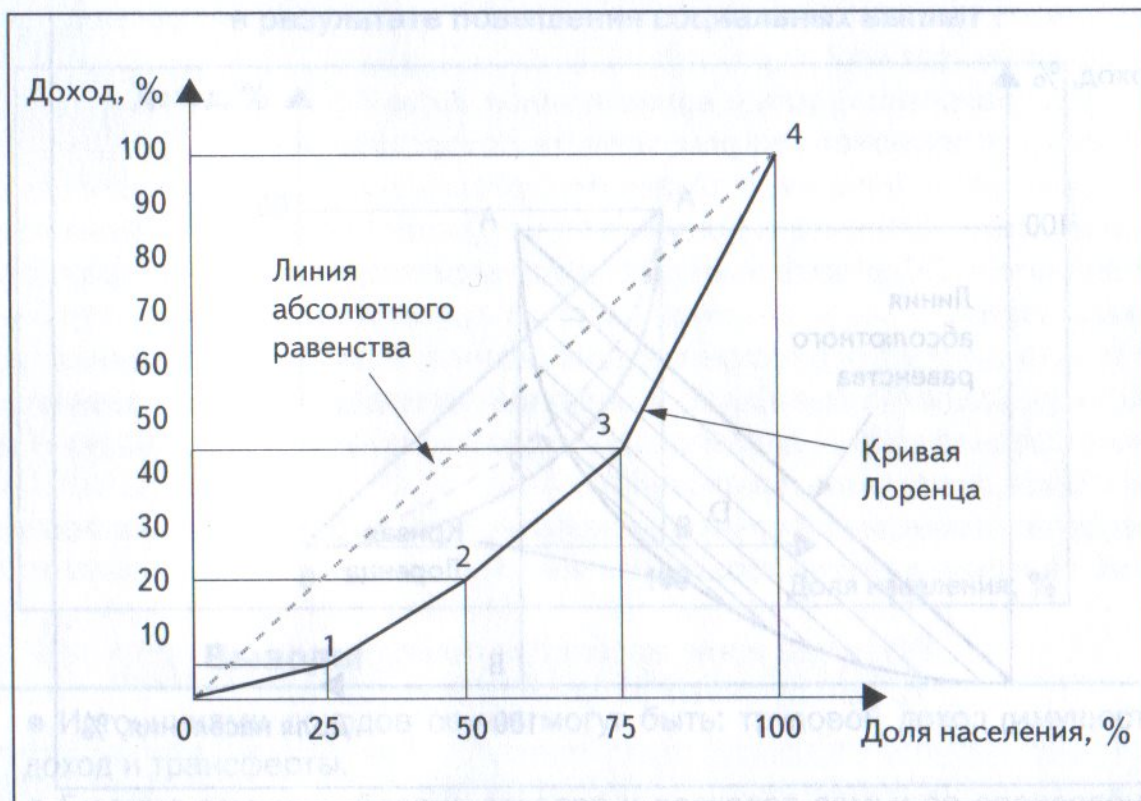
Поскольку численность каждой группы одинаковая (по 25 % от общего населения страны), то следующая точка по горизонтали должна быть 50 %. Обратите внимание: для этой точки уровень дохода равен не 15 % (доход второй группы), а сумме доходов первой и второй групп — 20 %, поскольку в точке 2 показана численность двух групп вместе (50 %).

Аналогично, для 75 % населения (по горизонтали) доход равен не 25 % (доход третьей группы), а сумме доходов трёх групп — 45 % (точка 3).

Четвёртая точка на графике — это 100 % по горизонтали и 100 % по вертикали: всё население страны получает весь доход (точка 4). Соединив точки 0, 1, 2, 3, 4, получаем кривую Лоренца.



## Кривая Лоренца



Соединив напрямую точки 0 и 4, получим линию абсолютного равенства, которая показывает, как выглядела бы кривая Лоренца, если бы первая группа, 25 % населения, получила бы 25 % дохода, 50 % населения получили бы 50 % дохода, 75 % населения — 75 % дохода.

Такой ситуации абсолютного равенства нет ни в одной стране. Но в некоторых странах кривая Лоренца расположена близко к линии абсолютного равенства, что свидетельствует о невысокой степени расслоения в обществе. В других странах «лук Лоренца» «натянут» сильно, кривая Лоренца значительно удалена от линии абсолютного равенства. Это означает, что в стране есть очень бедные и очень богатые.

Индекс итальянского статистика и демографа К. Джини позволяет количественно измерить степень неравномерности распределения доходов населения. Этот показатель рассчитывается как отношение площади фигуры D к площади треугольника OAB (в процентах):

$$\text{Индекс Джини} = \frac{\text{Площадь фигуры D}}{\text{Площадь OAB}}$$

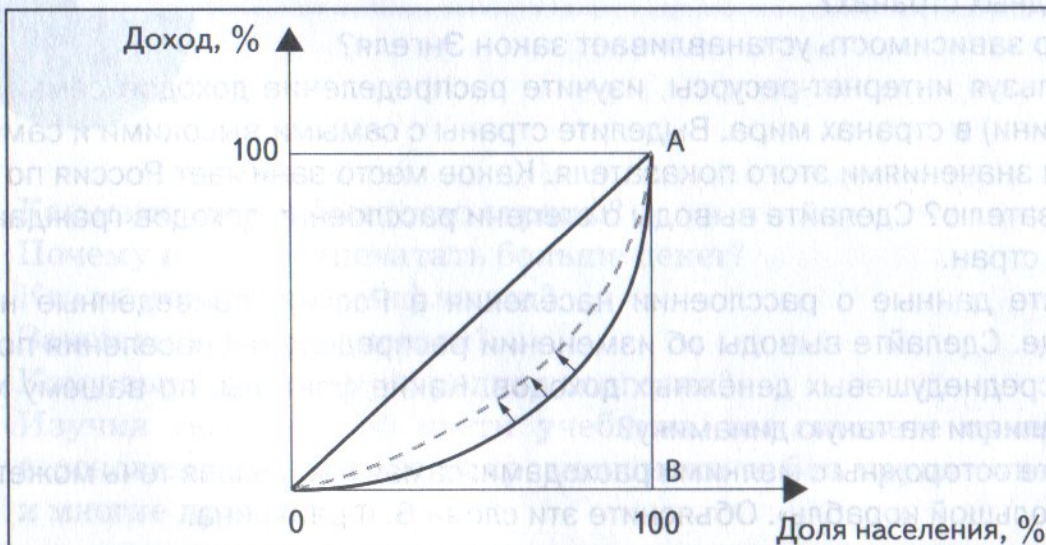
При сильном расслоении общества индекс Джини растет, т. е. увеличивается отклонение кривой Лоренца от линии абсолютного равенства (растет площадь фигуры D).







### Уменьшение неравенства доходов населения в результате повышения социальных выплат



#### Выводы

- Источниками доходов семьи могут быть: трудовой доход, имущественный доход и трансферты.
- Бюджет семьи — баланс доходов и расходов семьи за определённый период. Составление бюджета помогает людям наилучшим образом использовать свои деньги.
- От величины доходов зависит структура расходов семьи: с ростом доходов доля расходов на питание снижается.
- Регулирование неравенства доходов возможно с помощью налогов и социальных выплат.

#### Основные понятия

Семейный бюджет  
 Структура доходов семьи  
 Богатство  
 Структура расходов семьи  
 Потребительская корзина  
 Неравенство доходов населения  
 Черта бедности

#### Вопросы и задания

1. Объясните, зачем нужен семейный бюджет?
2. Назовите возможные источники доходов семьи. Какой из этих источников главный в России, какой — в большинстве стран?



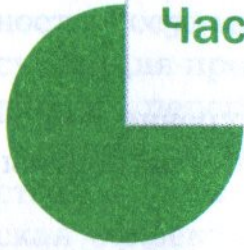
3. Приведите примеры трансфертных выплат домашним хозяйствам.
4. Что такое потребительская корзина, каков её примерный состав в России и в западных странах?
5. Какую зависимость устанавливает закон Энгеля?
6. Используя интернет-ресурсы, изучите распределение доходов семьи (индекс Джини) в странах мира. Выделите страны с самыми высокими и самыми низкими значениями этого показателя. Какое место занимает Россия по этому показателю? Сделайте выводы о степени расслоения доходов граждан отдельных стран.
7. Изучите данные о расслоении населения в России, приведённые ниже в таблице. Сделайте выводы об изменении распределения населения по величине среднедушевых денежных доходов. Какие факторы, по вашему мнению, повлияли на такую динамику?
8. «Будьте осторожны с мелкими расходами: самая небольшая течь может потопить большой корабль». Объясните эти слова Б. Франклина.

**Распределение населения по величине  
среднедушевых денежных доходов, %**

Денежный доход в месяц, р.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
До 1500,0	17,3	9,9	6,2	3,2	1,8
1500,1–2500,0	23,0	17,4	13,2	8,8	5,8
2500,1–3500,0	18,1	16,7	14,3	11,3	8,5
3500,1–4500,0	12,6	13,4	12,8	11,4	9,4
4500,1–6000,0	11,8	14,3	15,0	14,9	13,5
6000,1–8000,0	8,2	11,5	13,4	14,9	14,9
8000,1–12 000,0	6,1	10,2	13,7	17,4	19,7
Свыше 12 000,0	2,9	6,6	11,4	18,1	26,4
<b>Всё население</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>



## Часть II. Государство и экономика



Как измеряется богатство страны?

Почему нельзя напечатать больше денег?

Кто выигрывает от инфляции?

Зачем государству деньги?

Кому выгодна международная торговля?

Изучив темы второй части учебника, вы сможете ориентироваться в основных проблемах макроэкономики и без труда ответите на эти и многие другие вопросы.

### § 13. Предмет макроэкономики

В первой части учебника, рассматривая типы экономических систем, мы говорили о том, что рынок не в состоянии удовлетворить многие потребности и не всегда может эффективно распределить ограниченные ресурсы. Мы приводили в пример целый ряд так называемых провалов рынка.



Вспомните случаи несостоятельности рынка.

Чтобы исправить положение, нужна внешняя сила. Такой силой является государство. Дж. М. Кейнс, английский экономист, заложивший основы макроэкономики, писал о государстве: «...это единственно практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и условие для успешного функционирования личной инициативы».

**Макроэкономика** изучает экономику страны как единое целое и рассматривает такие понятия, как экономический рост, инфляция, безработица, денежное обращение, налоговая система, государственный бюджет, баланс экспорта и импорта.

Макроэкономика оперирует обобщёнными, агрегированными понятиями и использует статистические данные.

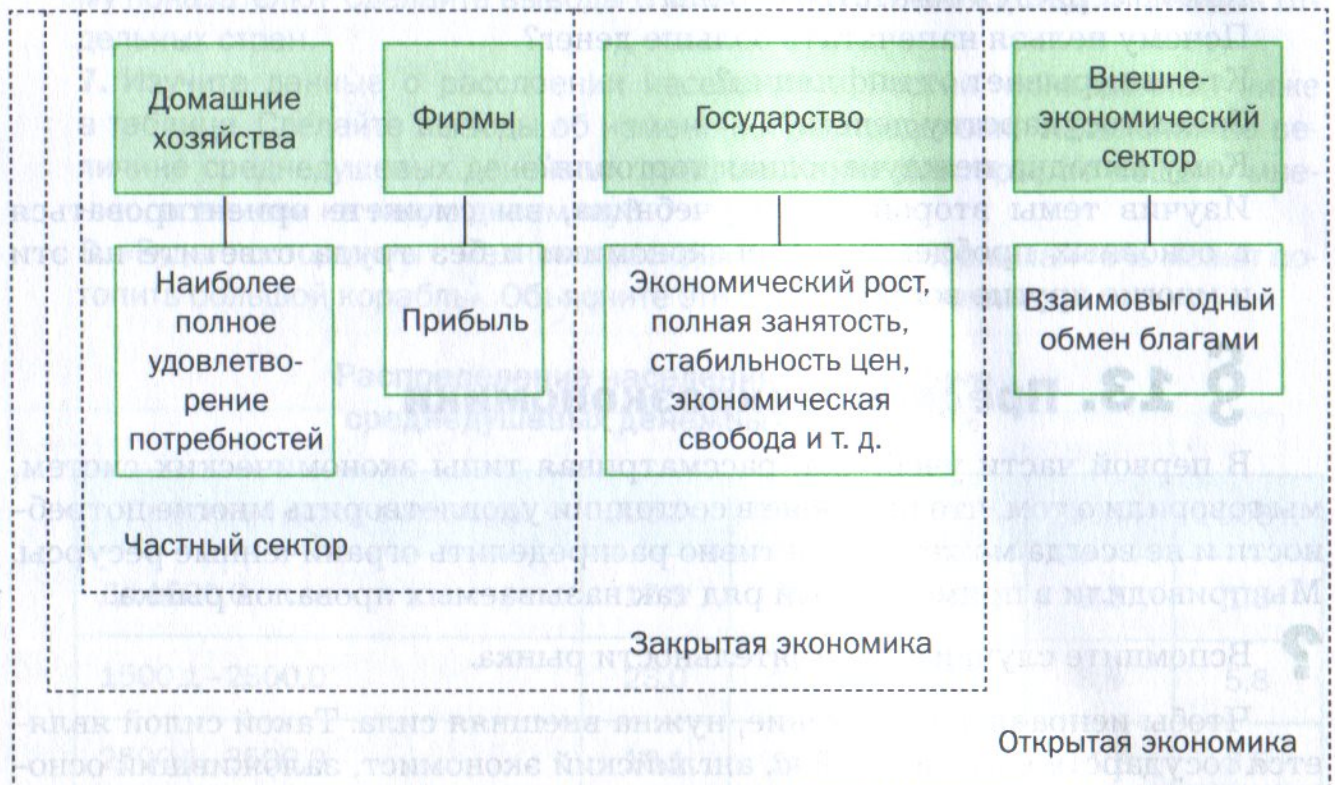
Изучение макроэкономики имеет не только теоретическое, но и практическое значение: макроэкономика выявляет закономерности и зависимости между экономическими явлениями, позволяет разработать принципы экономической политики, даёт возможность составлять прогнозы на будущее.



## 1. Макроэкономические агенты

**Макроэкономические агенты.** На макроэкономическом уровне действуют субъекты, агрегированные в четыре группы: домохозяйства, фирмы, государство, внешнеэкономический сектор.

### Макроэкономические агенты и их экономические цели



**Домашнее хозяйство** — экономическая единица, состоящая из одного или нескольких лиц, которая самостоятельно принимает решения, является собственником какого-либо фактора производства, покупателем и потребителем товаров. Экономической целью домохозяйства является наиболее полное удовлетворение потребностей.

**Фирма** — организация, которая производит товары и услуги для реализации на рынке. Фирмы приобретают ресурсы на рынке факторов производства, производят товары и услуги, продают их на рынке товаров и услуг. Экономической целью фирмы является максимизация прибыли.

Домашние хозяйства и фирмы вместе составляют *частный сектор* экономики.

**Государство** включает центральные, региональные и местные органы, обеспечивающие законодательную, исполнительную и судебную деятель-



ность. Государство регулирует экономическую деятельность, покупает ресурсы для производства товаров и услуг общественного пользования, продаёт их, перераспределяет денежные потоки.

Экономическими целями государства являются: экономический рост, стабильность цен, полная занятость, экономическая свобода, экономическая эффективность, справедливое распределение ресурсов, равновесие между экспортом и импортом страны. Государство не может одновременно и полностью достичь этих целей, поскольку они противоречат друг другу. Например, экономическая эффективность невозможна, если в производстве благ будут заняты плохо образованные, низкоквалифицированные работники.

Но тогда как быть с полной занятостью? Если пойти по пути справедливого распределения ресурсов, то какую зарплату должна выплачивать фирма многодетным работникам? Речь может идти только о некотором балансе целей, определённой степени достижения каждой из них. В каждом обществе по-своему устанавливаются приоритеты развития.

Государственный сектор вместе с частным сектором составляют так называемую *закрытую экономику*. *Открытая экономика* дополнена внешнеэкономическим сектором.

*Внешнеэкономический сектор* — это макроэкономический агент, объединяющий все страны, которые взаимодействуют с данной страной. Экономической целью внешнеэкономического сектора является взаимовыгодный обмен благами.

## 2. Макроэкономические рынки

Выделяют четыре агрегированных макроэкономических рынка: реальный рынок, финансовый рынок, рынок ресурсов и валютный рынок.

На **реальном** рынке продаются товары и услуги. На этом рынке действуют товарные биржи, где продаются стандартные партии товаров. На реальном рынке функционируют предприятия оптовой и розничной торговли. Также на реальном рынке работают маркетинговые организации, способствующие продвижению на рынке товаров и услуг, повышению спроса на них.

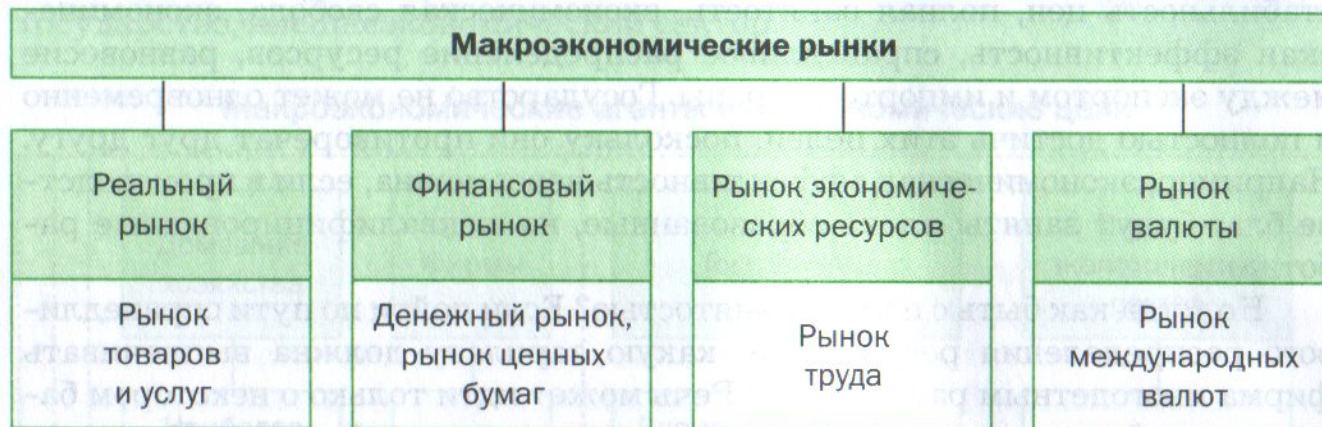
На **финансовом** рынке происходит движение денежной массы, размещение ценных бумаг: акций и облигаций. На этом рынке действуют фондовые биржи.

Рынок **экономических ресурсов** в макроэкономическом анализе представлен рынком труда. Основными вопросами здесь являются занятость трудовых ресурсов, их подготовка и переподготовка, проблемы безработицы.



На валютном рынке обращаются международные валюты, функционируют валютные биржи.

Наглядное представление о макроэкономических рынках даёт следующая схема.



### 3. Экономический кругооборот

Поведение экономических агентов и закономерности экономических рынков иллюстрируются на модели круговых потоков ресурсов, денег, товаров и услуг. Эта модель показывает, какие взаимосвязи складываются в смешанной экономике рыночного типа. В модели субъектами являются домашние хозяйства, фирмы и государство.

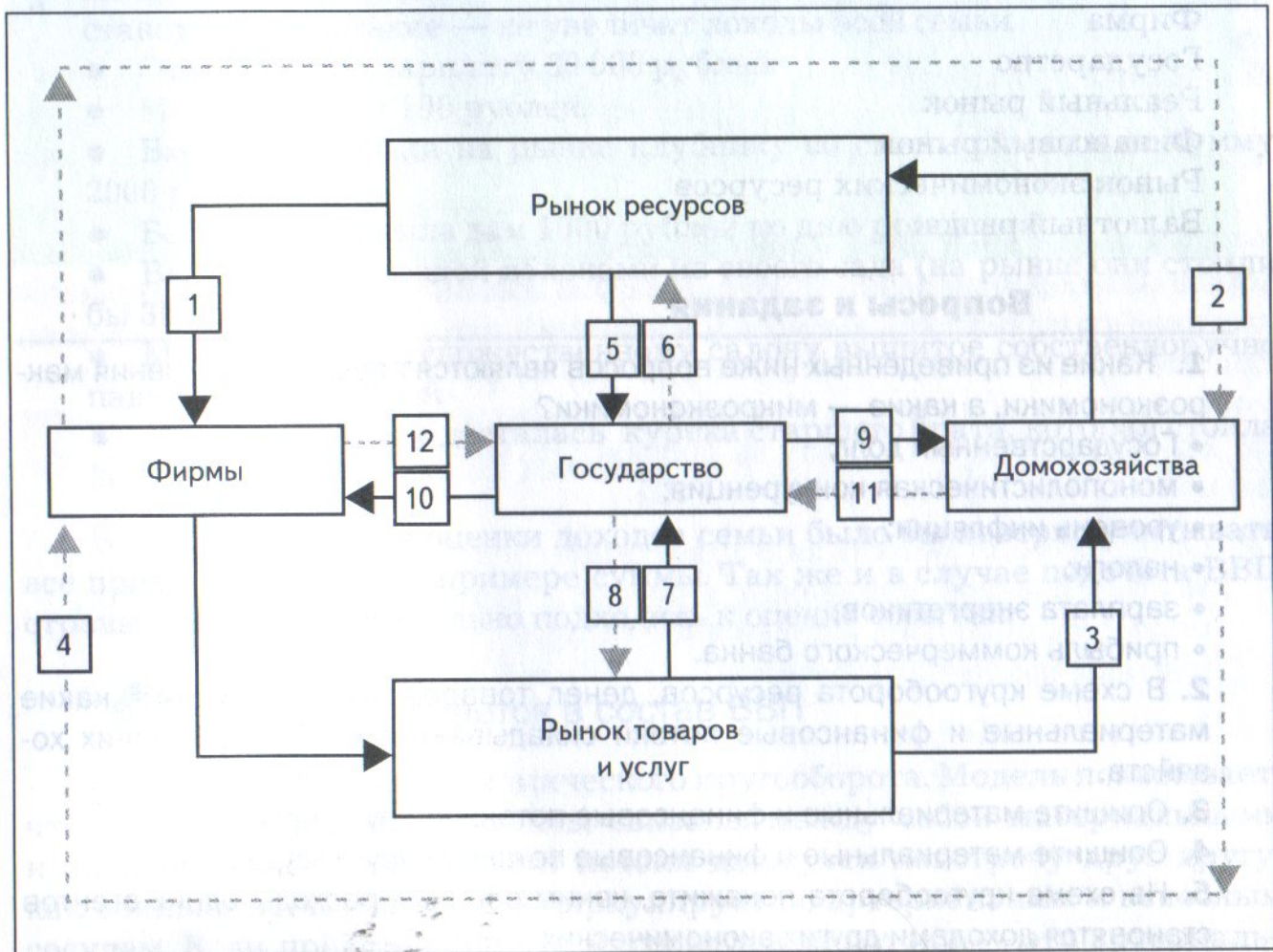
Модель показывает, что доходы и расходы движутся по кругу. Доход каждого экономического агента расходуется, создавая доход другому экономическому агенту, что также служит основой для его расходов. Увеличение расходов ведёт к росту дохода и, следовательно, к дальнейшему увеличению расходов.

Модель показывает также, что в экономике движутся два противоположно направленных потока: товарный поток и денежный поток. Оба потока непрерывны, протекают одновременно и представляют собой главный элемент рыночного механизма.

1. Домохозяйства снабжают фирмы ресурсами.
2. Фирмы платят за ресурсы.
3. Фирмы продают домохозяйствам товары и услуги.
4. Домохозяйства платят за товары и услуги.
5. Государство покупает ресурсы.
6. Государство платит за ресурсы.
7. Государство покупает товары и услуги.
8. Государство платит за товары и услуги.
9. Государство предоставляет товары и услуги домохозяйствам.



10. Государство предоставляет товары и услуги фирмам.
11. Домохозяйства платят налоги.
12. Фирмы платят налоги.



? Какие потоки являются материальными, а какие — финансовыми в модели экономического кругооборота?

### Выводы

- Макроэкономика изучает экономику страны как единое целое и рассматривает такие понятия, как валовой внутренний продукт, инфляция, безработица, денежное обращение, налоговая система, госбюджет, баланс экспорта и импорта.
- Макроэкономика имеет дело с обобщёнными, агрегированными экономическими понятиями.
- Макроэкономические агенты: домашнее хозяйство, фирма, государство, внешнеэкономический сектор.
- Макроэкономические рынки: реальный, финансовый, рынок экономических ресурсов, валютный рынок.



**Основные понятия**

Макроэкономика  
 Домашнее хозяйство  
 Фирма  
 Государство  
 Реальный рынок  
 Финансовый рынок  
 Рынок экономических ресурсов  
 Валютный рынок

**Вопросы и задания**

1. Какие из приведённых ниже вопросов являются предметом изучения макроэкономики, а какие — микроэкономики?
  - Государственный долг;
  - монополистическая конкуренция;
  - уровень инфляции;
  - налоги;
  - зарплата энергетиков;
  - прибыль коммерческого банка.
2. В схеме кругооборота ресурсов, денег, товаров и услуг опишите, какие материальные и финансовые потоки складываются вокруг домашних хозяйств.
3. Опишите материальные и финансовые потоки вокруг фирм.
4. Опишите материальные и финансовые потоки вокруг государства.
5. На схеме кругооборота покажите, каким образом расходы одних агентов становятся доходами других экономических агентов.

**§ 14. Валовой внутренний продукт**

Богатство страны определяется количеством произведённых в ней товаров и услуг. Чтобы определить, сколько страна производит, надо сложить объёмы выпуска всех товаров и услуг. Но нельзя складывать количество произведённых костюмов с количеством автомобилей и пищевых продуктов. Поэтому речь идёт об их стоимости. Просуммировав стоимость товаров и услуг, получим главный обобщающий макроэкономический показатель — валовой внутренний продукт (ВВП). По уровню этого показателя можно судить, что происходит с экономикой страны: она развивается или идёт на спад.

Определить величину ВВП достаточно сложно не только потому, что экономика страны имеет огромные масштабы. Оценивая рост богатства,



следует учитывать только те события, в результате которых страна действительно богатеет.

**?** На примере отдельной семьи оцените, в результате каких событий семья станет богаче, а какие — не увеличат доходы всей семьи.

- Отец получил зарплату 30 000 рублей.
- Мама дала вам 100 рублей.
- Бабушка продала на рынке клубнику со своего огорода на сумму 2000 рублей.
- Бабушка подарила вам 1000 рублей ко дню рождения.
- Вы угостили соседей яблоками из своего сада (на рынке они стоили бы 300 рублей).
- Мама продала художественному салону вышитое собственноручно панно за 8000 рублей.
- Младшему брату досталась куртка старшего брата, которая стоила 3000 рублей.

Вы видите, что для оценки доходов семьи было бы неверно учитывать все приведённые в этом примере суммы. Так же и в случае подсчёта ВВП страны следует избирательно подходить к оценке событий.

## **1.** Что включается в состав ВВП

Обратимся к схеме экономического кругооборота. Модель показывает, что макроэкономические агенты связаны между собой материальными и финансовыми потоками. Эти потоки движутся навстречу друг другу, как в живом организме кровь циркулирует по артериальным и венозным сосудам. Если представить, что материальные потоки — это артериальная кровь, а финансовые потоки — венозная кровь, то валовому внутреннему продукту соответствует артериальная кровь, т. е. материальные потоки. Товары и услуги, созданные в течение года, а точнее их рыночная стоимость, — вот то, что включается в состав валового внутреннего продукта.

Отметим, что не все материальные потоки включаются в ВВП.

1. Во избежание повторного счёта в этот показатель не включаются промежуточные товары и услуги, а включаются только *конечные* товары и услуги. Например:

- костюм из тонкой шерстяной ткани стоит 8000 рублей;
- ткань стоит 4000 рублей;
- шерсть, из которой произвели ткань, стоила 1000 рублей.

Когда костюм был продан, на какую сумму увеличился ВВП? Надо ли суммировать стоимость шерсти, ткани и костюма? Ведь стоимость шерсти



вошла в стоимость ткани, а стоимость ткани, в свою очередь, вошла в стоимость костюма. Чтобы оценить, насколько увеличилось богатство страны после производства костюма, не следует выполнять двойной и тройной счёт одних и тех же товаров; объём ВВП увеличится на 8000 рублей.

? Определите, на какую сумму возрастёт ВВП страны при продаже учебника, если учебник стоит 100 рублей, бумага, на которой он напечатан, стоила 10 рублей, а древесина, из которой выработана эта бумага, стоила 1 рубль?

2. В состав ВВП включается стоимость только тех товаров и услуг, которые были произведены для продажи, т. е. только рыночная стоимость. Если вы собрали ведро выращенной вами клубники и сами её съели, угостив при этом родственников и друзей, то это не рыночные отношения. Стоимость выращенной вами клубники не увеличит объём ВВП страны. Если же ферма выращивает клубнику на продажу, то вся рыночная стоимость проданной клубники войдёт в состав ВВП.

? Определите, стоимость каких пирожков следует учитывать в ВВП: стоимость пирожков, купленных в киоске, стоимость домашних пирожков, стоимость пирожков в школьной столовой, если они входят в меню бесплатных школьных завтраков.

3. В состав ВВП не включается стоимость товаров и услуг, произведённых за пределами страны; при этом учитывается всё, что произведено внутри страны независимо от того, какой стране принадлежали факторы производства. Например, если развлекательный центр в вашем городе построила итальянская фирма, которая наняла турецких рабочих, закупила финские строительные материалы и российский цемент, то ВВП России возрастёт на стоимость всего развлекательного центра, включающую заработную плату турецких рабочих, стоимость финских материалов, российского цемента и прибыль итальянской фирмы. Если же российские рабочие будут работать по контракту в Канаде, то заработная плата, которую они получают, будет увеличивать ВВП Канады, а не России.

? В России производится сборка японских автомобилей, для которых закупаются японские комплектующие узлы и изделия; на заводе работают российские рабочие и японские менеджеры. Какая стоимость входит в состав ВВП России?

4. В состав ВВП включается стоимость только тех товаров и услуг, которые были произведены в *данном* году. Так, при определении объёма ВВП 2005 г. следует учитывать рыночную стоимость только товаров и услуг,



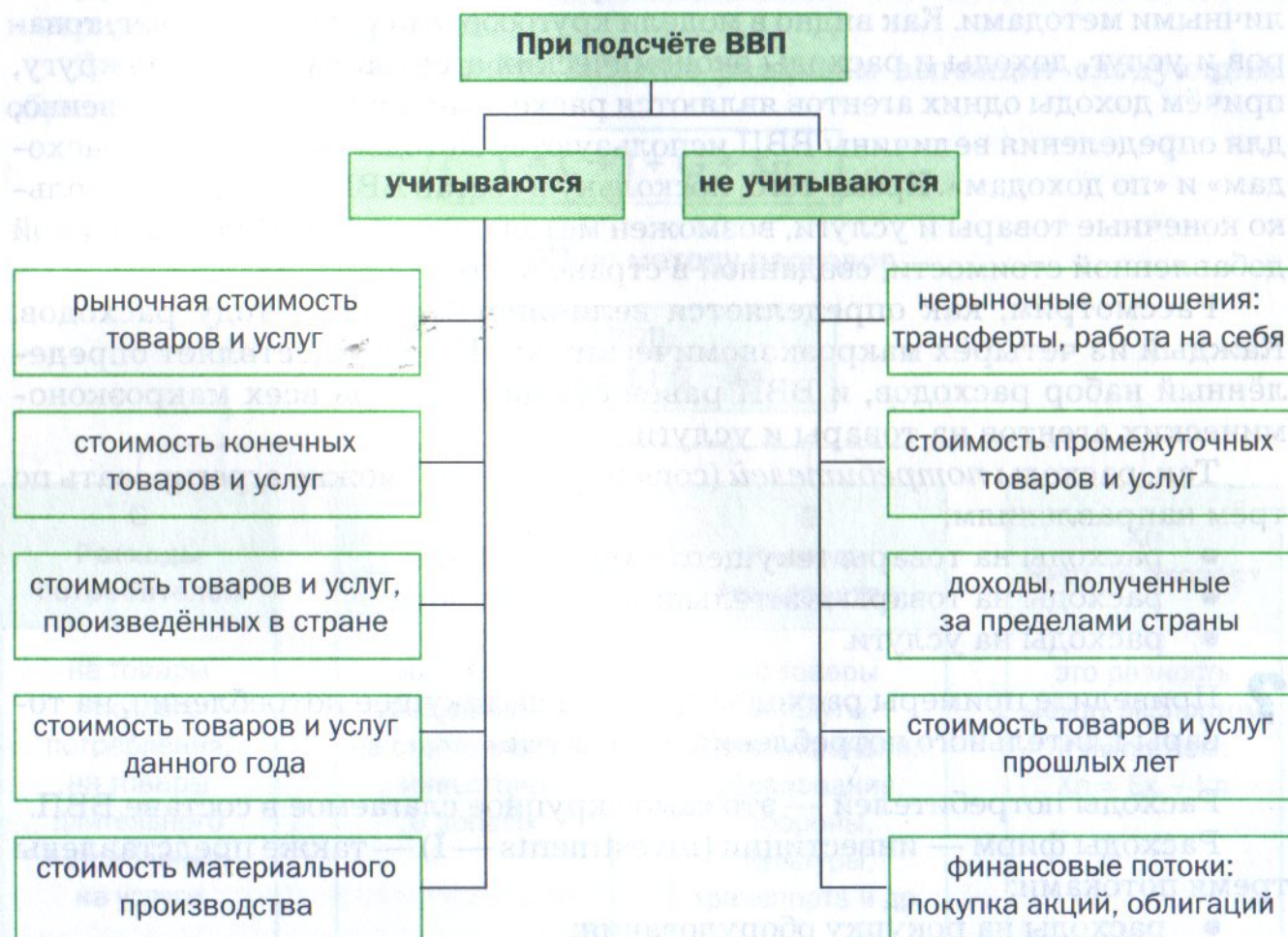
произведённых в 2005 г., но не учитывать стоимость товаров в 2006–2007 гг. Не следует учитывать товары прошлых лет.

**?** Изменится ли ВВП России после покупки на аукционе картины Репина российским коллекционером в 2007 г.?

Если товар продаётся повторно, например подержанный автомобиль или мобильный телефон, бывший в употреблении, то его стоимость не изменяет объём ВВП, поскольку раньше она уже вошла в состав этого показателя.

Как было отмечено выше, речь идёт только о материальных потоках. Финансовые операции не включаются в состав ВВП. Покупка акций, облигаций, проценты по государственным облигациям, трансферты, — суммы этих операций не учитываются при подсчёте ВВП.

**?** Повлияет ли на величину ВВП повышение минимальной пенсии? Если повысили размер минимальной зарплаты, изменится ли ваш ответ?





Обратите внимание, что пенсия — это не оплата товаров или услуг. Пенсионные выплаты — это трансферты, т. е. финансовые потоки. Выплачивая пенсии, государство перераспределяет бюджетные средства; при этом не происходит создание новых товаров или услуг, страна не становится богаче. В отличие от заработной платы, которая есть оплата услуг труда, вложенного, в свою очередь, в создание новой стоимости.

Подведём итог.

**Валовой внутренний продукт** — это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в стране за год.

ВВП отражает рост материального производства в стране.

В состав ВВП *не* включаются финансовые потоки, нерыночные отношения, промежуточные товары и услуги, доходы за пределами страны, доходы других лет.

## 2. Измерение ВВП

Измерение валового внутреннего продукта может осуществляться различными методами. Как видно в модели кругооборота ресурсов, денег, товаров и услуг, доходы и расходы экономических агентов движутся по кругу, причём доходы одних агентов являются расходами других. Соответственно, для определения величины ВВП используются методы подсчёта «по расходам» и «по доходам». Кроме того, поскольку в состав ВВП включаются только конечные товары и услуги, возможен метод подсчёта ВВП по суммарной добавленной стоимости, созданной в стране за год.

Рассмотрим, как определяется величина ВВП по методу расходов. Каждый из четырёх макроэкономических агентов осуществляет определённый набор расходов, и ВВП равен сумме расходов всех макроэкономических агентов на товары и услуги.

Так, расходы *потребителей* (consumption —  $C$ ) можно агрегировать по трём направлениям:

- расходы на товары текущего потребления;
- расходы на товары длительного потребления;
- расходы на услуги.

? Приведите примеры расходов граждан на текущее потребление, на товары длительного потребления, на услуги.

Расходы потребителей — это самое крупное слагаемое в составе ВВП.

Расходы фирм — инвестиции (investments —  $I$ ) — также представлены тремя потоками:

- расходы на покупку оборудования;



- расходы на строительство (в том числе расходы на строительство, которое ведут не только фирмы, но и граждане);

- инвестиции в запасы (материалы, непроданная продукция на складе).

Расходы государства на товары и услуги (government — G) имеют очень много направлений, в том числе это расходы:

- на здравоохранение;
- на образование;
- на оборону;
- на культуру;
- на инфраструктуру и пр.

**?** Какие ещё статьи расходов государства вам известны?

Подробнее направления использования государственных средств будут рассмотрены в теме «Государственный бюджет».

Расходы *внешнеэкономического сектора* представлены как разность между экспортом (export — Ex) и импортом (import — Im). Это так называемый чистый экспорт — X<sub>netto</sub>. В зависимости от соотношения объёмов экспорта и импорта чистый экспорт может быть как положительной, так и отрицательной величиной.

В целом, формула расчёта ВВП по расходам выглядит следующим образом:

$$Y = C + I + G + X_n$$

Расчёт ВВП по методу расходов





### 3. Номинальный и реальный ВВП

Следует отличать номинальный ВВП от реального ВВП. **Номинальный ВВП (НВВП)** рассчитывается в ценах текущего года. Он зависит от уровня цен, который сложился в стране в данный момент. Если в стране высокая инфляция, уровень рыночных цен может быть очень высоким. Соответственно, суммарная стоимость произведённых в стране товаров и услуг будет расти по сравнению с предыдущими годами. Даже в том случае, когда объём произведённой продукции уменьшается, номинальный ВВП может расти за счёт опережающего роста рыночных цен. Поэтому номинальный ВВП не может характеризовать уровень благосостояния общества, динамику его развития.

Чтобы рассчитать реальный ВВП, необходимо выбрать для сравнения базовый год и иметь данные о том, как изменился уровень цен за период между базовым и текущим годами. **Реальный ВВП (РВВП)** рассчитывается в сопоставимых ценах базового года как отношение номинального ВВП к индексу цен:

$$\text{РВВП} = \text{НВВП} / \text{Р}$$

где Р — индекс цен.

Показатель реального ВВП можно использовать для анализа уровней экономического развития страны в разные периоды времени. В этом случае сравнение выполняется в неизменных ценах, и можно судить о динамике объёма производства в стране.

**?** Возможна ли ситуация, когда реальный ВВП окажется больше, чем номинальный ВВП?

Индекс цен — это относительная величина. Если цены в стране растут, этот показатель больше единицы. Например, если цены растут на 15 % в год, то индекс цен равен 1,15; если при этом объём производства не изменяется, то реальный ВВП будет равен:

$$\text{РВВП} = \text{НВВП} : 1,15.$$

Таким образом, реальный ВВП будет меньше номинального ВВП.

Если же цены в стране снижаются, то индекс цен будет дробной величиной меньше единицы. Например, если при неизменном объёме производства в стране цены снизились на 5 %, то индекс цен равен 0,95 и реальный ВВП равен:

$$\text{РВВП} = \text{НВВП} : 0,95.$$



В этом случае реальный ВВП окажется выше номинального. Заметим, однако, что для рыночной экономики такой пример является весьма условным.

Средний жизненный уровень населения страны определяется показателем ВВП на душу населения, который равен ВВП, делённому на численность населения страны:

$$\text{Уровень благосостояния} = \text{ВВП} / \text{Численность населения}$$

Для сравнения уровней благосостояния граждан разных стран также используется показатель ВВП на душу населения, а не абсолютное значение ВВП.

### Выводы

- Положение экономики определяется по показателю ВВП.
- ВВП измеряет рыночную стоимость товаров и услуг, учитывает конечную продукцию, произведённую внутри страны в течение года.
- Номинальный ВВП выражен в текущих ценах; реальный ВВП выражен в неизменных ценах, он отражает фактическое изменение ВВП.
- Уровень благосостояния граждан определяется величиной ВВП на душу населения.

### Основные понятия

Валовой внутренний продукт  
Потребительские расходы  
Инвестиции  
Государственные закупки товаров и услуг  
Чистый экспорт  
Номинальный и реальный ВВП  
Уровень благосостояния: ВВП на душу населения

### Вопросы и задания

1. Приведите примеры конечных продуктов и промежуточных продуктов. Стоимость каких продуктов не следует учитывать при определении ВВП?
2. Определите, на какую сумму возрастёт ВВП страны при продаже банки земляничного варенья, если земляника стоила 30 рублей, сахарный песок — 20 рублей, банка готового варенья — 80 рублей?
3. В России производится сборка компьютеров, для которых закупаются импортные комплектующие детали и узлы. Все сотрудники фирмы — российские. Какая стоимость входит в состав ВВП России?



4. Почему показатель номинального ВВП не пригоден для сравнения ВВП страны в разные годы?

5. Проанализируйте приведённые ниже статистические данные по ВВП России. В рабочей тетради отобразите графически динамику номинального и реального ВВП России. На графике реального ВВП отметьте периоды, когда рост цен существенно опережал рост ВВП.

Номинальный ВВП России в 1995–2006 гг.

Годы	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Номинальный валовой внутренний продукт, млрд р.	1429	2343	2630	4823	7306	8944	10 830	13 243	17 048	21 620	26 781

Реальный ВВП России в 1995–2000 гг. (в ценах 1995 г.)

Годы	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Реальный валовой внутренний продукт, млрд р.	1428,5	1377	1396	1321,4	1405,3	1546,5

Реальный ВВП России в 2000–2004 гг. (в ценах 2000 г.)

Годы	2000	2001	2002	2003	2004
Реальный валовой внутренний продукт, млрд р.	7305,6	7677,6	8041,8	8632,7	9249,4

## § 15. Экономический рост

От экономического роста зависит богатство страны и благосостояние каждого гражданина. На основе экономического роста открываются возможности для реализации социальных программ, ликвидации бедности, развития науки, образования, здравоохранения, решения экологических проблем. Вот почему экономический рост — одна из основных целей любого государства.



Как измерить экономический рост? Очевидно, таким показателем может быть валовой внутренний продукт. История любой страны показывает, что развитие экономики сопровождается увеличением ВВП. Каждое новое поколение имеет более высокие доходы, чем предыдущие поколения. Однако далеко не всегда рост ВВП означает экономический рост страны. Вы знаете, что ВВП бывает номинальный и реальный. Он может измеряться в абсолютном значении и в относительных единицах, т. е. ВВП на душу населения, например, в р./чел. Не всякий временной период подходит для того, чтобы делать выводы об экономическом росте в стране.

## 1. Содержание экономического роста

**Экономический рост** — это долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП. В данном определении экономического роста существенными являются три признака:

- оценивается реальный, а не номинальный ВВП; увеличение номинального ВВП может быть обусловлено ростом цен, а не ростом богатства страны;
- экономический рост — это многолетний процесс, увеличение ВВП в коротком периоде не является признаком экономического роста;
- предполагается, что ВВП растёт как в абсолютном значении, так и в расчёте на душу населения: даже многолетний рост реального ВВП не будет признаком экономического роста, если темп роста населения в стране опережает темп роста ВВП, поскольку в этом случае уровень благосостояния граждан будет снижаться.

Экономический рост измеряется среднегодовыми темпами роста реального ВВП (РВВП) в процентах. Это дробь, в числителе которой — разность между значениями РВВП данного и предыдущего года, в знаменателе — РВВП предыдущего года:

$$\frac{\text{РВВП}(i) - \text{РВВП}(i - 1)}{\text{РВВП}(i - 1)}$$

Например, в России реальный ВВП в 2003 г. составил 8633 млрд рублей, а в 2004 г. — 9249 млрд рублей. Темп роста реального ВВП за 2004 г. равен:

$$(9249 - 8633) : 8633 = 0,07, \text{ или } 7 \%$$

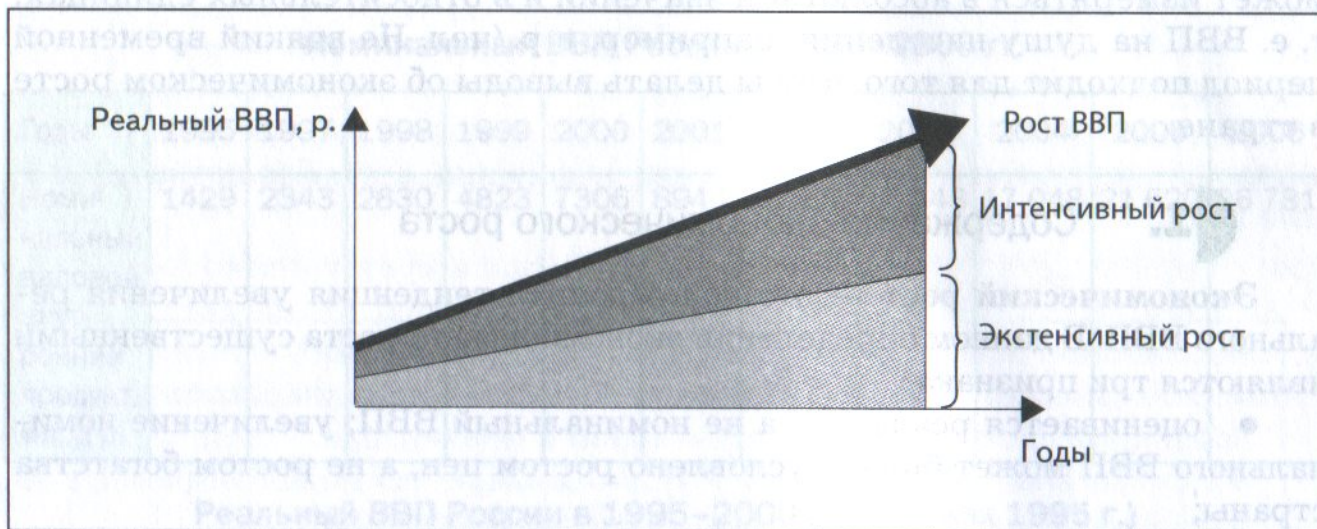
Далее рассмотрим, какие факторы влияют на темпы экономического роста и как можно судить о «качестве» экономического роста.



## 2. Факторы экономического роста

В зависимости от факторов, обеспечивающих экономический рост, различают рост экстенсивный и рост интенсивный.

### Экономический рост



**Экстенсивный** экономический рост может быть обусловлен тем, что в стране происходит увеличение количества ресурсов. Такой рост обусловлен увеличением *количества* доступных факторов производства.

Факторы экстенсивного экономического роста:

- увеличение количества трудовых ресурсов;
- увеличение количества природных ресурсов;
- увеличение капитальных ресурсов.

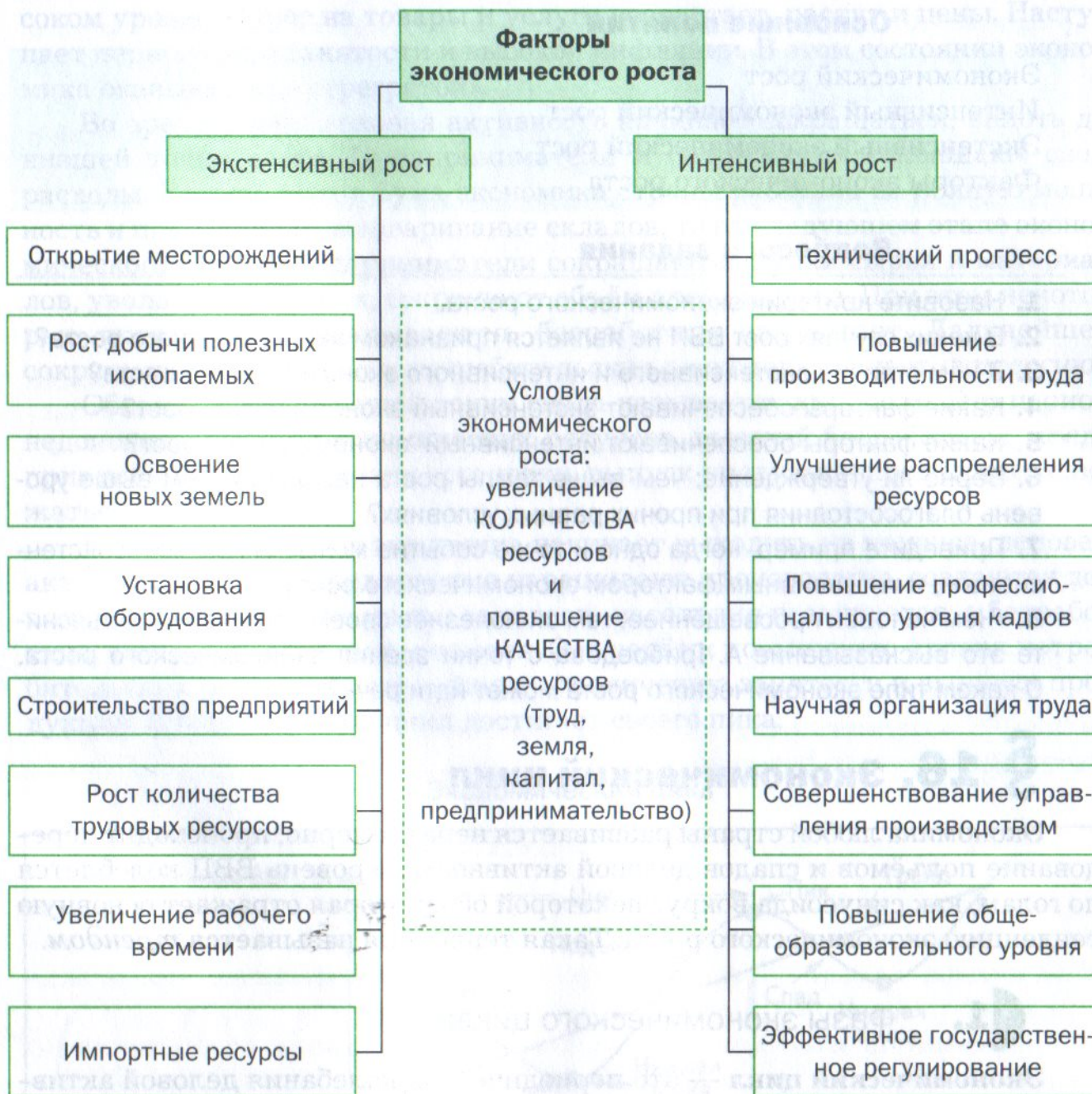
**Интенсивный** экономический рост обусловлен повышением качества используемых ресурсов. Повышение *качества* факторов производства — это возможность увеличить отдачу, производительность ресурсов при том же их количестве.

Факторы интенсивного роста:

- повышение производительности труда;
- доступность природных ресурсов более высокого качества;
- совершенствование техники и технологии;
- повышение качества управления.

Факторы экономического роста представлены на следующей схеме.





**Выводы**

- Экономический рост — это долговременное увеличение реального ВВП как в абсолютном значении, так и в расчёте на душу населения.
- Рост может быть результатом увеличения количества и (или) качества ресурсов (экстенсивные или интенсивные факторы).
- Научно-технический прогресс обеспечивает интенсивный экономический рост.



## Основные понятия

Экономический рост  
 Интенсивный экономический рост  
 Экстенсивный экономический рост  
 Факторы экономического роста

## Вопросы и задания

1. Назовите критерии экономического роста.
2. В каких случаях рост ВВП не является признаком экономического роста?
3. В чём отличие экстенсивного и интенсивного экономического роста?
4. Какие факторы обеспечивают экстенсивный экономический рост?
5. Какие факторы обеспечивают интенсивный экономический рост?
6. Верно ли утверждение: чем выше темпы роста населения, тем выше уровень благосостояния при прочих равных условиях?
7. Приведите пример, когда одно и то же событие может оказаться и экстенсивным, и интенсивным фактором экономического роста.
8. «Чем человек просвещённее, тем он полезнее своему отечеству». Объясните это высказывание А. Грибоедова с точки зрения экономического роста. О каком типе экономического роста может идти речь?

## § 16. Экономический цикл

Экономика любой страны развивается неравномерно, происходит чередование подъёмов и спадов деловой активности. Уровень ВВП колеблется по годам, как синусоида вокруг некоторой оси, которая отражает основную тенденцию экономического роста. Такая тенденция называется *трендом*.

### 1. Фазы экономического цикла

**Экономический цикл** — это периодические колебания деловой активности в стране.

Экономический цикл включает следующие периоды:

- подъём;
- экономический бум (пик);
- спад;
- кризис (низшая точка спада).

Когда экономика достигает уровня максимальной деловой активности в области точки *пика*, предприятия работают на пределе своих возможностей. Все, кто ищет работу, могут её найти. Во время экономического бума инвестиции предприятий и расходы потребителей находятся на очень вы-



соком уровне. Спрос на товары и услуги возрастает, растут и цены. Наступает период сверхзанятости и высокой инфляции. В этом состоянии экономика оказывается «перегретой».

Во время *спада* деловая активность начинает сокращаться, вплоть до низшей точки спада. Предприниматели и потребители сокращают свои расходы. Если во время бума экономика страны работала на полную мощность и происходило затоваривание складов, то на следующем этапе экономического цикла предприниматели сокращают закупки сырья и материалов, увольняют рабочих, сокращают объём производства. При этом некоторые предприятия закрываются, безработица возрастает. Дальнейшее сокращение инвестиций и потребительских расходов означает *депрессию*.

Область вокруг низшей точки спада называется *кризисом*. Это период недоиспользования экономических ресурсов, высокой безработицы, предприятия работают на грани остановки, выпуск продукции продолжает снижаться.

На стадии *подъёма* экономика начинает выходить из кризиса, деловая активность растёт. Предприятия наращивают производство, создаются дополнительные рабочие места; занятость населения повышается, а безработица, соответственно, сокращается. Это ведёт к повышению уровня потребительских расходов, дальнейшему увеличению занятости и выпуска продукции. В итоге деловой цикл достигает своего пика.

### Экономический цикл



## 2.

### Причины экономических циклов

Чтобы объяснить смену фаз внутри экономического цикла, современные экономисты обращают внимание на внешние и внутренние факторы. Внешние факторы — это явления, происходящие вне экономической системы; внутренние факторы имеют место внутри самой системы.



Примерами *внешних* факторов могут быть:

- изобретения и нововведения;
- войны и другие политические события за рубежом;
- соглашения о международной торговле и другие значительные научно-технические, политические, социальные события.

Внутренними факторами экономических циклов являются:

- изменение объёмов инвестиций;
- изменение объёмов потребительских расходов;
- деятельность правительства.

Инвестиции — это самая нестабильная составляющая в составе ВВП страны и, соответственно, основная причина колебаний деловой активности в стране. Инвестиции в основные фонды — в заводы, станки, оборудование — обеспечивают создание новых рабочих мест. За счёт этого увеличивается покупательная способность потребителей.

С ростом потребления фирмы, стараясь обеспечить потребителей товарами и услугами, берут на работу дополнительных рабочих и увеличивают объём производства товаров и услуг. Деловой цикл вступает в период подъёма. Когда расходы потребителей уменьшаются, производство сокращается, рабочие увольняются, для экономики наступает период спада.

Правительство влияет на деловой цикл, проводя антициклическую политику. Инструменты стабилизации экономики будут рассмотрены в последующих параграфах учебника.



### 3. Виды экономических циклов

По продолжительности действия различают циклы столетние, циклы Кондратьева, классические циклы и двух-четырёхлетние циклы. Такое деление циклов основано на продолжительности работы физического капитала: зданий, сооружений, машин, оборудования.

**Столетние циклы** связаны с важными открытиями и изобретениями: внедрением пара, затем электричества, электроники и автоматике, компьютеризации производства.

**Циклы Кондратьева**, которые названы так в честь выдающегося русского экономиста, связаны со сроком службы зданий и сооружений. Продолжительность этих циклов составляет около 50 лет.

**Классические циклы**, которые ещё называют деловыми циклами, длятся около 10 лет. Они связаны с износом машин и оборудования. Замена изношенного оборудования требует дополнительных инвестиций, которые, в свою очередь, являются самой непостоянной составляющей частью ВВП.

**Краткосрочные циклы** продолжительностью около четырёх лет связаны с моральным износом оборудования. Появление более совершенного

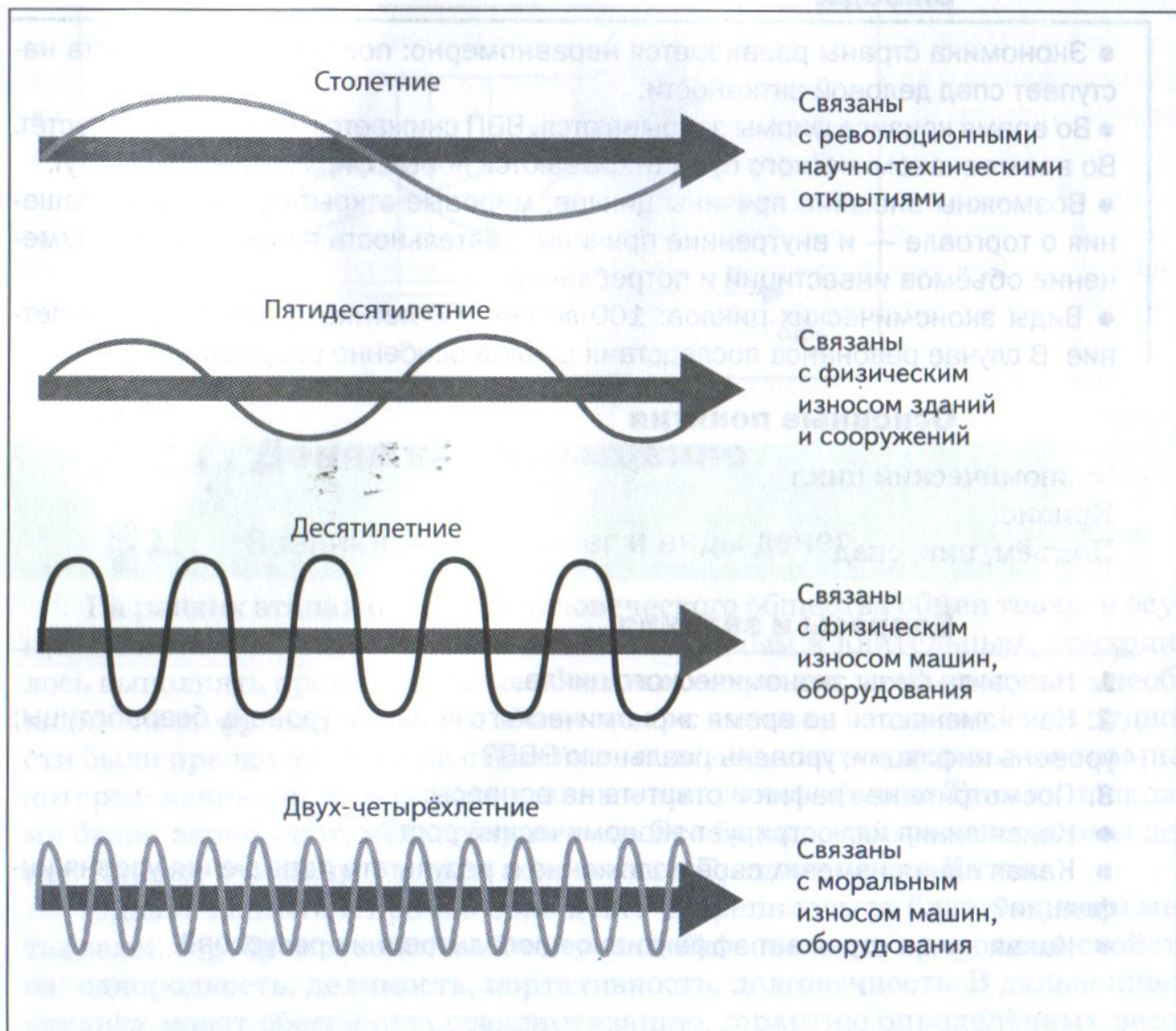


и производительного оборудования вынуждает производителей заменять оборудование, прежде чем оно будет изношено физически.

Продолжительность фаз экономического цикла зависит не только от продолжительности работы оборудования. Важными факторами являются также экономическая роль государства, проводимая им политика регулирования экономики, разработка и внедрение инновационных технологий.

Экономические циклы нерегулярны и труднопредсказуемы. Последствия экономических циклов могут быть тяжёлыми для граждан, фирм, для всей страны в целом. Особенно разрушительными они могут стать в случае *резонанса* циклов различных видов, когда амплитуда колебаний экономической активности в стране возрастает.

### Виды экономических циклов





Экономические кризисы случались в истории неоднократно, самым продолжительным и разрушительным из них называют Великую депрессию. Этот кризис произошёл в США в 1929–1933 гг. Реальный ВВП страны в эти годы сократился на 40 %, и каждый четвёртый гражданин потерял работу. Тогда же пострадала экономика ряда европейских стран, отдельные отрасли были отброшены на десятилетия назад.

В 2008 г. впервые в истории разразился *всемирный* финансово-экономический кризис. Вам, изучающим экономику после 2008 г., очевидно известны подробности этого кризиса: с чего он начинался, как изменились цены, сколько фирм обанкротилось, сколько людей лишилось работы, как повели себя банки и биржи, что стало с экономическим ростом в России и в других странах.

### Выводы

- Экономика страны развивается неравномерно: после ускорения роста наступает спад деловой активности.
- Во время кризиса фирмы закрываются, ВВП снижается, безработица растёт. Во время экономического бума открываются новые фирмы, но цены растут.
- Возможны внешние причины циклов: мировые открытия, войны, соглашения о торговле — и внутренние причины: деятельность правительства, изменение объёмов инвестиций и потребления.
- Виды экономических циклов: 100-летние, 50-летние, 10-летние, 2–4-летние. В случае резонанса последствия циклов особенно разрушительны.

### Основные понятия

Экономический цикл

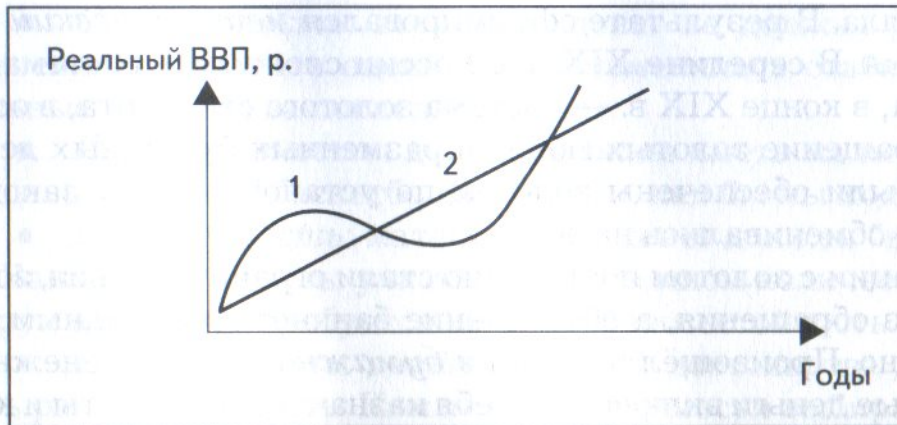
Кризис

Подъём, пик, спад

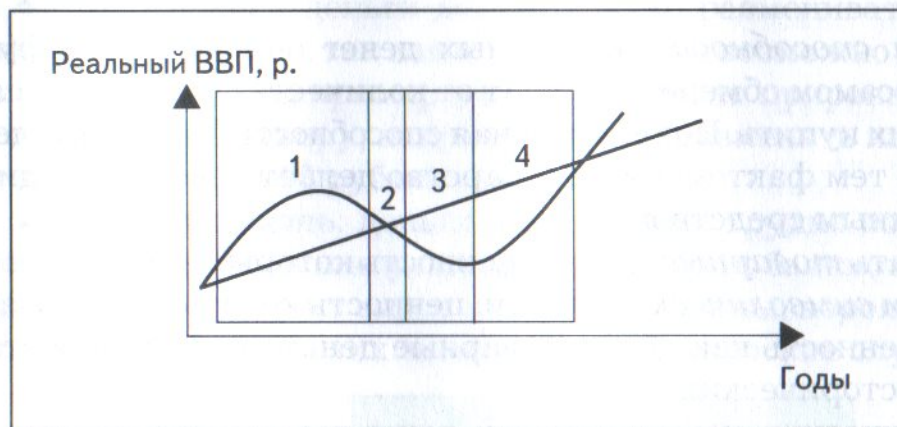
### Вопросы и задания

1. Назовите фазы экономического цикла.
2. Как изменяются во время экономического кризиса: уровень безработицы; уровень инфляции; уровень реального ВВП?
3. Посмотрите на график и ответьте на вопросы:
  - Какая линия иллюстрирует экономический рост?
  - Какая линия изменит своё положение в результате повышения уровня инфляции?
  - Какая линия отражает эффективное использование ресурсов?





4. Укажите на графике области эффективного использования ресурсов и области неэффективного использования ресурсов.



## § 17. Денежное обращение

### 1. Возникновение денег и виды денег

На ранних этапах развития человеческого общества обмен товаров осуществлялся без денег. Такой обмен был сложным и длительным, приходилось выполнять промежуточные обменные операции, чтобы получить необходимый товар. **Бартер** — это обмен товара на товар без денег. Эти трудности были преодолены, когда стихийно стали выделяться отдельные товары, которые начинали играть роль главных предметов обмена. Такими товарами были: зерно, скот, меха, шкуры и др. Это были самые ранние формы денег. Первые бумажные деньги появились в Средние века в Китае.

Однако надолго и прочно роль денег закрепилась за благородными металлами: серебром и золотом. Этому способствовали их природные свойства: однородность, делимость, портативность, долговечность. В дальнейшем чеканка монет обеспечила стандартизацию, гарантию определённых весо-



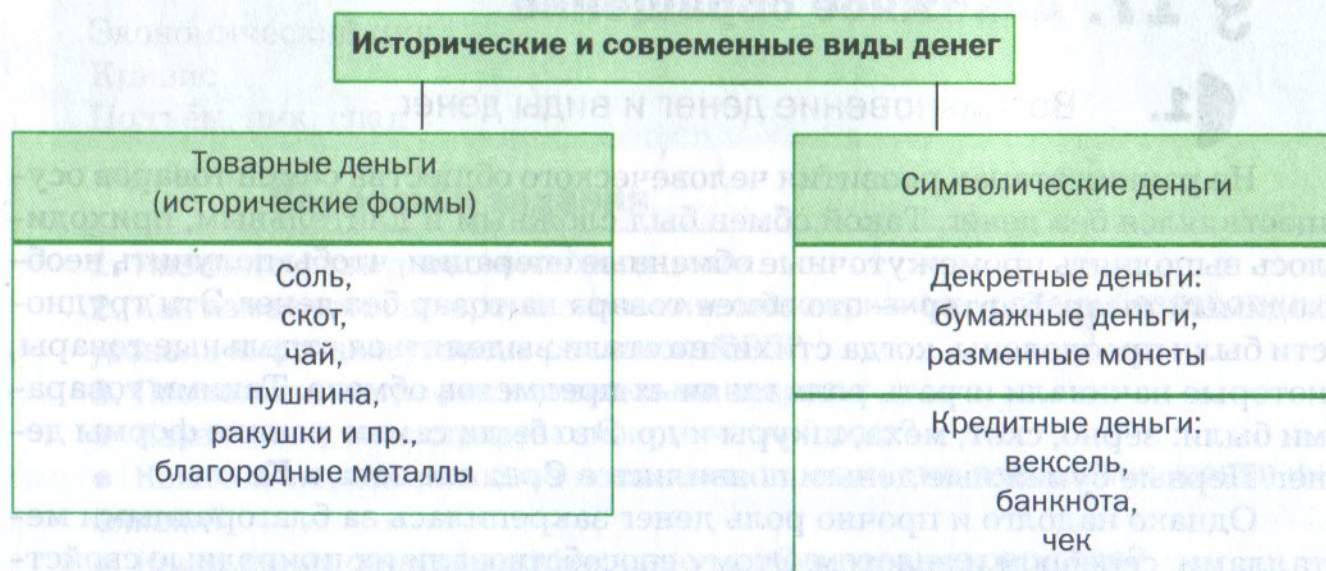
вых количеств металла. В результате сформировался *металлический* тип денежного обращения. В середине XIX в. в России сложилась система серебряного стандарта, в конце XIX в. — система золотого стандарта, в основе которой было обращение золотых монет и разменных бумажных денег. Бумажные деньги были обеспечены золотом по установленному законом паритету и свободно обменивались на золото.

В XX веке операции с золотом постепенно стали ограничиваться, золотые монеты ушли из обращения, а обеспечение банкнот благородным металлом было отменено. Произошёл переход к *бумажному* типу денежного обращения. Бумажные деньги включают в себя казначейские билеты и кредитные деньги. Казначейские билеты — это бумажные деньги, выпускаемые государственным казначейством. Кредитные деньги — это долговые обязательства банков: банкноты и различные орудия безналичных расчётов (векселя, чеки).

*Покупательная способность* бумажных денег определяется функционированием их в самом обмене и зависит от количества товаров и услуг, которые можно на них купить. Покупательная способность бумажных денег определяется также тем фактом, что государство делает денежную единицу законным платёжным средством.

Следует различать *товарные* деньги, ценность которых как денег и как товаров одинаковы, и *символические* деньги, ценность которых как товаров гораздо ниже, чем ценность как денег. Товарные деньги представляют собой разновидность исторических денег.

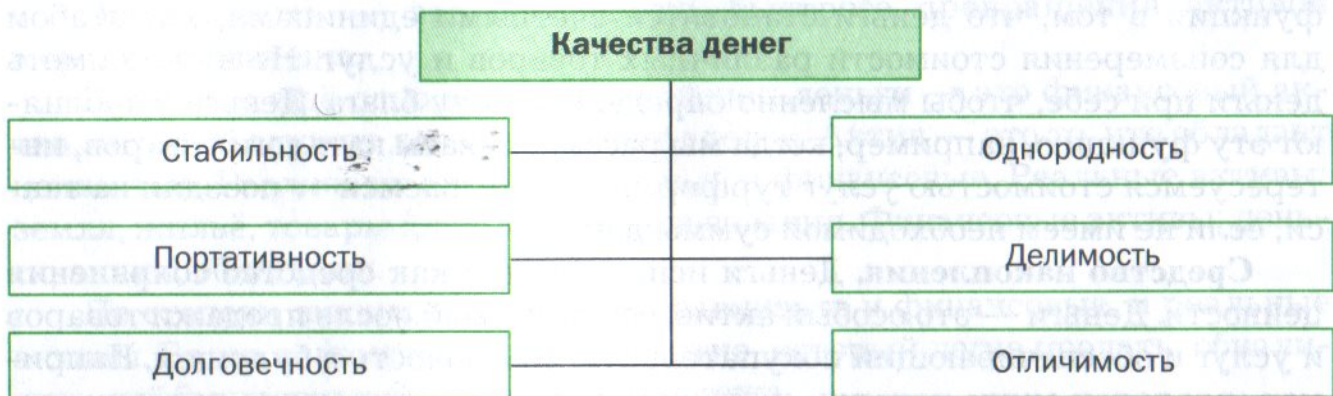
Примеры исторических и современных денег вы можете увидеть на схеме.



Для удобства обращения деньги должны иметь следующие качества:



- *Стабильность*: стоимость денег не должна резко изменяться во времени. Попробуйте оценить, как изменялась стабильность рубля в отдельные периоды за последние 30 лет.
- *Портативность*: деньги должны иметь малый вес и размер. Если бы деньгами были баскетбольные мячи, как бы мы ходили по магазинам?
- *Долговечность*: материал для денег должен быть высокого качества. Банкноты и монеты участвуют в огромном количестве сделок, переходя из рук в руки; им требуется высокая износостойкость.
- *Однородность*: деньгам равного достоинства должна соответствовать равная стоимость. Нам нет необходимости выбирать, какая из сторублёвых купюр имеет более высокую покупательную способность, они все равны между собой, так же как все рублёвые монеты не отличаются друг от друга по стоимости.
- *Делимость*: деньги должны легко размениваться. Товарные деньги трудно разменять, так как между ними невозможно установить правильное соотношение: например, сколько цыплят приравнять к одной корове? А сторублёвую купюру, например, легко разменять на совершенно равные части по 50 или по 10 рублей.
- *Отличимость*: деньги должно быть трудно подделывать. Государство прилагает большие усилия, обеспечивая банкнотам высокую степень защиты. Некоторые из видов защиты известны, вероятно, и вам; другие — хранятся в тайне, и о них знают только банковские служащие.



## 2. Функции денег

**Деньги** — это особый товар, всеобщий эквивалент. Это означает, что деньги можно приравнять к любому товару, обменять на всё, что продаётся. В современной экономике деньги выполняют функции средства обращения, средства платежа, меры стоимости, средства накопления.

**Средство обращения.** Деньги выступают в качестве посредника в обмене товаров и услуг. Деньги используются при покупке и продаже товаров



и услуг. Например, вы купили костюм или телефон, заплатили за обед в кафе или купили билет на самолёт. Во всех этих примерах произошёл обмен товара или услуги на деньги. Выполняя функцию средства обращения, деньги позволяют избежать неудобств бартерного обмена. В настоящее время бартерные сделки тоже остаются в силе, однако бартер относится к «серой», теневой экономике. Это связано с тем, что стороны, участвующие в бартере, не платят налог, в результате чего государство проигрывает от такой формы обмена.

**Средство платежа.** Деньги используются для оплаты отложенных платежей. Если функция денег как средства обращения предполагает одновременное движение денег и товара, то при выполнении функции денег как средства платежа движение товаров и денег не совпадает по времени или нет движения товаров, а есть только движение денег. Например, уплата долгов, уплата налогов, банковский кредит, получение пособий и пенсий.

**Мера стоимости.** Деньги — это измеритель ценности товаров и услуг.



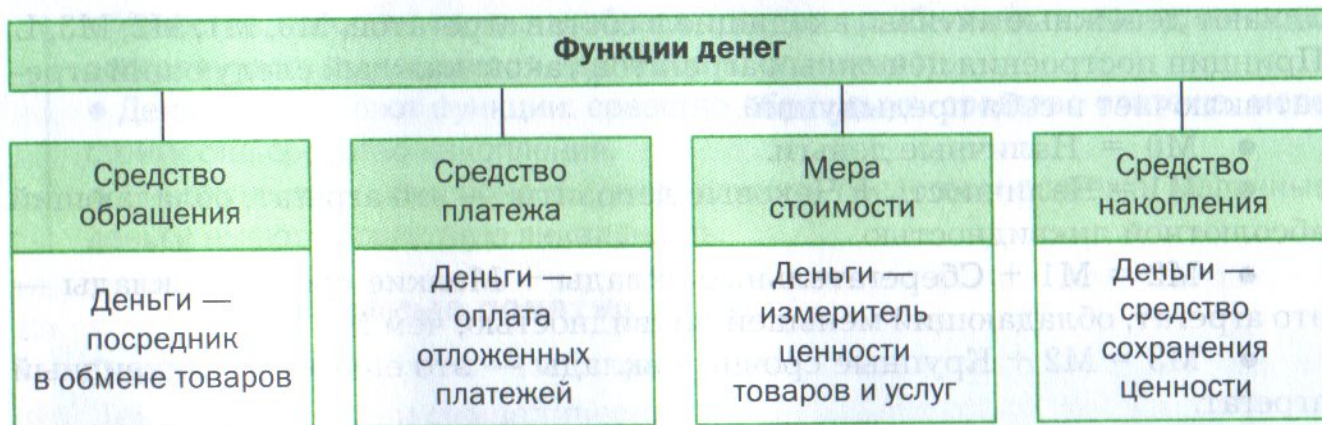
Вспомните, что является мерой веса, мерой длины, мерой времени?

С помощью денег тоже можно измерить товар, но не длину или вес товара, а его ценность. Можно сравнить товары и услуги по их ценности. Так, ценность автомобиля выше, чем ценность мотоцикла, ценность поездки на такси выше, чем ценность поездки на автобусе и т. д. Особенность этой функции в том, что деньги становятся счётными единицами, масштабом для соизмерения стоимости различных товаров и услуг. Не нужно иметь деньги при себе, чтобы мысленно определить цену блага. Деньги выполняют эту функцию, например, когда мы рассматриваем каталоги товаров, интересуемся стоимостью услуг турфирмы, отказываемся от поездки на такси, если не имеем необходимой суммы денег.

**Средство накопления.** Деньги используются как средство сохранения ценности. Деньги — это особый актив, сохраняемый после продажи товаров и услуг и обеспечивающий покупательную способность в будущем. Например, владелец мини-пекарни желает купить туристическую путёвку, коптить средства ему надо в течение нескольких месяцев. В какой именно форме удобнее коптить средства: складировать полгода свои пирожки, а потом обменять их на путёвку или регулярно продавать свой товар и накапливать выручку в денежной форме?

Деньги — не единственное средство сохранения стоимости. Средствами сбережения могут быть сберегательные вклады, ценные бумаги, золотые слитки, недвижимость и др. Но наличные деньги обладают одним преимуществом перед этими активами: наличные имеют более высокую ликвидность. Понятие ликвидности будет рассмотрено ниже.





? В рыночной экономике существует явление, которое может обесценить накопленные деньги и тем самым ослабить функцию денег как средства накопления. О чём идёт речь?

### 3. Ликвидность

Попробуйте купить в магазине торт, предъявив продавцу сберегательную книжку, на которой имеется вклад 10 000 руб. Почему вам не продадут торт? Разве 10 000 рублей — это не деньги? Дело в том, что деньги на сберкнижке имеют низкую ликвидность, недостаточную для того, чтобы расплатиться в магазине.

**Ликвидность** — это способность быстрого превращения активов в средство платежа.

Приведём ещё одно определение денег: **деньги** — это финансовый актив, который служит для совершения сделок. Актив — это то, что обладает ценностью. Различают активы реальные и финансовые. Реальные активы: земля, жильё, товары длительного пользования. Финансовые активы: деньги, акции, облигации.

По степени ликвидности можно сравнивать и финансовые, и реальные активы. Более ликвидным является актив, который легче продать, обналить, чтобы превратить в средство платежа.

? Сравните по степени ликвидности: квартиру, мобильный телефон, разбитый автомобиль, новый ноутбук, наличные, счёт в банке.

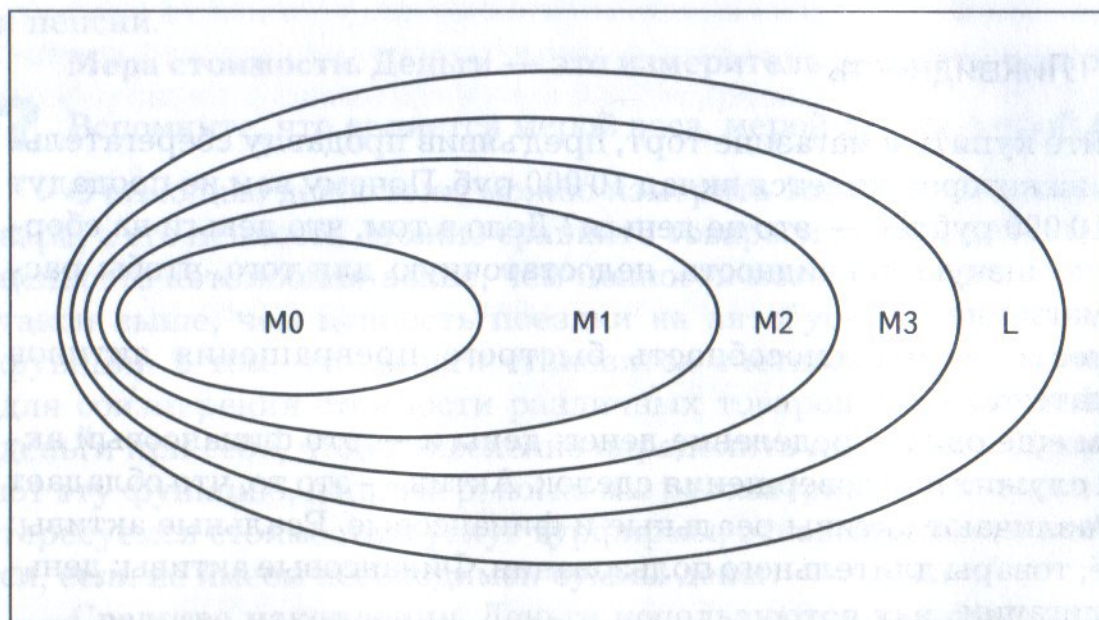
Денежная масса включает в себя активы различной степени ликвидности. Некоторые активы являются абсолютно ликвидными, они не требуют предварительных операций, чтобы расплатиться. Это, например, наличные деньги. Другие активы обладают меньшей ликвидностью, например счёт в банке. Для использования их в качестве денежных средств они должны быть сначала превращены в наличные деньги. По степени ликвидности раз-



личают денежные активы, входящие в состав агрегатов,  $M_0$ ,  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$ ,  $L$ . Принцип построения денежных агрегатов таков: каждый следующий агрегат включает в себя предыдущий.

- $M_0$  = Наличные деньги.
- $M_1$  = Наличность + Чековые депозиты — это агрегат, обладающий абсолютной ликвидностью.
- $M_2$  =  $M_1$  + Сберегательные вклады + Мелкие срочные вклады — это агрегат, обладающий меньшей ликвидностью, чем  $M_1$ .
- $M_3$  =  $M_2$  + Крупные срочные вклады — это ещё менее ликвидный агрегат.
- $L$  =  $M_3$  + Государственные облигации (например, государственные краткосрочные облигации — ГКО) — это наименее ликвидный агрегат.

### Денежные агрегаты



Активы каждого следующего агрегата являются менее ликвидными, чем активы предыдущего агрегата; при этом доходность денежных активов растёт: активы каждого следующего агрегата являются более доходными, чем активы предыдущего агрегата. Так, доходность наличных денег равна нулю, а доходность по государственным краткосрочным облигациям выше, чем доходность сберегательного вклада.

### Выводы

- Деньги — это особый товар, всеобщий эквивалент.
- Покупательная способность денег зависит от количества товаров и услуг, которые можно на них купить.



- Качества, которыми должны обладать деньги: стабильность, портативность, долговечность, однородность, делимость, отличимость.
- Деньги выполняют функции: средство обращения, средство платежа, мера стоимости, средство накопления.
- Ликвидность — способность денег служить средством платежа. Наличные деньги имеют абсолютную ликвидность.

### Основные понятия

Деньги  
 Деньги товарные и символические  
 Качества денег  
 Функции денег  
 Бартер  
 Ликвидность  
 Денежные агрегаты

### Вопросы и задания

1. Чем определяется стоимость денег?
2. «Деньги не щепки, счётом крепки». Как вы понимаете эту русскую поговорку?
3. Какая функция денег ослабляется из-за инфляции в наибольшей мере?
4. Почему государство проигрывает от бартерных сделок?
5. Расположите активы в порядке убывания их ликвидности: участок земли; мобильный телефон; наличные; автомобиль; государственные облигации.
6. Расположите активы в порядке возрастания их ликвидности: счёт в сбербанке; мотоцикл; квартира; наличные деньги; золотой слиток.
7. Какая функция денег реализуется:
  - а) если вы возвращаете долг своему другу;
  - б) если вы покупаете компьютер;
  - в) если вы смотрите на витрину магазина, но понимаете, что данный товар вам не доступен;
  - г) если вы открыли счёт в банке?

## § 18. Инфляция

Каждому хотелось бы иметь денег больше. Дело не в деньгах, а в их количестве — говорится в старой шутке. Почему же нельзя напечатать денег столько, сколько хотят граждане? Что изменится? Кто от этого выиграет? Кто проиграет? Действительно ли нас интересует количество денег в нашем распоряжении? Можно ли, имея миллион, жить впроголодь? В царской России можно было пообедать на 5 копеек, а корову купить за рубль. Зна-



чит, дело не столько в количестве денег, сколько в их покупательной способности. Покупательная способность денег зависит от уровня инфляции в стране.

## 1. Сущность инфляции

Представьте, что в уединённом северном поселке всем работникам удвоили зарплату. Что изменится в местном магазине при неизменном предложении, например, шоколада? Как изменилась бы его равновесная цена? Почему одна и та же шоколадка становится дороже? Увеличилась денежная масса, имеющаяся у населения этого посёлка, соответственно повысился спрос, тогда как количество шоколада не увеличилось. В результате цена шоколада возросла. Но подорожание шоколада — это ещё не инфляция. Даже если подорожают все пищевые продукты в посёлке, это ещё не будет инфляцией. И даже если подорожают все товары и все услуги в этом поселке, это тоже не будет инфляцией. **Инфляция** (лат. influtio — вздутие) — это долговременное устойчивое повышение общего уровня цен.

Инфляция — процесс обесценивания денег, который происходит в результате переполнения каналов обращения денежной массой.

Сколько же денег должно обращаться в стране, чтобы уровень цен был стабильным? **Уравнение обмена** — формула Фишера — позволяет рассчитать денежную массу, необходимую для обращения:

$$MV = PY$$

где  $M$  — количество денег в обращении;

$V$  — скорость обращения денег, которая показывает, сколько раз 1 рубль переходит из рук в руки за определённый период времени;

$P$  — средняя цена единицы произведённой продукции;

$Y$  — реальный валовой внутренний продукт;

$PY$  — номинальный ВВП.

Уравнение обмена показывает, что ежегодно в экономике необходимо такое количество денег, которое требуется для оплаты стоимости произведённого ВВП. Если денег в обращение выпущено больше или возросла скорость их обращения, то уровень цен повышается.

Когда темпы роста денежной массы превышают темпы роста товарной массы:

$$MV > PY,$$

равновесие восстанавливается в результате роста цен:

$$MV = P\uparrow Y.$$



Переполнение каналов денежного обращения может произойти, если увеличится скорость обращения денег. Такие же последствия могут быть вызваны сокращением предложения товара на рынке (падение объёма производства). Степень обесценения денег определяется на практике с помощью измерения темпов роста цен.

Чтобы уровень цен в экономике был стабилен, правительство должно поддерживать темп прироста денежной массы на уровне средних темпов роста реального ВВП.

Величину денежной массы регулирует Центральный банк.

**Эмиссия** — выпуск в обращение дополнительного количества денег.

## 2. Виды и причины инфляции

В зависимости от темпов инфляции условно различают инфляцию умеренную, галопирующую, высокую и гиперинфляцию.

Если цены растут медленно, примерно до 10 % в год, то обычно говорят об *умеренной*, «ползучей» инфляции.

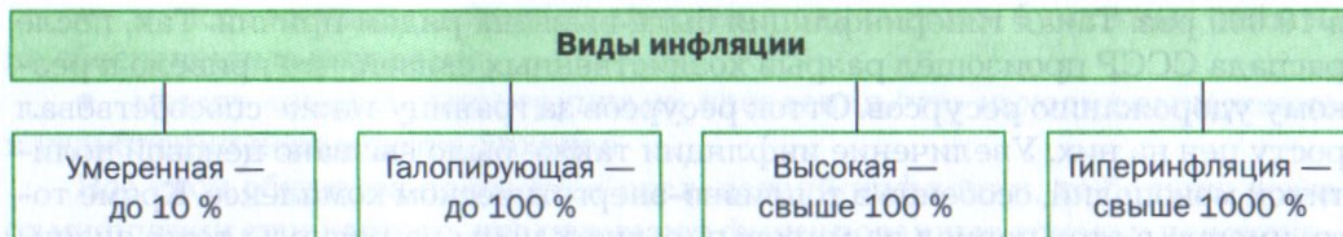
Если же происходит быстрое и скачкообразное увеличение цен, измеряемое двузначными цифрами, то инфляция становится *галопирующей*. При такой инфляции цены растут не более чем в два раза.

*Высокой* считается инфляция, при которой рост цен превышает 100 %, то есть цены растут в несколько раз.

*Гиперинфляция* наступает в том случае, когда процесс обесценения денег становится самоподдерживающимся и неконтролируемым, а темпы роста цен и денежной массы делаются исключительно высокими. Гиперинфляция обычно связана с войной, экономической разрухой, политической нестабильностью, ошибочной политикой государства. Темпы роста цен при гиперинфляции превышают 1000 %, т. е. в течение года цены растут более чем в 10 раз.

? Какой вид инфляции сложился в России сегодня?

### Годовые темпы роста цен





Интенсивное развитие инфляции вызывает недоверие к деньгам, и потому возникает массовое стремление превратить их в реальные ценности, начинается «бегство от денег». Происходит повышение скорости обращения денег, что ведет к ускорению их обесценения. Деньги перестают выполнять свои функции, а денежная система приходит в полное расстройство и упадок. Это находит своё проявление, в частности, во внедрении в оборот различных денежных суррогатов (талонов, карточек, других локальных денежных единиц), а также твёрдой иностранной валюты.

Распад денежной системы в результате гиперинфляции в свою очередь вызывает деградацию всего народного хозяйства. Падает производство, нарушаются нормальные хозяйственные связи, растёт доля бартерных сделок. Возникает стремление к экономическому обособлению различных регионов страны. Растёт социальная напряжённость. Политическая нестабильность проявляется в отсутствии доверия к правительству. Это тоже усиливает недоверие к деньгам и их обесценение.

Классический пример гиперинфляции — состояние денежного обращения Германии после Первой мировой войны в 1922–1923 гг., когда темпы роста цен достигли 30 000 % в месяц, или 20 % в день.

В различных экономических системах инфляция проявляется по-разному. В условиях рыночной системы цены формируются под действием спроса и предложения; обесценение денег носит открытый характер. В централизованной системе цены формируются директивно, инфляция является подавленной, скрытой. Её проявления — это дефицит товаров и услуг, рост денежных сбережений, развитие теневой экономики.

Факторы, вызывающие инфляцию, могут носить как денежный, так и неденежный характер. Рассмотрим главные из них.

**Инфляция спроса** является результатом чрезмерного роста расходов государства, потребителей и частных инвестиций. Другой причиной инфляции спроса может быть эмиссия денег для финансирования расходов государства.

При **инфляции издержек** цены растут в результате роста затрат фирм на производство. Например, рост заработной платы, если он опережает рост производительности труда, может стать причиной инфляции издержек.

В России в начале 90-х гг. прошлого века цены возросли более чем в 10 000 раз. Такая гиперинфляция была вызвана рядом причин. Так, после распада СССР произошёл разрыв хозяйственных связей, что привело к резкому удорожанию ресурсов. Отток ресурсов за границу также способствовал росту цен на них. Увеличение инфляции также было вызвано ценовой политикой монополий, особенно в топливно-энергетическом комплексе. Кроме того, именно в этот период на мировых рынках цены на ресурсы тоже значи-



тельно возросли. Одной из серьёзных причин инфляции был рост военных расходов, связанных с военными действиями в Чеченской Республике. Эти обстоятельства вызвали необходимость дополнительной денежной эмиссии, не подкреплённой ростом товарной массы в стране. Ошибки в руководстве экономикой и возросшее недоверие населения к действиям правительства сказались на инфляционных ожиданиях частного сектора. Сформировался ажиотажный спрос на товары, что, в свою очередь, усилило рост цен.

**?** Какие из перечисленных причин гиперинфляции в России являются причинами инфляции спроса, а какие — причинами инфляции издержек?

### **3.** Социально-экономические последствия инфляции

В условиях инфляции замедляется экономический рост, поскольку фирмам становится недоступно приобретение новой, более совершенной техники. В этих условиях выгоднее сохранять устаревшее, но относительно дешёвое оборудование, старую трудоёмкую технологию. Инфляция также обесценивает накопленные фонды предприятий. Замедление экономического роста может перейти в стадию сокращения годового объёма производства. Инфляция, сопровождаемая падением производства, называется **стагфляцией**.

Ослабляется мотивация к высокопроизводительному труду, так как номинальный рост доходов не связан с затратами и результатами труда.

Возникают диспропорции в сфере производства, поскольку цены на разные товары в разных регионах страны растут неравномерно. Снижаются объёмы производства, эффективность использования ресурсов. Значительная часть финансового капитала перемещается из сферы производства в сферу чисто спекулятивных операций.

Инфляция усиливает риск, связанный с нововведениями, с долгосрочными вложениями. Становятся невыгодными долгосрочные проекты и долгосрочные кредиты. Рост банковского процента тормозит развитие производства и ведёт к дальнейшему росту цен.

Происходит перераспределение национального дохода:

- между разными сферами производства и между регионами;
- между государством и населением, получающим бумажные деньги, не обеспеченные товарами;
- между социальными группами населения, что находит выражение в углублении неравенства доходов.

Все слои общества опасаются последствий инфляции, но больше всего от инфляции страдают те, кто получают фиксированные доходы: пенсионе-



ры, студенты, государственные служащие и т. п. Высокая инфляция обесценивает вклады населения. Воздействие инфляции наиболее негативно сказывается на беднейших слоях населения. Результатом всех этих процессов является обострение социальных противоречий в обществе, забастовки, народные волнения, смена правительств, государственные перевороты.

Но не все и не всегда проигрывают от непредвиденного роста цен. В ряде случаев возможен выигрыш от инфляции. Например, вы взяли в долг 1000 р. на год у своего друга. Если инфляция в стране прогнозируется в размере 10 % годовых, то с учётом этих процентов вы обещаете вернуть другу 1100 рублей. В случае внезапного роста цен до 20 % годовых вы, возвращая долг в сумме 1100 р., окажетесь в выигрыше, поскольку покупательная способность денег, которые вы отдаёте, стала ниже, чем покупательная способность денег, которые вы брали (следовало бы вернуть 1200 р.). Так же в выигрыше окажется человек, получивший кредит, оплативший какие-то услуги вперёд под фиксированный процент, если реальный рост цен превысит этот процент. В выигрыше оказывается и государство, когда оно не спешит индексировать пенсии, стипендии, зарплату бюджетникам в соответствии с темпом роста цен.

Изучив причины и возможные последствия инфляции, мы видим, что денежная масса в стране не может изменяться по желанию отдельных людей, она должна быть тесно «привязана» к ВВП страны. Нарушение пропорций уравнения обмена может вызвать рост цен, причём не в один-два витка, а так называемую инфляционную спираль, которая, как маховик, раскручиваясь всё быстрее, может выйти из-под контроля правительства, как это было в России в 90-е гг. прошлого века, с самыми разрушительными последствиями для каждой семьи и всей страны.

### Выводы

- Инфляция — это всеобщий рост цен. Она вызвана превышением темпов роста денежной массы над товарной массой.
- По темпам роста цен различают четыре вида инфляции, из которых самой сильной является гиперинфляция, разрушающая экономику.
- Инфляция непредсказуема. Больше других страдают от её последствий люди с фиксированными доходами.

### Основные понятия

Уравнение обмена

Типы инфляции

Виды инфляции



Стагфляция  
Инфляция спроса  
Инфляция издержек  
Причины и последствия инфляции

### Вопросы и задания

1. Что такое инфляция? Сколько определений этого термина вы можете привести?
2. Опираясь на формулу Фишера, назовите главные причины роста инфляции.
3. Перечислите виды инфляции и их признаки.
4. Каковы причины инфляции спроса?
5. Как формируется инфляция издержек? Каковы её признаки?
6. Назовите наиболее серьёзные последствия высокой инфляции.
7. Приведите пример, когда субъект может выиграть от непредвиденной инфляции.
8. Может ли деятельность профсоюзов, отстаивающих интересы рабочих, стать причиной инфляции? Если да, то о каком типе инфляции может идти речь?
9. «Инфляция — золотое время для возврата долгов». Объясните это высказывание петербургского сатирика К. Мелихана.

## § 19. Банковская система в России

В чём заключается деятельность банков, как они могут «создавать» деньги и каким образом Центробанк проводит антиинфляционную политику? Банковские организации заняли центральное место в экономике рыночного типа. Сегодня банки называют «пятой властью» (первые четыре — парламент, правительство, суд и пресса). Почему их власть так велика?

### 1. Из истории банковского дела

История возникновения банковского дела начинается с государств Древнего Востока — Вавилона и Египта. По мере того как роль денег постепенно переходила от разных товаров к металлам, возникла необходимость во взвешивании, маркировке, обмене и хранении слитков, а затем и монет. В Средние века банковское дело переживало второе рождение после застоя, наступившего в условиях заката Римской империи и нашествием варваров. В средиземноморских городах работали менялы — банкиры; они сидели за столами, покрытыми зелёным сукном (итал. banco — стол, прилавок). Некоторые предприимчивые банкиры заметили, что люди изымают не



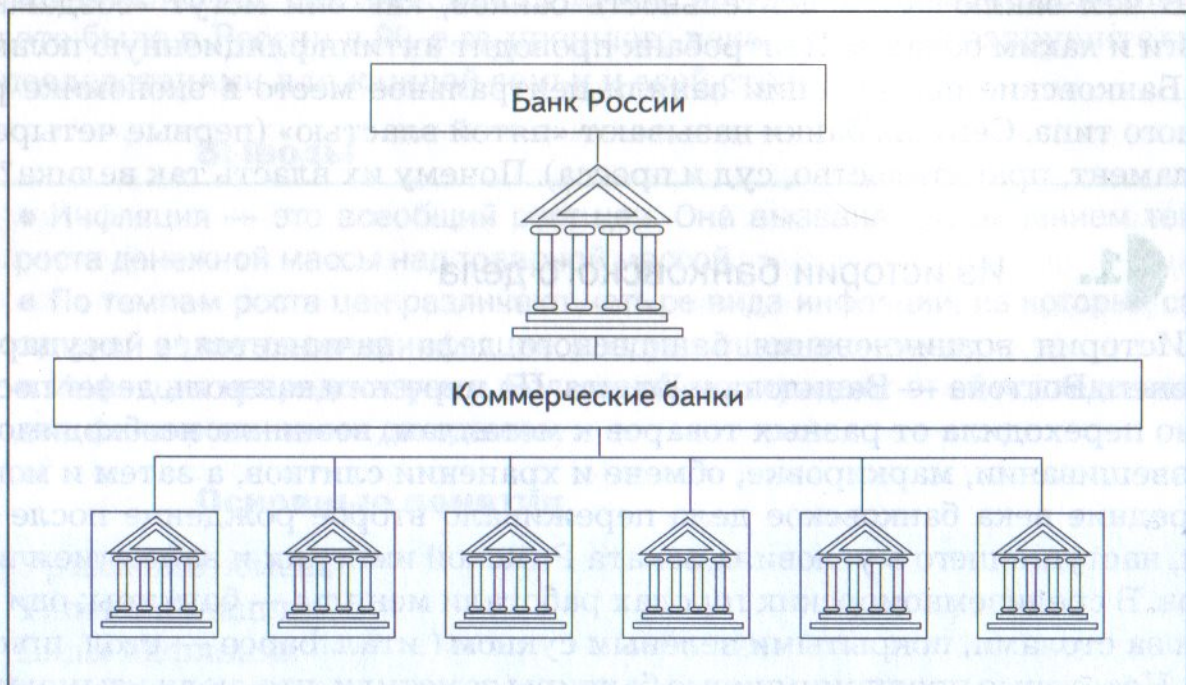
всё золото, сданное на хранение. Это позволило им предоставлять другим людям часть золота своих вкладчиков за плату — под проценты. Заёмщики, наряду с реальным золотом, нередко соглашались принимать и бумажные расписки. Термин «банкнота» переводится как «банковская расписка».

**?** Если банкира уличали в обмане, его могли побить, а стол — сломать. *Vanco rotta* — сломанная лавка. Какой современный термин напоминает вам это словосочетание?

В России положение о защите кредитора, условиях возврата займа было определено ещё в статьях «Русской Правды» Владимира Мономаха. Первые банковские учреждения возникли в России как государственные (казённые). Частные коммерческие банки стали создаваться в царствование Екатерины II, когда появились первые бумажные деньги — ассигнации. Первый общественный заёмный городской банк был создан из добровольных пожертвований купцов, мещан и ремесленников в Вологде в 1785 г. Государственный банк России был образован в 1860 г.

С развитием рыночной экономики растёт объём банковских операций, роль банков в экономике становится всё более значительной. Эта роль состоит в том, что банки аккумулируют у себя временно свободные деньги фирм и граждан и предоставляют их в кредит тем, кто нуждается в деньгах.

Банковская система в России, как и во многих странах, является двухуровневой: верхний уровень — это Центральный банк Российской Федерации (Банк России), нижний уровень — коммерческие банки.





## 2. Коммерческие банки

В России **коммерческими банками** являются частные юридические лица, которые могут принимать форму либо товарищества с ограниченной ответственностью, либо акционерного общества. Сегодня в России действует более тысячи коммерческих банков.

**?** Учитывая, что банк — коммерческое предприятие, сформулируйте, в чём заключается его главная экономическая цель.

Деньги, которые банк получил от фирм и граждан, должны работать, т. е. быть источником дохода.

Основными банковскими операциями являются: пассивные (по привлечению банковских ресурсов) и активные (по размещению банковских ресурсов), а также посреднические и доверительные (трастовые). Коммерческие банки должны получить от Центрального банка лицензию и разрешение на выполнение своих функций:

- привлечение депозитов (вкладов);
- выдача кредитов;
- расчётно-кассовые операции;
- доверительные (трастовые) операции;
- межбанковские операции: выдача кредитов друг другу и перевод денег;
- операции с ценными бумагами;
- операции с иностранной валютой.

Коммерческие банки *не* могут заниматься:

- производством материальных ценностей;
- торговлей материальными ценностями;
- страхованием имущества.

Таким образом, коммерческий банк может получать доход в виде процентов по кредитам, которые он выдаёт фирмам, гражданам и государству, а также дивидендов по акциям, процентов по облигациям и другим финансовым операциям. Прибыль банка — это разность между полученными доходами и всеми расходами банка.

**Пример.** Доходы коммерческого банка по кредитам, от дивидендов по акциям и процентов по государственным облигациям составили в сумме 200 млн рублей; при этом затраты банка на оплату процентов по вкладам, на оплату труда банковских работников, на аренду помещения составили 140 млн рублей. В итоге банк получил прибыль в размере:

$$200 - 140 = 60 \text{ (млн р.)}$$



? Верно ли утверждение, что прибыль банка — это разность процентов по кредитам и депозитам?

### 3. Банк России

Центральный банк Российской Федерации — Банк России (Центробанк) — является главным банком страны. Он не зависим от исполнительных органов государственной власти, но подотчётен законодательной власти.

? Вспомните из курса обществознания, какие органы государственной власти являются исполнительными и какие — законодательными.

Банк России является юридическим лицом, он осуществляет свои расходы за счёт собственных доходов и не отвечает по обязательствам правительства, как и правительство не отвечает по обязательствам Банка России. Независимость позволяет руководителям Банка России быстро реагировать на изменение рыночной ситуации, принимать эффективные меры по поддержанию стабильности экономики.

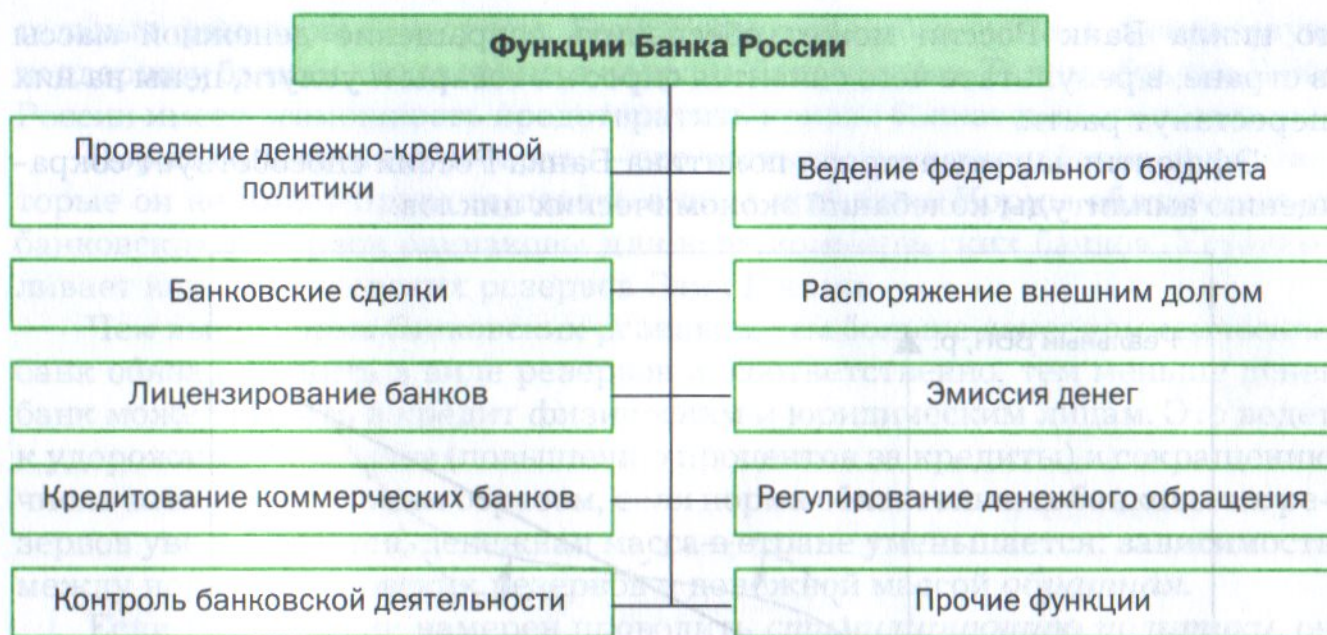
Экономическими целями Банка России являются обеспечение устойчивости рубля, т. е. стабильность покупательной способности рубля и стабильность его курса по отношению к иностранным валютам, и содействие развитию и укреплению банковской системы России.

Банк России выполняет следующие функции:

- проводит монетарную (денежно-кредитную) политику России;
- участвует в законотворчестве;
- осуществляет монопольную эмиссию денег;
- устанавливает для коммерческих банков нормы обязательных резервов;
- назначает временных управляющих коммерческими банками;
- является хранителем золотовалютных резервов страны; обслуживает международные финансовые операции страны, контролирует состояние платёжного баланса, выступает покупателем и продавцом на международных валютных рынках;
- является межбанковским расчётным центром;
- выдаёт кредиты коммерческим банкам.

Банк России не выдаёт кредиты физическим лицам и предприятиям.





#### 4. Монетарная политика Банка России

**Монетарная (денежно-кредитная) политика** — это меры по регулированию денежной массы с целью стабилизации экономики. Проводником монетарной политики государства выступает Банк России. Монетарная политика направлена на сглаживание циклических колебаний: повышение деловой активности в экономике страны во время спада и предотвращение высокой инфляции, «перегрева экономики» во время экономического бума.

**Цели монетарной политики:**

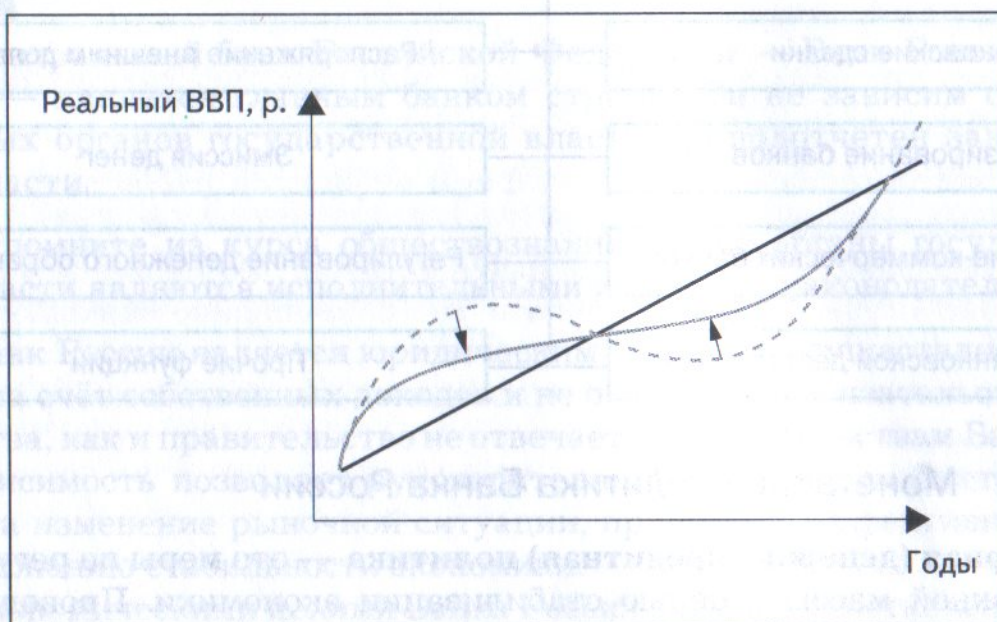
- экономический рост;
- полная занятость;
- стабильность цен.

Рассмотрим, каким образом Банк России может осуществить такую антициклическую политику. Как и любой центробанк в стране с рыночной экономикой, он контролирует количество денег, находящихся в обращении. Если Банк России обеспечит увеличение денежной массы в стране, это будет способствовать повышению спроса на товары и услуги как со стороны граждан, так и со стороны фирм. В итоге произойдёт оживление экономической активности в стране, производство товаров и услуг расширится, появятся новые рабочие места, занятость возрастёт, соответственно, безработица снизится. Такая политика называется *стимулирующей*, она уместна в период спада, депрессии. Напротив, *сдерживающую* политику необходимо проводить в условиях бума экономической активности, когда в условиях полной занятости слишком высокий спрос уже не приводит к росту производства, а только вызывает всеобщий рост цен. В такой фазе экономическо-



го цикла Банк России может обеспечить сокращение денежной массы в стране, в результате чего снизится спрос на товары и услуги, цены на них перестанут расти.

Эффективная монетарная политика Банка России способствует сокращению амплитуды колебаний экономических циклов:



Какие инструменты имеет Центробанк для регулирования денежной массы в стране? Есть три основных *инструмента* монетарной политики:

- изменение нормы обязательных банковских резервов;
- изменение учётной ставки Банка России;
- операции на открытом рынке.

**1. Норма обязательных банковских резервов.** Коммерческие банки предоставляют кредиты юридическим и физическим лицам. Это ведёт к увеличению денежной массы, находящейся в обращении. Но, выдавая кредиты, проводя собственную инвестиционную политику, банк рискует потерять значительную часть своих финансов. В этом случае он не сможет вернуть деньги своим вкладчикам. Слух о том, что один из коммерческих банков прекратил выплаты денег вкладчикам, может породить панику и вызвать массовые изъятия вкладов в других банках. В итоге по «принципу домино» всю банковскую систему охватит кризис.

Для обеспечения устойчивости банковской системы в целом и собственной безопасности банки должны формировать денежные резервы — определённую фиксированную часть депозитов, которые нельзя выдавать в кредит и которые защитят коммерческие банки от банкротства в случае массового изъятия вкладов. Эти деньги вносятся в Банк России как вклад конкретного коммерческого банка. Получив в своё распоряжение значи-



тельные финансовые ресурсы, Банк России способен оказать финансовую поддержку банкам, оказавшимся на грани банкротства. Таким образом Банк России имеет возможность предотвратить кризис банковской системы.

**Норма банковского резерва** — это часть имеющихся у банка денег, которые он не имеет права выдавать в виде кредитов. Нормы обязательных банковских резервов одинаковы для всех коммерческих банков. Устанавливает нормы банковских резервов Банк России.

Чем выше норма банковских резервов, тем больше денег коммерческий банк обязан хранить в виде резервов и, соответственно, тем меньше денег банк может выдать в кредит физическим и юридическим лицам. Это ведёт к удорожанию кредитов (повышению процентов за кредиты) и сокращению числа заёмщиков. Таким образом, если норма обязательных банковских резервов увеличивается, денежная масса в стране уменьшается: зависимость между нормой банковских резервов и денежной массой *обратная*.

Если Банк России намерен проводить *стимулирующую политику*, он сокращает норму банковских резервов, предоставляя коммерческим банкам возможность выдавать больший объём кредитов и увеличивая денежную массу в стране. В итоге спрос на товары и услуги возрастёт, это будет стимулировать развитие их производства, появятся новые рабочие места, безработица сократится. При *сдерживающей политике* денежную массу в обращении необходимо сократить, т. е. объём выдаваемых кредитов следует уменьшить, а объём резервов — увеличить.

**2. Учётная ставка процента** — это ставка процента, по которой Банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам. Для коммерческого банка учётная ставка процента — это плата за получение кредита. Чем выше плата, тем меньший объём кредитов смогут взять банки, соответственно и сами банки смогут предоставить меньше кредитов. В итоге денежная масса в стране сократится. При низкой учётной ставке коммерческим банкам становится выгодно брать кредиты у Центробанка, и кредитные возможности банков увеличиваются.

**3. Операции на открытом рынке** представляют собой покупку и продажу Банком России государственных ценных бумаг. Примером государственных ценных бумаг могут быть государственные краткосрочные облигации (ГКО). Когда Банк России покупает ГКО у населения, фирм, банков, он получает ценные бумаги в обмен на деньги; количество денег в обращении в этом случае увеличивается. При продаже ГКО Банк России изымает часть денежной массы из обращения, оставляя взамен ценные бумаги; количество денег в этом случае сокращается. Операции на открытом рынке — гибкий инструмент монетарной политики. Банк России пользуется им постоянно, в отличие от банковских резервов и учётной ставки процента, которые Центробанк меняет редко.



Сочетая применение этих трёх инструментов монетарной политики, Центробанк имеет возможность регулировать денежное обращение и способствовать стабильности экономики страны.

### Монетарная политика Банка России

Инструменты монетарной политики	Стимулирующая монетарная политика	Сдерживающая монетарная политика
Норма банковского резерва	↓	↑
Учётная ставка	↓	↑
Операции на открытом рынке	Покупка облигаций	Продажа облигаций

## 5. Другие финансовые организации

На финансовом рынке помимо банков действуют страховые организации, паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды. Они не являются банками, не могут принимать депозиты и выдавать кредиты. Однако эти организации привлекают деньги домохозяйств и фирм, предоставляют им услуги по страхованию, финансовому управлению и пенсионному обеспечению, поэтому они являются финансовыми организациями.

**Страхование** — это защита интересов застрахованных лиц при наступлении страховых случаев за счёт уплаченных взносов.

Страховые организации выполняют следующие функции:

- оценивают риски, т. е. предполагаемые события, в случае наступления которых производится страхование (пожар, ограбление, автомобильная авария и др.);
- собирают страховые взносы от частных лиц или фирм;
- определяют размер ущерба в случае наступления страхового случая;
- производят страховые выплаты.

**Паевые инвестиционные фонды, ПИФы** — объединение средств для совместного приобретения активов и раздела рисков, прибыли, убытков. Собственниками имущества ПИФа являются пайщики — люди и фирмы, которые объединяют свои средства и нанимают компанию для управления паями. Управляющая компания, являясь профессиональным участником финансового рынка, в состоянии извлечь более высокую прибыль от финансовых операций, чем индивидуальные инвесторы.



Управляющая компания: приобретает ценные бумаги: государственные облигации, акции и облигации частных фирм; продаёт акции ПИФа всем желающим; получает часть прибыли от финансовых операций.

Пайщики получают доход на свои паи в зависимости от размера дохода ПИФа.

**Негосударственные пенсионные фонды, НПФ** — это некоммерческие организации социального обеспечения. НПФ занимаются пенсионным обеспечением участников фонда, предоставляют им услуги по обязательному пенсионному страхованию. Средства НПФ складываются из регулярных пенсионных взносов. Эти средства размещаются в ценные бумаги и долгосрочные кредиты. Полученные доходы используются для выплаты пенсий.

### Выводы

- Банки — это финансовые посредники между кредиторами и заёмщиками.
- В России банковская система двухъярусная: Банк России и коммерческие банки.
- Целью коммерческих банков является получение прибыли.
- Цели Банка России: обеспечение устойчивости рубля и содействие укреплению банковской системы.
- Центробанк проводит монетарную политику для стабилизации экономики.

### Основные понятия

Коммерческий банк

Центральный банк Российской Федерации (Центробанк, Банк России)

Норма банковских резервов

Учётная ставка процента

Операции на открытом рынке

Страхование

Паевой инвестиционный фонд

Негосударственный пенсионный фонд

### Вопросы и задания

1. Какие функции выполняет Банк России?
2. Какая организация в России обладает монопольным правом эмиссии денег?
3. Могут ли граждане и предприятия получить кредит в Центральном банке России?
4. Каким видами деятельности не имеют права заниматься коммерческие банки в России?



5. Какая функция коммерческих банков способствует увеличению денежной массы в обращении?
6. Зачем нужны нормы банковских резервов?
7. Какие организации составляют финансовую систему в России?

## § 20. Роль государства в экономике

Обсуждая последние новости, мы одобряем или не одобряем действия правительства нашей страны и правительств других стран. Иногда мы даже представляем себя в роли государственного деятеля и говорим: если бы президентом был я... Кстати, что бы вы сделали в этом случае? На что вы стали бы тратить государственные деньги? Какие бы выбрали приоритеты? Чем должно заниматься правительство, а в какие вопросы оно не должно вмешиваться?

Экономисты по-разному оценивают роль государства в экономике: одни считают, что государство должно как можно меньше вмешиваться в экономику и устанавливать только общие правила поведения экономических агентов, поскольку рынок сам достигнет оптимального состояния экономики. Другие считают, что рынок, имеющий «провалы», нуждается в активном вмешательстве государства.

### 1. Экономические функции государства

**Государство** — это экономический агент, власть которого распространяется на остальных экономических агентов — домохозяйства и фирмы на всей территории страны. Государство представляют все органы государственного управления, обладающие законодательной, исполнительной или судебной властью. В России — это Президент, Государственная Дума, Правительство, министерства и ведомства, Верховный Суд и судебная система, мэрии, управы и пр.

В рыночной экономике государство обеспечивает выполнение законов, предоставляет товары и услуги общественного пользования, проводит социальную политику, обеспечивает стабильность и экономический рост.

**Законодательное регулирование.** Законодательные органы государственной власти принимают законы, регулирующие отдельные сферы экономики. Государство защищает права собственности, поддерживает конкуренцию, проводит экологическую политику, поддерживает малое предпринимательство и др.

**Предоставление общественных товаров и услуг.** Государство должно производить товары и услуги, в которых нуждаются граждане и фирмы, но производством которых в условиях рыночной экономики никто, кроме госу-



дарства, заниматься не будет: содержание армии и милиции, органов управления законодательной, исполнительной и судебной власти, часть услуг здравоохранения, образования, культуры, государственных СМИ и пр.

**Проведение социальной политики.** Государство выплачивает пенсии, пособия по безработице, дотации малоимущим семьям, дотации многодетным семьям и пр.

**Обеспечение экономического роста.** Важной экономической функцией государства является инвестирование в проекты государственной важности, фундаментальную науку, энергетику, промышленность, строительство, сельское хозяйство, инфраструктуру.

**Стабилизация экономики.** Государство должно предотвращать резкие спады производства и не допускать «перегрева экономики», высокой инфляции; обеспечивать высокую занятость, баланс экспорта и импорта; корректировать случаи несостоятельности рынка, внешних эффектов и др.

Экономические функции государства можно представить в виде схемы.





- ?
- В начале курса в теме «Смешанная экономическая система» мы говорили о свойствах общественных благ и о том, почему государство берёт на себя производство общественных товаров и услуг, а также решение проблем внешних эффектов. Вспомните, какие примеры и аргументы были приведены.
  - Наполеон Бонапарт говорил: «Народ, не желающий кормить свою армию, вскоре будет вынужден кормить чужую». Какой экономической функции государства соответствует эта фраза?

## 2. Государственный бюджет

**Государственный бюджет** — это финансовый план ожидаемых доходов и расходов государства за год. Он составляется правительством и принимается парламентом (Государственной Думой).

*Сальдо* бюджета — это разность между доходами и расходами бюджета.

Бюджет *сбалансирован*, если доходы равны расходам. Сальдо сбалансированного бюджета равно нулю.

Бюджет *дефицитный*, если расходы выше доходов. Дефицитный бюджет имеет отрицательное сальдо.

Бюджет *профицитный*, если расходы ниже полученных доходов. Профицитный бюджет имеет положительное сальдо.

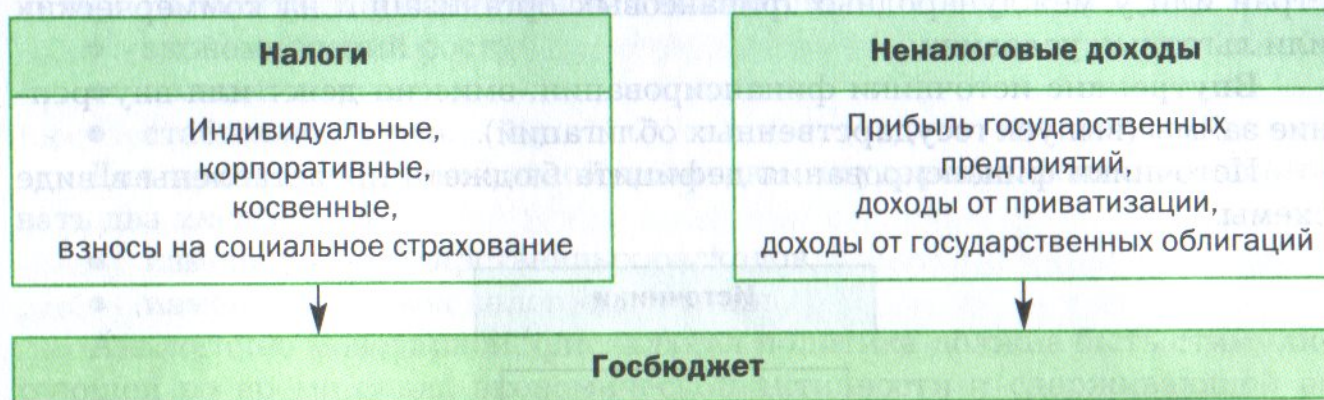
Бюджетная система Российской Федерации — это основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

**Консолидированный бюджет** — свод бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ на соответствующей территории. Консолидированный бюджет образуют федеральный бюджет и свод бюджетов других уровней бюджетной системы РФ.

Главный источник доходов государства — налоги: индивидуальные налоги, которые выплачивают физические лица, корпоративные налоги, поступающие от фирм, косвенные налоги (подробнее о них пойдёт речь ниже) и взносы на социальное страхование. Кроме того, в государственную казну поступают неналоговые доходы: прибыль государственных предприятий, доходы от приватизации предприятий, доходы от государственных облигаций.

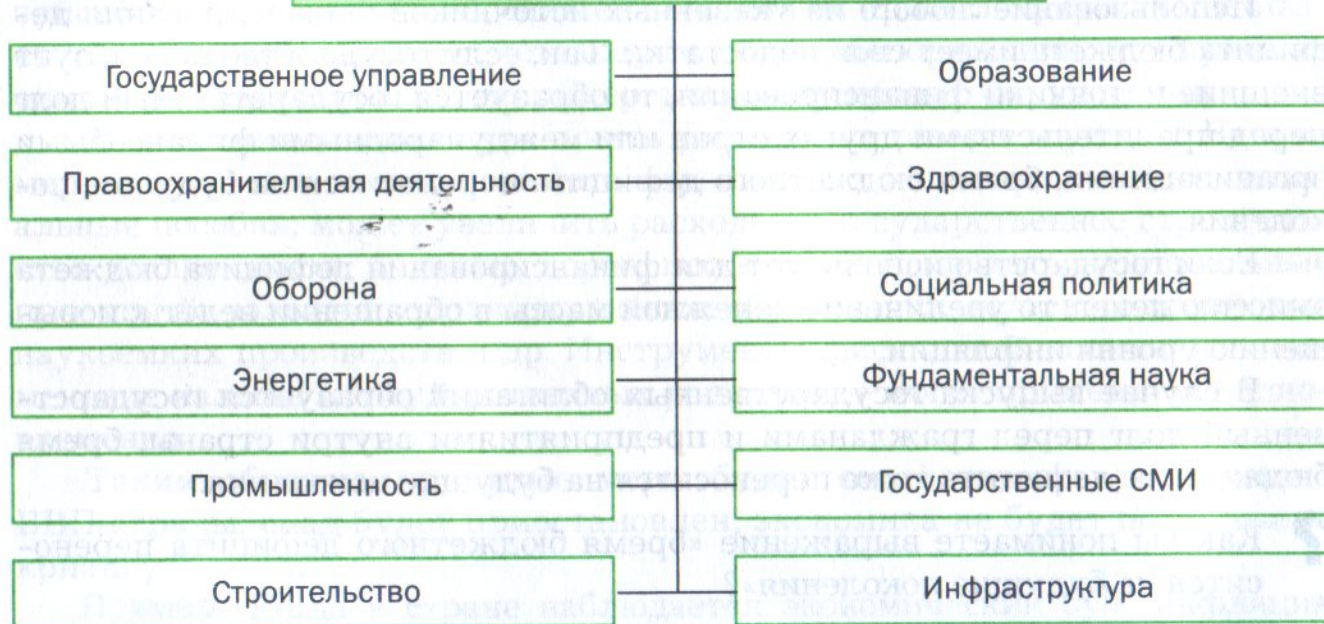


**Доходы государственного бюджета**



Государство перераспределяет через бюджет полученные доходы и направляет средства на обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Основными направлениями расходов в российском бюджете являются: национальная оборона, правоохранительная деятельность, судебная власть и государственное управление, экономическое развитие различных отраслей хозяйства, социальное обеспечение, обслуживание государственного долга.

**Основные расходы госбюджета**



Если расходы госбюджета превышают доходы, государство вынуждено изыскивать источники финансирования дефицита бюджета.

Различают внутренние и внешние источники финансирования дефицита государственного бюджета.



**Внешние источники финансирования:** займы у правительств других стран или у международных финансовых организаций на коммерческих или льготных условиях.

**Внутренние источники финансирования:** эмиссия денег или внутренние займы (выпуск государственных облигаций).

Источники финансирования дефицита бюджета представлены в виде схемы.



Использование любого из указанных источников финансирования дефицита бюджета имеет свои недостатки. Так, если государство использует внешние источники финансирования, то образуется государственный долг перед правительствами других стран или международными финансовыми организациями, бремя бюджетного дефицита переносится на будущие поколения.

Если государство использует для финансирования дефицита бюджета эмиссию денег, то увеличение денежной массы в обращении ведёт к повышению уровня инфляции.

В случае выпуска государственных облигаций образуется государственный долг перед гражданами и предприятиями внутри страны, бремя бюджетного дефицита тоже переносится на будущие поколения.

? Как вы понимаете выражение «бремя бюджетного дефицита переносится на будущие поколения»?



### 3. Бюджетно-налоговая политика государства

**Бюджетно-налоговая (фискальная) политика** — это деятельность государства в области регулирования государственных расходов и налогооб-



ложения. Цели фискальной политики государства совпадают с целями монетарной политики. Такими целями являются:

- экономический рост;
- полная занятость;
- стабильность цен.

Для проведения фискальной политики государство может использовать два *инструмента*:

- изменение государственных расходов;
- изменение ставок налогообложения.

Аналогично монетарной, фискальная политика должна быть стимулирующей во время спада экономической активности и сдерживающей во время экономического бума и высокой инфляции.

**Пример.** Рассмотрим, как проводится *стимулирующая* политика, направленная на оживление экономики, т. е. увеличение ВВП страны.

? Напомним, в состав ВВП входят расходы потребителей (С), инвестиции фирм (I), расходы государства на товары и услуги (G) и чистый экспорт (Xn).

1. Государство может снизить налоги на граждан и на фирмы. Так, сокращение налога на физические лица ведёт к увеличению той части доходов, которая остаётся в распоряжении людей. Тогда потребление домохозяйств растёт. Аналогично, снижение налога на прибыль фирм увеличивает чистую прибыль фирм, остающуюся в их распоряжении; эту прибыль они могут инвестировать, например, в покупку нового оборудования.

2. Государство может увеличить расходы на товары и услуги. Например, государство может повысить зарплату бюджетникам, пенсии, социальные пособия; может увеличить расходы на государственное строительство жилья, школ, больниц, дорог; может финансировать национальные проекты по развитию здравоохранения, образования, сельского хозяйства, наукоёмких производств и др. Инструменты фискальной политики — изменение налогов и государственных расходов — могут применяться одновременно.

Таким образом, принятые меры будут содействовать увеличению ВВП страны, спад будет приостановлен, экономика не будет подвержена кризису.

**Пример.** Когда в стране наблюдается экономический бум, инфляция слишком высока, требуется применение *сдерживающей* политики правительства.

1. Государство увеличивает налоги. При этом доход, остающийся в распоряжении людей, и чистая прибыль фирм сократятся. Соответственно, расходы потребителей и инвестиции фирм будут ниже.



2. Государство сокращает расходы. Правительство замораживает зарплату госслужащих, сокращает количество госслужащих и т. д. В условиях роста цен реальные доходы населения понизятся, соответственно потребительские расходы станут ниже. Правительство может также сократить армию или отказаться от ряда проектов. В результате таких мер резкий рост ВВП будет приостановлен, а вместе с ним будет остановлен и рост цен.

Применение фискальной политики может оказаться в порочном круге взаимоисключающих способов стабилизации. Борясь с инфляцией, правительство может вызвать падение производства и увеличение безработицы, а попытки государства стимулировать развитие производства могут привести к росту инфляции. Во всяком случае, необходимым условием решения этих проблем является дееспособность государственной власти, её авторитет, управляемость всех звеньев экономики.

### Фискальная политика государства

Инструменты фискальной политики	Стимулирующая фискальная политика	Сдерживающая фискальная политика
Государственные расходы	↑	↓
Налоги	↓	↑

### Выводы

- Экономическая роль государства: законодательное регулирование, обеспечение общественных благ, проведение социальной политики, обеспечение стабильности и экономического роста.
- Госбюджет — план государственных расходов и доходов.
- Цель государственной экономической политики — решение проблем инфляции, спада, безработицы.
- Инструментами стабилизации являются изменение государственных расходов и изменение ставок налогообложения.

### Основные понятия

Государственный бюджет

Сальдо госбюджета

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика

### Вопросы и задания

1. Назовите экономические функции государства.
2. Какие признаки отличают общественные товары и услуги?



3. Что является главным источником доходов государства?
4. Перечислите основные статьи расходов государства.
5. Используя интернет-ресурсы, найдите данные о расходах и доходах бюджета вашего региона за прошлый год. Сделайте вывод о его сбалансированности.
6. Заполните таблицу. Сделайте выводы о сбалансированности госбюджета России в разные годы. В рабочей тетради заполните таблицу динамики доходов и расходов госбюджета РФ в 1995–2006 гг.

#### Федеральный бюджет Российской Федерации, млрд р.

Бюджет	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Доходы	232,1	281,9	343,4	325,9	615,5	1132,1
Расходы	275,2	356,2	436,6	472,2	666,9	1029,2
Дефицит (-), профицит						

Бюджет	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Доходы	1594,0	2204,7	2586,2	3428,9	5127,2	6170,5
Расходы	1321,9	2054,2	2358,6	2698,9	3514,3	4431,1
Дефицит (-), профицит						

## § 21. Налоги

Есть такая шутка: «Кому много дано, с того много и вычтут». В самом деле, почему мы должны платить налоги? Есть ли у нас гарантия, что государство поставит нам товары или услуги на сумму уплаченного налога? Говорят, человек относится к выплате налогов так же, как он относится к своему государству.

Государственная власть во все времена нуждалась в средствах для своего содержания. Методы привлечения этих средств менялись в зависимости от уровня развития общества. В древнейшие времена затевались войны, как только в казне кончались деньги. Победители устанавливали разовые контрибуции либо регулярный сбор дани.

С развитием цивилизации государства научились защищаться от враждебных соседей, создавая регулярные армии, для содержания кото-



рых нужны были средства. Первым обоснованием для регулярных платежей государству стали военные расходы. Таким образом, налоговая система появилась одновременно с появлением государства.

*Первый период* развития налогообложения (Древний мир и Средние века) характеризуется неорганизованностью и случайным характером этого процесса. Налоги существовали в виде бессистемных платежей, преимущественно в натуральной форме. По мере укрепления товарно-денежных отношений налоги принимали в основном денежную форму.

*Второй период* — конец XVII в. — налоги становятся основным источником доходной части бюджета многих государств. В этот период появляются налоговые системы, содержащие прямые и косвенные налоги.

*Третий период* — после Первой мировой войны — связан со становлением научно-теоретических воззрений на природу налогообложения. В этот период заложен фундамент современной налоговой системы; изменения налогообложения приобрели системный и комплексный характер.

Современная налоговая система — продукт длительного развития цивилизации. Она тесно связана как с развитием экономики, так и с развитием государства. «В налогах воплощено экономически выраженное существование государства» (К. Маркс).

**Налоги** — это обязательные безвозмездные платежи в государственный бюджет и местные бюджеты, осуществляемые физическими и юридическими лицами в соответствии с законом. Порядок и условия налогообложения определяются Налоговым кодексом РФ и другими законодательными актами государства.

## 1. Функции налогов

Налоги являются главным источником доходов государства. Но это не единственная их функция. Налоги выполняют следующие функции: фискальную, регулирующую, контрольную, социальную и поощрительную.

**1. Фискальная функция.** Налоги формируют доход государственного бюджета (*фиск* — казна). Фискальная функция — одна из основных функций и реализует главное общественное предназначение налогов — формирование доходной части государственного бюджета, необходимой для осуществления функций государства (оборонных, социальных, природоохраненных и т. д.). Во всех государствах налоги в первую очередь выполняют фискальную функцию, т. е. обеспечивают финансирование общественных расходов, расходов государства.

**2. Регулирующая функция.** Налоги могут стимулировать или дестимулировать развитие субъектов. Эта функция заключается в том, что через



систему различных налоговых ставок и льгот можно влиять на процесс общественного воспроизводства: содействовать или препятствовать развитию отдельных отраслей, расширять или сокращать платёжеспособный спрос населения и т. д.

Рыночная экономика в современном мире — это регулируемая экономика. И центральное место в системе государственного регулирования принадлежит налогам. Изменяя условия налогообложения, налоговые ставки, вводя и отменяя налоги, государство создаёт условия для развития определённых отраслей и производств. Например, для поддержания развития малого бизнеса — особые льготные условия налогообложения.

Выделяют несколько подфункций: стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную.

Стимулирующая подфункция — призвана поддерживать и стимулировать развитие полезных для общества экономических явлений и реализуется через систему льгот и освобождений.

Дестимулирующая подфункция — направлена на установление через налоговое бремя препятствий для развития нежелательных экономических процессов через введение повышенных ставок налогов, повышенных таможенных пошлин, акцизов и др.

Воспроизводственная подфункция — предназначена для аккумуляции средств на восстановление используемых ресурсов: налог на добычу полезных ископаемых, плата за пользование недрами, водный налог, лесной налог, плата за загрязнение окружающей среды и др.

**3. Контрольная функция.** Налоги позволяют контролировать деятельность фирм и учитывать доходы граждан. Благодаря контрольной функции оценивается эффективность налоговой системы и выявляется необходимость внесения изменений в налоговую систему и бюджетную политику. С помощью налогов государство также может контролировать финансовые потоки, финансово-хозяйственную деятельность организаций и граждан, источники доходов и соизмеримые с ними расходы.

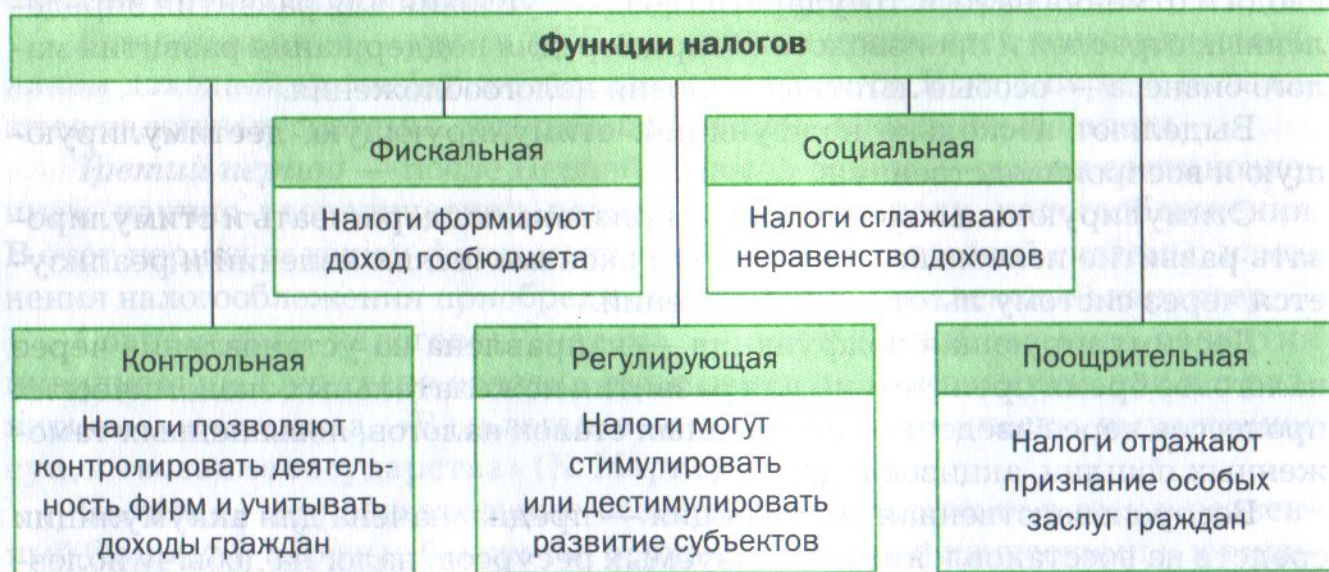
**4. Социальная функция.** Налоги сглаживают неравенство доходов. Эта функция состоит в перераспределении общественных доходов между различными категориями населения с целью сглаживания неравенства между ними. Это достигается путём установления различных ставок налогообложения и полного или частичного освобождения от налогов граждан, нуждающихся в социальной защите. Принцип взимания налогов в зависимости от возможности налогоплательщика породил системы налогообложения: прогрессивную, пропорциональную, регрессивную.

**5. Поощрительная функция** отражается в признании государством особых заслуг определённых категорий граждан перед обществом. Например, налоговые льготы участникам Великой Отечественной войны, Героям



СССР и России, участникам ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС и т. д.

Перечисленные функции налоговой системы носят условный характер. Налоги устанавливаются с целью получения бюджетного дохода. С помощью налогов государство способно регулировать экономические явления и создавать благоприятные и конкурентоспособные условия для различных деловых сфер.



- ?
- С какой функцией налогов связано происхождение известного афоризма «*Деньги не пахнут*», когда древнеримский император Веспасиан ввёл налоги на отхожие места?
  - «*Налоги — зеркало экономики*». Что означает эта фраза, с какой функцией налогов она связана?

Уплата любого налога представляет собой организованный определённым образом процесс, включающий следующие элементы.

**Субъект налога** — лицо, обязанное по закону уплачивать налог. Субъектами налога являются физические и юридические лица.

- ?
- Вспомните, что такое «*физические лица*» и «*юридические лица*». Какими признаками обладает юридическое лицо?

Физические лица обязаны заполнять налоговую декларацию. **Налоговая декларация** — это заявление налогоплательщика обо всех доходах, полученных им за определённый период (как правило, за год), а также обо всех скидках и льготах, которые ему причитаются.

**Объект налога** — это то, что облагается налогом: имущество, прибыль, доход.

**Налоговая база** — объект налога в стоимостном выражении.

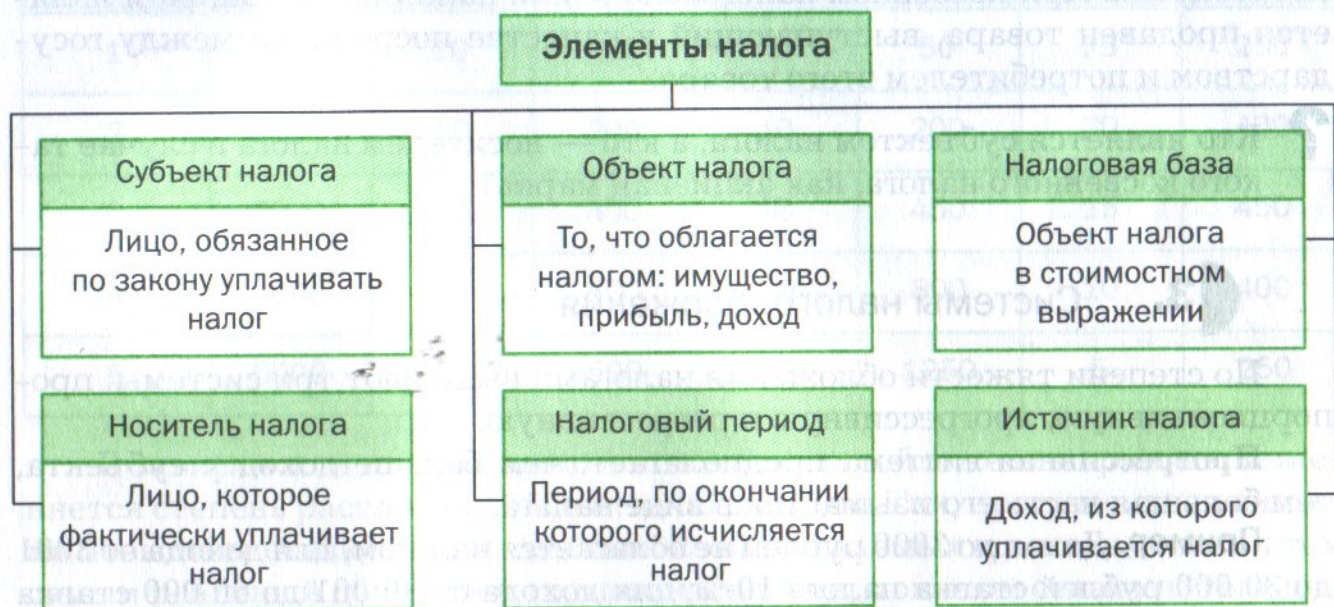


**Носитель налога** — это лицо, которое фактически уплачивает налог. Носитель налога может не совпадать с субъектом налога. Например, в случае с косвенными налогами, о которых речь пойдет ниже, субъектами налога являются продавцы, а носителями, непосредственно оплачивающими налог, — покупатели.

**Налоговый период** — это период, по окончании которого исчисляется налог.

**Источник налога** — это доход, из которого уплачивается налог. Источник налога может совпадать с объектом налога, например, если это заработная плата или гонорар. Но бывают ситуации, когда, прежде чем стать собственником какого-то имущества, надо заплатить налог. Тогда источник налога и объект налога не совпадают. Пример: вы выиграли в лотерею автомобиль или квартиру. Пока вы не заплатите налог на выигрыш из какого-то другого источника (а эта сумма может оказаться внушительной), вы не сможете получить выигрыш.

? Когда недобросовестные налогоплательщики занижают свой доход, то какой элемент налога при этом искажается?



## 2. Виды налогов

Налоги **прямые** устанавливаются непосредственно на доход или имущество. В случае прямого налога субъект налога и носитель налога — это одно лицо (тот, кто обязан по закону платить налог, и тот, кто фактически его оплачивает). Примеры прямых налогов:

- налог на доходы физических лиц;
- налог на прибыль фирм;



- налог на дарение;
- налог на выигрыш и др.

Налоги **косвенные** включаются в виде надбавки в цену товара. В случае косвенного налога субъект налога и носитель налога не совпадают.

Примеры косвенных налогов:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акциз;
- таможенный тариф;
- государственная пошлина и пр.

Разберём механизм взимания косвенного налога на примере акциза. Вероятно, вы слышали об акцизных марках. **Акцизы** — это косвенные налоги на товары повышенного спроса и высокой доходности. Акцизами облагаются: чай, кофе, алкоголь, табак, бензин, ковры, хрусталь, кинотеатры и многие другие товары и услуги.

Продавец товара при реализации получает с покупателя не только стоимость товара, но и суммы акциза, которые затем нужно перечислить государству. Эти налоги переносят реальное налоговое бремя на конечного потребителя. При косвенном налогообложении налогоплательщиком является продавец товара, выступающий в качестве посредника между государством и потребителем этого товара.

**?** Кто является субъектом налога, а кто — носителем налога в случае такого косвенного налога, как акцизная марка?

### **3.** Системы налогообложения

По степени тяжести обложения налогами выделяют три системы: пропорциональную, прогрессивную и регрессивную.

**Прогрессивная** система предполагает: чем больше доход у субъекта, тем большая часть его изымается в виде налога.

**Пример.** Доход до 3000 рублей не облагается налогом, для дохода от 3001 до 30 000 рублей ставка налога 10 %; для дохода от 30 001 до 60 000 ставка налога 15 %; для дохода свыше 60 001 рублей ставка налога 30 %. Таким образом, тяжесть налогообложения возрастает с ростом размеров дохода.

**Пропорциональное** налогообложение осуществляется, когда доля налога в доходах не зависит от величины дохода. Например, в настоящее время в России для всех физических лиц установлена единая ставка налога на доход — 13 %. При этом тяжесть обложения не изменяется при изменении размеров дохода.

При **регрессивной** системе по мере возрастания дохода уменьшается доля налога в доходе.



**Пример.** Для товара стоимостью 5000 рублей НДС (налог на добавленную стоимость) в виде надбавки к цене составляет 20 % и равен 1000 рублей. Эта сумма одинаковая для всех покупателей, но для покупателя с доходом 3000 рублей ставка такого налога равна 33 %, а для покупателя с доходом 100 000 рублей ставка налога гораздо ниже, всего 1 %. В этом случае тяжесть обложения снижается с ростом дохода.

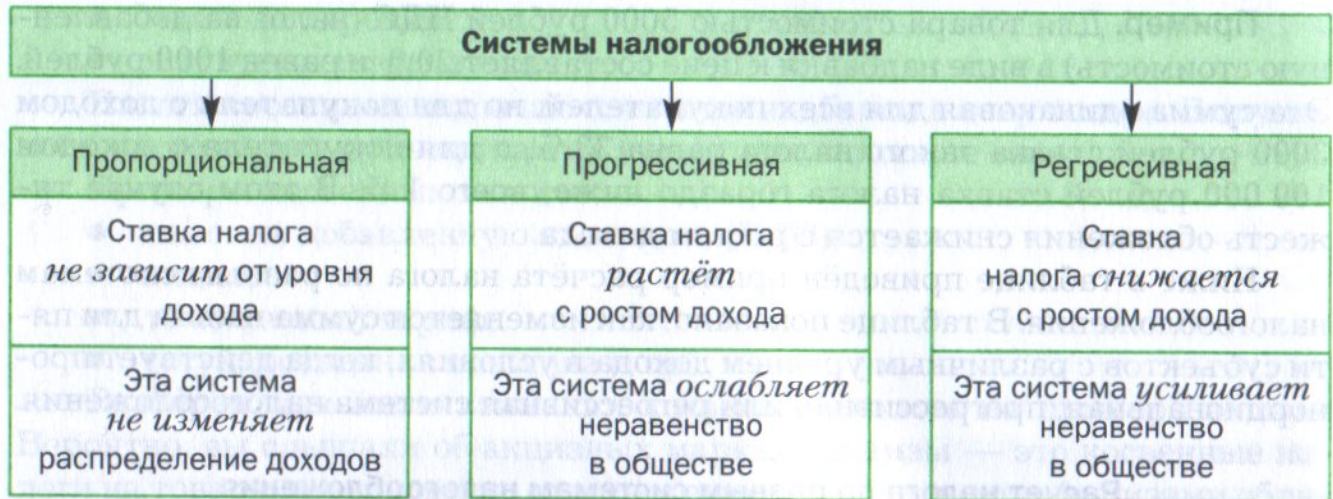
Ниже в таблице приведён пример расчёта налога по разным системам налогообложения. В таблице показано, как изменяется сумма налога для пяти субъектов с различным уровнем дохода в условиях, когда действует пропорциональная, прогрессивная или регрессивная система налогообложения.

**Расчет налога по разным системам налогообложения**

Субъекты налогообложения	Доход, р.	Пропорциональная система		Прогрессивная система		Регрессивная система	
		Ставка, %	Налог, р.	Ставка, %	Налог, р.	Ставка, %	Налог, р.
1	1000	10	100	5	50	25	250
2	2000	10	200	10	200	20	400
3	3000	10	300	15	450	15	450
4	4000	10	400	20	800	10	400
5	5000	10	500	25	1250	5	250

В зависимости от того, какая система налогообложения принята, изменяется степень расслоения общества по доходам. Так, прогрессивная система повышает ставку налога для высокооплачиваемых граждан, снижая тем самым реальный доход этой группы населения; при этом ставка налога для малообеспеченных граждан ниже, что повышает их реальный доход. Таким образом, достигается уменьшение степени неравенства в обществе. В некоторых социально-ориентированных странах (Швеция, Норвегия, Швейцария) признаётся, что налоги представляют собой плату высокодоходной части населения менее доходной за социальную стабильность. Регрессивная система налогообложения оказывает противоположное действие на распределение доходов отдельных групп населения. Пропорциональная система налогообложения не изменяет соотношение уровней доходов отдельных групп населения.





#### 4. Кривая Лаффера

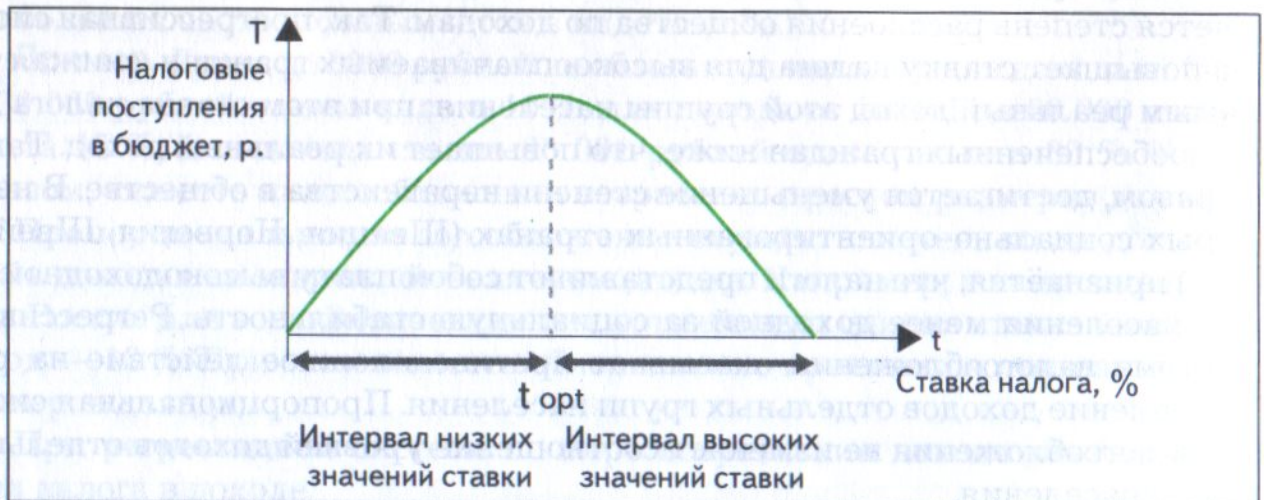
Государство заинтересовано в том, чтобы сумма собранных налогов была максимальной. Означает ли это, что ставку налога можно повышать беспрестанно?

**?** Что произойдёт с физическими и юридическими лицами, если ставки налогов будут слишком высокими?

Современные экономисты знают, что ставка налога должна быть не максимальной, а оптимальной. Модель американского экономиста Лаффера иллюстрирует, как изменяется сумма налоговых поступлений в бюджет по мере того, как ставка налога увеличивается.

**Кривая Лаффера** показывает, что с ростом ставки налога поступления в бюджет сначала растут, затем снижаются.

Кривая Лаффера





На рисунке отмечена область оптимального значения налоговой ставки. Такую динамику налоговых поступлений в бюджет можно объяснить следующим образом. Когда налоговая ставка ( $t$ ) находится в интервале низких значений, то сумма налоговых поступлений в бюджет ( $T$ ) находится в прямой зависимости от величины ставки: чем выше ставка налога, тем больше денег государство получает в бюджет. Однако в интервале высоких значений налоговой ставки возникает обратная зависимость между ставкой и суммой поступлений в бюджет: в условиях очень высоких налоговых ставок фирмы остаются без средств для развития и просто для нормального существования. Они снижают уровень производства вплоть до полной остановки. Граждане в условиях высоких ставок налога начинают скрывать свои доходы, уклоняться от налогов. В итоге государство теряет налогоплательщиков, суммы поступлений в бюджет сокращаются. Максимальные поступления в бюджет возможны при такой ставке налога, когда фирмы сохраняют достаточно прибыли после уплаты налогов, чтобы иметь возможность развиваться, а граждане страны не имеют причин уклоняться от непомерных налогов.

Мы рассмотрели лишь некоторые вопросы, связанные с налогами. Вам предстоит изучать эту тему в течение всей трудовой деятельности. «Ты можешь и не заметить, что у тебя всё идёт хорошо. Но налоговая служба запомнит» (П. Данинос).

### Выводы

- Налоги — главный источник доходов госбюджета.
- С помощью налогов государство может содействовать развитию одних предприятий и сдерживать развитие других.
- Собирая налоги, государство контролирует всю финансово-хозяйственную деятельность фирм и граждан.
- Налоги имеют непосредственное отношение к распределению доходов граждан, усиливая или сглаживая неравенство доходов.

### Основные понятия

Функции налогов

Элементы налога

Налоги прямые и косвенные

Системы налогообложения: прогрессивная, пропорциональная, регрессивная

### Вопросы и задания

1. Кто должен платить налоги?
2. Каким образом реализуется регулирующая функция налогов?



3. Как налоговая система влияет на уровень неравенства доходов граждан?
4. Что показывает кривая Лаффера?
5. Вспомните, какая модель иллюстрирует неравномерность распределения доходов населения. В рабочей тетради покажите, как изменится положение этой кривой после введения прогрессивной системы налогообложения.

## § 22. Безработица

Население страны неоднородно. Оно делится на множество категорий, и только одну из них принято называть «категорией занятых». «Самый несчастный человек — это тот, для кого в мире не нашлось работы», — писал английский историк и социолог Т. Карлейль. Что такое безработица? Как государство борется с безработицей и всегда ли с ней надо бороться?

### 1. Занятые и безработные

Всё население страны состоит из трудоспособных граждан и нетрудоспособных граждан.

В число трудоспособных граждан входят те, кто составляет рабочую силу, и те, кто выбыл из состава рабочей силы.

**Рабочая сила** включает экономически активное население страны. В её состав входят и занятые и безработные.

**Занятыми** считаются люди, имеющие работу, в том числе занятые неполный рабочий день или неполную рабочую неделю. В эту группу населения входят люди, работающие по найму, и те, кто занят частным бизнесом. К категории занятых относятся также люди, которые находятся на государственной службе.

Статус **безработного** и, соответственно, пособие по безработице получают люди, не имеющие работу, состоящие на учёте в центрах занятости, и готовые приступить к работе немедленно.

Занятые	Безработные
Работают по найму, заняты частным бизнесом, находятся на государственной службе	Не имеют работы, активно ищут работу, готовы приступить к работе немедленно

**?** Почему безработных относят к экономически активному населению?

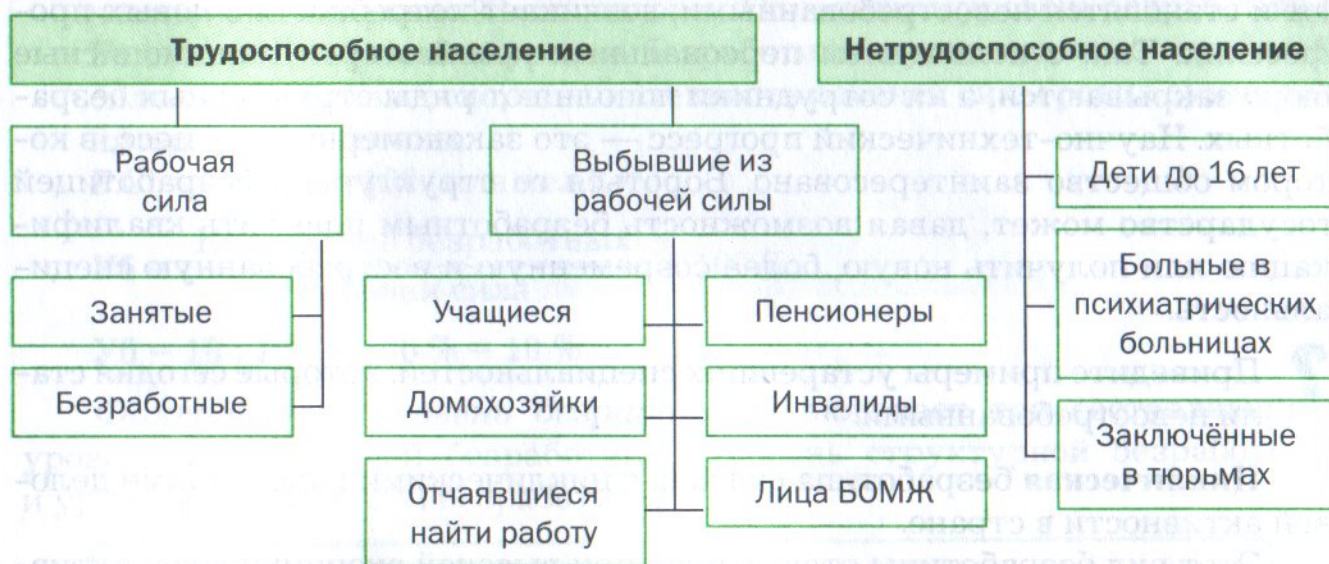
Часть трудоспособного населения относится к категории **выбывших из состава рабочей силы**. Эти люди не обладают признаками безработного: кто-



то из них не ищет работу, кто-то не готов приступить к работе. Поэтому они не могут претендовать на пособие по безработице. В эту категорию включают учащихся вузов, колледжей, техникумов, домохозяек, пенсионеров, инвалидов, людей без определённого места жительства, людей, отчаявшихся найти работу и прекративших её поиски.

Ещё одну часть населения составляют **нетрудоспособные** граждане. Они также не являются безработными; пособие по безработице им не полагается. К ним относятся: дети до 16 лет, больные в психиатрических больницах, заключённые в тюрьмах.

С точки зрения занятости структура населения России выглядит следующим образом.



## 2. Типы безработицы

**Безработица** — социально-экономическое явление, сущность которого заключается в том, что часть экономически активного населения, желающая работать, не может найти работу. Безработица вызывает серьёзные социально-экономические последствия: снижение дохода семьи, потеря квалификации работниками, ухудшение физического и психического состояния работников, недопроизводство ВВП в стране, рост преступности.

Причины, вызывающие безработицу, различны. Соответственно, различают три типа безработицы: фрикционную, структурную, циклическую.

**Фрикционная** безработица вызвана личными причинами граждан, которые заняты поиском вакансий или ожиданием выхода на работу. Одной из причин фрикционной безработицы является недостаточная информированность граждан о рабочих местах. Для отдельного человека



фрикционная безработица носит, как правило, временный характер. В эту категорию попадают: молодёжь, которая ищет работу после окончания учёбы; женщины, которые вырастили детей и хотят вернуться на работу; военнослужащие, уволенные в запас; люди, уволившиеся по собственному желанию в поисках лучшей работы или при смене места жительства.

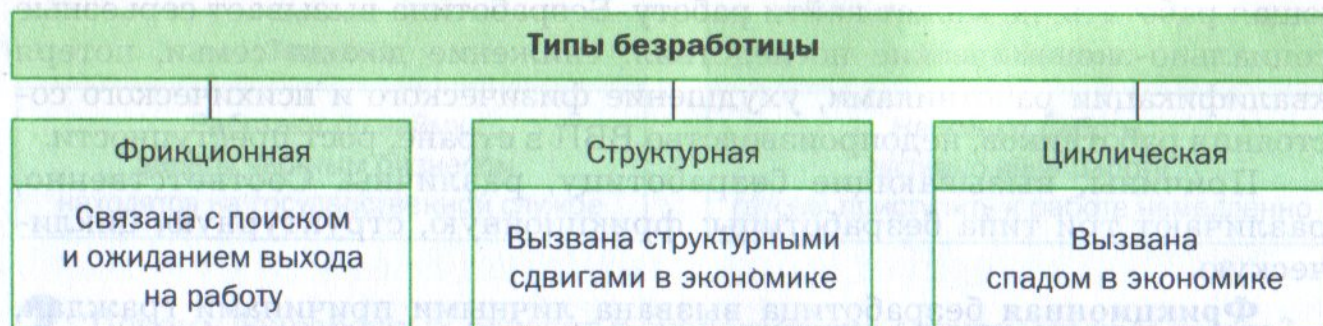
**?** Приведите примеры личных причин, из-за которых человек вынужден искать новую работу.

**Структурная** безработица связана с изменением спроса на рабочую силу различных профессий и специальностей. Одни профессии устаревают и становятся невостребованными; возникает потребность в новых профессиях. Так, с появлением персональных компьютеров машинописные бюро закрываются, а их сотрудники пополняют ряды структурных безработных. Научно-технический прогресс — это закономерный процесс, в котором общество заинтересовано. Борьбаться со структурной безработицей государство может, давая возможность безработным повысить квалификацию или получить новую, более современную и востребованную специальность.

**?** Приведите примеры устаревших специальностей, которые сегодня стали невостребованными.

**Циклическая** безработица связана с циклическими колебаниями деловой активности в стране.

Этот вид безработицы отсутствует при высокой экономической активности; при спаде активности предприятия закрываются, люди, потерявшие работу по этой причине, становятся циклическими безработными. Во время кризиса уровень циклической безработицы наивысший в нижней точке спада. В целях борьбы с этим видом безработицы государство проводит антициклическую политику.



**?** Какая бюджетно-налоговая политика необходима для снижения циклической безработицы: стимулирующая или сдерживающая?



### 3. Уровень безработицы

**Уровень безработицы** показывает, какую долю составляет количество безработных от численности рабочей силы. Этот показатель выражается в процентах:

$$Уб = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Рабочая сила}} \times 100 \%$$

**Пример.** Количество безработных в стране равно 10 млн человек, количество занятых равно 90 млн человек. Определить уровень безработицы. Решение: Для расчёта уровня безработицы нужны данные о рабочей силе. Вам уже известно, что численность рабочей силы равна сумме занятых и безработных:

$$Р.С. = 90 + 10 = 100 \text{ (млн чел.)};$$

$$Уб = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Рабочая сила}} \times 100 \%;$$

$$Уб = 10 : 100 \times 100 \% = 10 \%$$

*Фактический уровень безработицы* включает три составляющие: уровень фрикционной безработицы, уровень структурной безработицы и уровень циклической безработицы:

$$У \text{ факт.} = У \text{ фрикц.} + У \text{ структ.} + У \text{ цикл.}$$

**Пример.**

Уровень фактической безработицы равен 9 %,

уровень фрикционной безработицы равен 4 %,

уровень структурной безработицы равен 3 %.

Определить уровень циклической безработицы.

Решение:

$$У \text{ факт.} = У \text{ фрикц.} + У \text{ структ.} + У \text{ цикл.};$$

$$У \text{ цикл.} = У \text{ факт.} - (У \text{ фрикц.} + У \text{ структ.});$$

$$У \text{ цикл.} = 9 - (4 + 3) = 2 \text{ (\%)}.$$

**Полная занятость** наступает, когда в стране отсутствует циклическая безработица. Это означает, что полная занятость характеризуется не отсутствием безработицы в целом, а при наличии фрикционной и структурной безработицы. Фрикционная и структурная безработица вместе составляют естественный уровень безработицы.



*Естественный уровень безработицы* — это уровень безработицы при полной занятости:

$$Y_{\text{ест.}} = Y_{\text{фрикц.}} + Y_{\text{структ.}}$$



Основная цель государственной политики в области занятости — создание благоприятных условий для занятости населения. Российская государственная политика в области занятости осуществляется в соответствии с Конституцией РФ, Трудовым кодексом РФ, Законом «О занятости населения в Российской Федерации».

Основными мерами по снижению безработицы являются подготовка и переподготовка кадров, мониторинг состояния рынка труда, содействие в трудоустройстве, выплата пособий по безработице. Государство оказывает помощь безработным, выплачивая пособие по безработице. В России уровень этого пособия в 2009 г. не превышал 4900 р. (для сравнения: в странах Западной Европы оно достигает 300 евро). Государственное регулирование уровня и продолжительности безработицы осуществляется органами законодательной и исполнительной власти. Принимаемые ими законы и подзаконные акты воплощают на практике службы занятости, центры профориентации, информационно-консультативные центры и т. п.

В России на 01.08.2007 было зарегистрировано 1 млн 430 тыс. безработных, численность которых с начала 2007 г. сократилась на 300 тыс. человек. В 2008–2009 гг. в условиях международного финансово-экономического кризиса уровень безработицы опять стал возрастать.



### Выводы

- Экономически активное население, или рабочая сила, включает не только занятых, но и безработных.
- Полная занятость наступает, когда циклическая безработица равна нулю; при этом фрикционная и структурная безработица остаются.
- Безработица имеет серьёзные социально-психологические последствия для граждан и страны в целом, нуждается в государственном регулировании.

### Основные понятия

Рабочая сила

Занятые

Безработица

Безработные

Виды безработицы: фрикционная, структурная, циклическая

Уровень безработицы

Полная занятость

### Вопросы и задания

1. Перечислите признаки, по которым можно отнести конкретного человека к категории безработного.
2. Назовите причину, которая может вызвать фрикционный тип безработицы.
3. Выскажите своё мнение: должно ли правительство бороться с фрикционной безработицей. Почему?
4. Объясните, как изменяется уровень циклической безработицы на каждой фазе экономического цикла.
5. Какие меры может принять правительство для снижения уровня структурной безработицы?
6. Определите уровень безработицы в стране, если численность населения равна 200 млн человек, численность рабочей силы равна 100 млн человек, численность занятых — 80 млн человек.
7. Проанализируйте приведённую ниже таблицу. Прокомментируйте изменение численности безработных: каким фазам экономического цикла соответствуют приведённые цифры?
8. Используя интернет-ресурсы, найдите данные об уровне безработицы в вашем регионе за последние три года. Есть ли динамика этих показателей? Если да, то каковы её причины?



### Экономически активное население России, %

Население	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Занятые в экономике	94,8	90,5	90,2	91,2	91,5	92,2	92,1	92,9	93,3
Безработные	5,2	9,5	9,8	8,8	8,5	7,8	7,9	7,1	6,7
<b>Итого</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

## § 23. Международная торговля

Если каждая страна может производить товары и услуги для собственного потребления, почему существует международная торговля? Кто выигрывает от неё, страна-экспортёр или страна-импортёр?

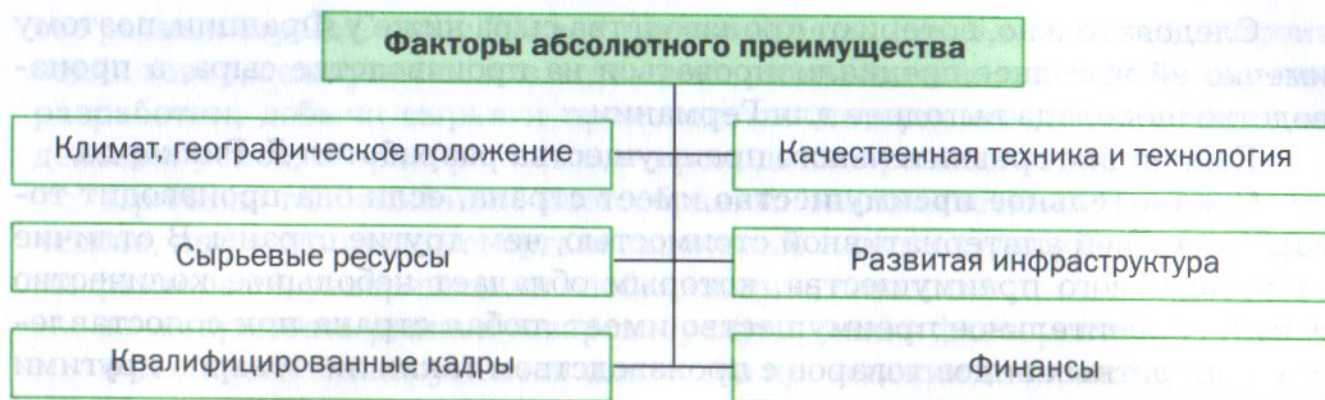
Международное разделение труда основывалось прежде всего на различиях в природно-климатических условиях производства товаров в отдельных странах. Сторонники свободной торговли английские экономисты А. Смит и Д. Рикардо считали, что отмена ограничений на торговлю, беспрепятственный обмен товарами, произведёнными в разных странах, обеспечивают выгоду всем участникам торговли и наилучшее распределение ресурсов между странами. Международная торговля основана на принципах абсолютного и сравнительного преимущества.

### 1. Абсолютное и сравнительное преимущество

Концепцию абсолютного преимущества разработал А. Смит.

**Абсолютное преимущество** имеет страна, если она производит товар более эффективно. Это означает, что странам выгодно обмениваться избытками товаров, изготовленных с минимальными затратами. Факторами абсолютного преимущества могут быть: климатические условия и географическое положение страны, наличие собственных сырьевых ресурсов, наличие дешёвых трудовых ресурсов, наличие квалифицированных кадров, развитая техника, технология, инфраструктура, наличие финансовых ресурсов.





**Пример.** Принцип сравнительного преимущества рассмотрим на примере двух стран — Франции и Германии. Каждая из них производит среди прочих два вида товаров: сыр и шоколад. Возможности производства этих товаров (в час) обеими странами показаны в таблице (цифры условные).

Страна	Сыр, т	Шоколад, т
Франция	15	18
Германия	20	30

Абсолютное преимущество в производстве обоих товаров имеет Германия. Но если бы эти страны решили торговать друг с другом, то они должны были определить, какой товар продавать, а какой — покупать. Здесь вступает в силу принцип сравнительного преимущества.

Допустим, Франция выбирает производство сыра (15 т); при этом она отказывается от производства шоколада (18 т). Для того чтобы можно было сопоставить потери обеих стран, следует определять потери в расчёте на одну единицу товара:  $18 : 15 = 1,2$  т шоколада. Эта потеря — альтернативная стоимость производства сыра для Франции.

*Альтернативная стоимость производства сыра для Франции  
равна 1,2 т шоколада*

Пусть Германия также выбирает производство сыра (20 т); при этом она отказывается от производства шоколада (30 т), а в расчёте на одну тонну сыра потери Германии составляют:  $30 : 20 = 1,5$  (т шоколада).

*Альтернативная стоимость производства сыра для Германии  
равна 1,5 т шоколада*



Следовательно, потери от производства сыра ниже у Франции, поэтому именно ей выгоднее специализироваться на производстве сыра, а производство шоколада выгоднее для Германии.

Концепцию сравнительного преимущества разработал Д. Риккардо.

**Сравнительное преимущество** имеет страна, если она производит товар с меньшей альтернативной стоимостью, чем другие страны. В отличие от абсолютного преимущества, которым обладает небольшое количество стран, сравнительное преимущество имеет любая страна при сопоставлении конкретных видов товаров с производством таких же товаров другими странами.

Участвуя в международном разделении труда, страны могут получать в обмен на свои товары необходимые им сырьё, оборудование, потребительские товары.

**Экспорт** — продажа за границу товаров и услуг.

**Импорт** — закупка и ввоз в страну иностранных товаров и услуг.

**Сальдо торгового баланса** — разница между экспортом и импортом за определённый период.

**Внешнеторговый оборот** — сумма экспорта и импорта страны.

В настоящее время значительная доля в мировом товарообмене приходится на новые товары и технологии: аэрокосмическое оборудование, электронику, фармацевтические товары, машиностроение. Быстро развивается мировой рынок услуг: транспортных, туристских, строительных, финансовых, — а также услуг по передаче новых технологий (патентов и лицензий).

## 2. Современные тенденции развития мирового хозяйства

Принято считать, что процесс формирования мирового хозяйства, начавшийся в XVI в., завершился на рубеже XIX–XX столетий. **Мировое хозяйство** — это совокупность экономик отдельных стран, связанных между собой системой международных экономических отношений.

Сегодня производство и продажа товаров — это глобальный процесс, в который вовлечены производственные и финансовые ресурсы многих стран. При этом не только граждане и фирмы, но и государства руководствуются в своей внешнеэкономической деятельности нормами международного права.

**Глобализация** — это усиление взаимозависимости и взаимовлияния национальных экономик; это постепенное превращение мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Такое комплексное взаимодействие фирм, государств и международных организаций обеспечивает самое эффективное использование ресур-

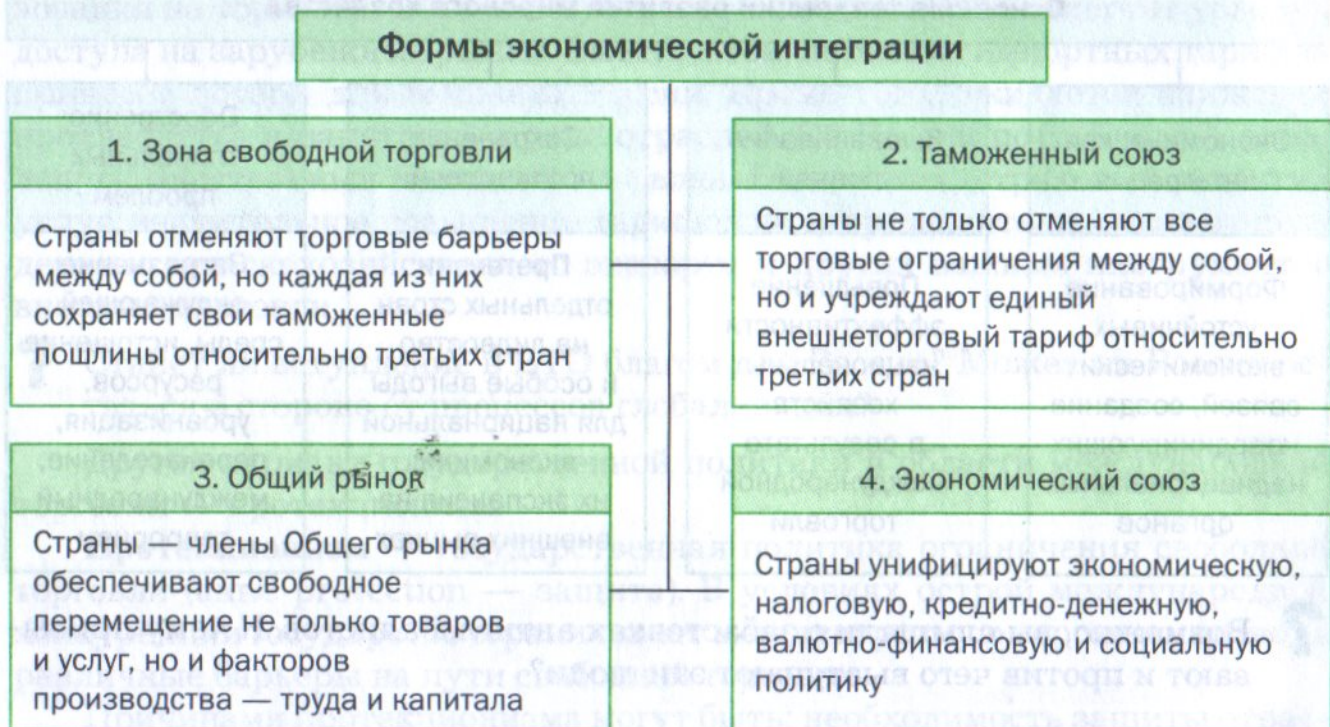


сов разных стран. Сейчас бывает трудно определить, в какой стране произведён товар, если учесть, что отдельные этапы создания товара — научные разработки, добыча сырья и производство материалов, изготовление отдельных узлов, сборка, реклама — проходили в разных странах.

Причины глобализации многообразны: экономические, научно-технические, информационные, организационные и социокультурные. Основными факторами, ускоряющими глобализацию, являются:

- открытость рынков товаров и услуг, рынков факторов производства;
- единство инструментов и методов проведения экономической политики;
- развитие наукоёмких технологий, развитие средств транспорта, связи и интернет-технологий;
- усиление роли международных экономических организаций, в том числе транснациональных корпораций.

Выделяют несколько форм экономической интеграции.



Глобализация может создавать угрозу для национальной экономической безопасности отдельных стран в случае их слишком высокой зависимости от поставок продовольствия, энергоресурсов из-за рубежа. Дальнейшее усиление глобализации вызывает обострение глобальных проблем, например экологические кризисы, мировые финансовые кризисы.

**?** Вспомните из курса экономической географии, какие примеры соответствуют данным формам экономической интеграции.

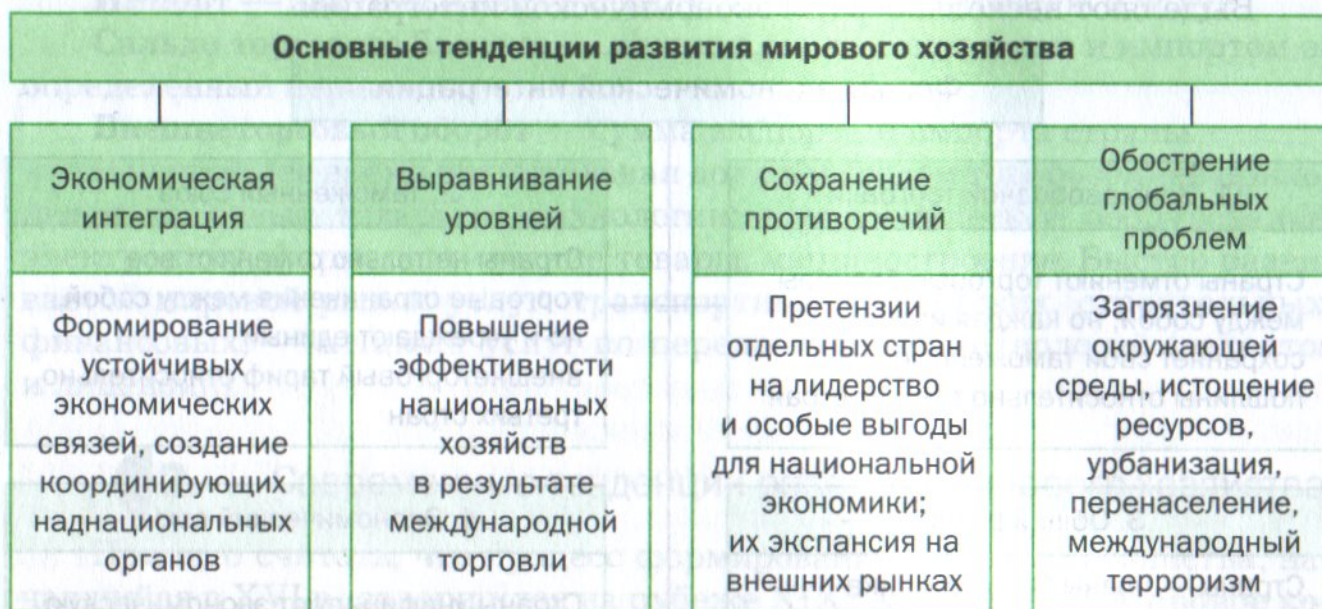


Учёные подчёркивают противоречивость процесса глобализации.

- С одной стороны, она ведёт к более эффективному распределению ресурсов между странами, развитию конкуренции и стимулированию научно-технического прогресса. Это способствует росту всеобщего благосостояния.

- С другой стороны, глобализация приводит к дальнейшему усилению неравномерности распределения доходов, усилению технологического отставания многих стран. Растёт зависимость стран от ситуации на мировых товарных и финансовых рынках, растёт структурная безработица из-за падения конкурентоспособности многих отраслей национальных хозяйств. «Тот, кто имеет союзников, уже не вполне независим» (Г. Трумэн).

К современной тенденции развития мирового хозяйства относятся: экономическая интеграция, выравнивание уровней развитых национальных экономик, сохранение экономических противоречий между странами, необходимость решения глобальных проблем.



? Возможно, вы слышали о забастовках антиглобалистов. К чему призывают и против чего выступают эти люди?

### 3. Государственная политика в области международной торговли

Государства стран мира проводят активную внешнеторговую политику, которая ориентируется или на свободное развитие внешней торговли, или на ограничение свободной торговли.

Внешнеторговая политика, ориентированная на свободное развитие внешней торговли, называется «фритредерство» (англ. free trade — свобод-



ная торговля). Свободное развитие внешней торговли приносит выгоду всем странам. Однако все страны используют комплекс мер для стимулирования экспорта и защиты национальных рынков от внешней конкуренции.

В 1995 г. в целях регулирования мировой торговли на международном уровне была образована Всемирная торговая организация (ВТО). Она проводит линию на обеспечение свободы торговли и равенства всех участников, регулирует спорные вопросы. ВТО признаёт пошлины как единственное средство протекционистской политики и выступает против использования нетарифных барьеров.

Принципы ВТО:

- торговый режим должен быть одинаков для всех партнёров;
- постепенное снижение внешнеторговых пошлин;
- устойчивость и предсказуемость во внешнеторговой политике.

Россия проводит переговоры для вступления в ВТО. Вступление в ВТО позволит России получить выгоды от режима наибольшего благоприятствования на торговлю со всеми странами — членами ВТО, облегчит условия доступа на зарубежные рынки. Вместе с тем снижение импортных тарифов принесёт потери для бюджета России. Кроме того, ожидается снижение производства и занятости в ряде отраслей. От России потребуются также допуск иностранных компаний на рынок банковских, страховых и других услуг, значительное повышение тарифов на энергоносители, отказ от поддержки сельскохозяйственного экспорта и других важных инструментов внешней торговли.

? Станет ли вступление в ВТО благом для России? Может ли Россия остаться в стороне от процессов глобализации?

Другой вариант государственной политики в области международной торговли — протекционизм.

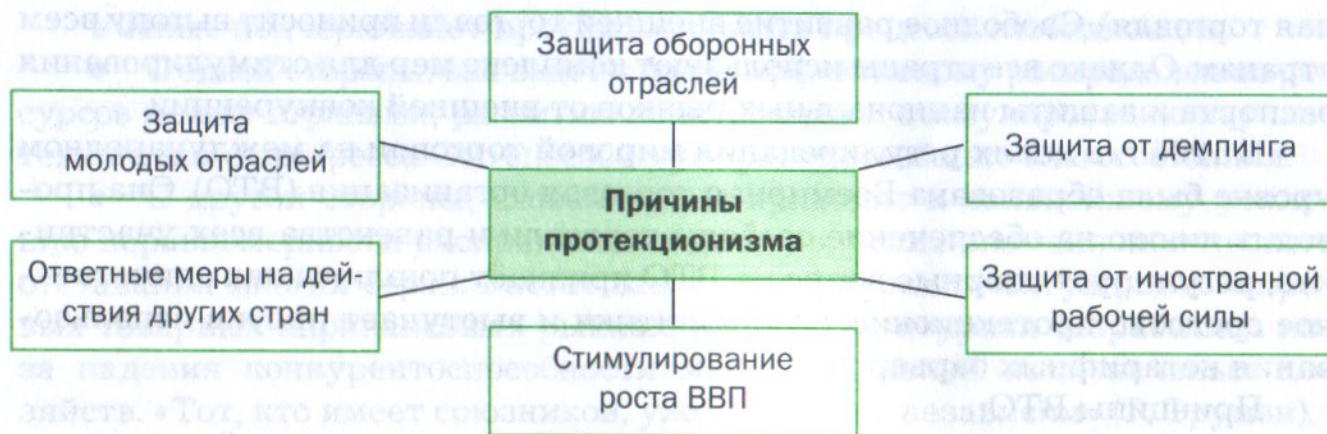
**Протекционизм** — государственная политика ограничения свободной торговли (англ. protection — защита). В условиях острой международной конкуренции государство ограничивает международную торговлю, возводя различные барьеры на пути свободной торговли.

Причинами протекционизма могут быть: необходимость защиты отраслей национальной обороны; защита молодых отраслей, которые не смогут выжить в условиях открытого рынка; защита от дешёвой иностранной рабочей силы; стимулирование роста ВВП, ответные меры на жёсткость внешнеторговой политики других стран, защита от демпинга.

**Демпинг** — установление искусственно заниженных цен на экспортируемые товары с целью вытеснения конкурентов с мировых рынков.

? Используя формулу ВВП, объясните, почему искусственное ограничение импорта может стимулировать рост ВВП.





Проводя политику протекционизма, правительства стран применяют тарифные и нетарифные барьеры.

**Тарифные барьеры** — пошлины на импортные товары — это налоги в государственный бюджет, уплачиваемые импортёрами продукции. Пошлинами облагаются товары не только для защиты отечественных производителей, но и для пополнения казны. В соответствии с этими целями импортные пошлины бывают протекционистскими и фискальными (*фиск* — казна).

*Протекционистские барьеры* вводятся на товары, аналогичные отечественным товарам. С учётом пошлины импортные товары становятся более дорогими и менее конкурентоспособными, чем отечественные товары. Например, макароны продаются как отечественных производителей, так и итальянских. Введение пошлины на итальянские макароны вызовет снижение их предложения, в результате чего они станут дороже, а величина спроса на них сократится.

*Фискальные барьеры* вводятся на товары, которые не производятся в покупающей стране. Эти тарифы не защищают отечественных производителей, а вводятся с целью пополнить казну. Например, в России не выращивают киви, импортная пошлина на этот товар не защищает отечественных производителей, но даёт доход в бюджет России.

**Нетарифные барьеры** — это меры неценового характера для ограничения импорта: импортные квоты, стандарты и технические условия, лицензия, субсидии, эмбарго и др.

*Импортная квота* — количественное ограничение на ввоз определённых товаров. Например, закупая импортные автомобили, многие страны устанавливают, какое максимальное количество автомобилей может быть ввезено для продажи в течение года.

Для ограничения импорта государство может устанавливать жёсткие *стандарты и технические условия*, которым должны отвечать импортные товары. Например, шумность и содержание вредных веществ в вы-



хлопных газах автомобилей, сведения на упаковке товаров о наличии консервантов в составе продуктов.

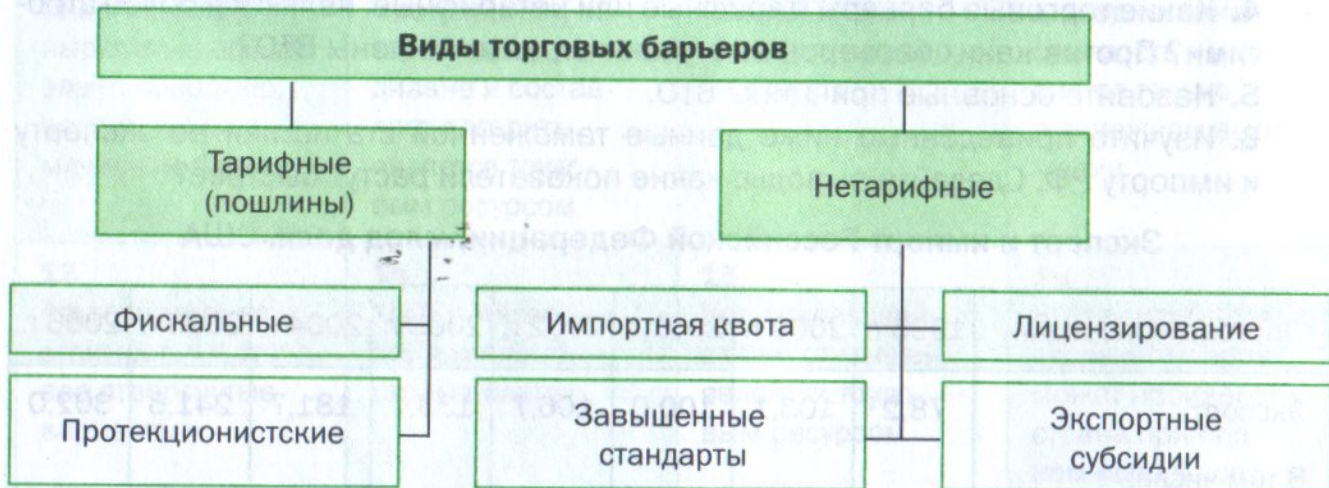
Государство также может осуществлять контроль над импортом путём лицензирования. *Лицензия* — разрешение на импорт определённых товаров. В ряде стран зарубежным продавцам бывает очень сложно купить лицензию для ввоза товара. Особенно это характерно для Японии и Великобритании.

Для стимулирования собственного экспорта применяются государственные *субсидии* фирмам — экспортёрам. Так, отдельные китайские предприятия, дабы проникнуть на зарубежные рынки, продают свою продукцию по очень низким ценам; при этом государство выплачивает им субсидии, чтобы компенсировать убытки. Субсидии также широко применяются во многих странах для поддержки отечественных сельскохозяйственных производителей.

*Эмбарго* — запрет на импорт определённых товаров. Например, в России вводился запрет на некоторые товары из Грузии, Молдавии, Прибалтики.

В результате применения протекционистских мер периодически вспыхивают «меховые», «стальные», «куриные», «винные», «автомобильные» войны.

Виды торговых барьеров в международной торговле можно представить в виде схемы.



### Выводы

- Выгоды стран от участия в мировой торговле определяются принципами абсолютного и сравнительного преимущества.
- Два варианта внешнеторговой политики:
  - свободное развитие внешней торговли;
  - протекционизм.
- На современном этапе наблюдается быстрый рост открытости национальных экономик. Это имеет как позитивные, так и негативные последствия.



### Основные понятия

Абсолютное и сравнительное преимущество

Экспорт

Импорт

Сальдо торгового баланса

Внешнеторговый оборот

Глобализация

Мировое хозяйство

Формы экономической интеграции

Свободная торговля

Протекционизм

Торговые барьеры

### Вопросы и задания

1. Какие страны могут иметь абсолютное, а какие — сравнительное преимущество в производстве товаров?
2. Назовите тенденции развития мирового хозяйства. Выделите положительные и отрицательные тенденции.
3. В чём состоят причины протекционизма?
4. Какие торговые барьеры, тарифные или нетарифные, являются более строгими? Против каких барьеров выступают страны — члены ВТО?
5. Назовите основные принципы ВТО.
6. Изучите приведённые ниже данные таможенной статистики по экспорту и импорту РФ. Сделайте выводы: какие показатели растут быстрее?

#### Экспорт и импорт Российской Федерации, млрд долл. США

Торговые операции	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Экспорт	78,2	103,1	100,0	106,7	133,7	181,7	241,5	302,0
В том числе:								
со странами дальнего зарубежья	63,7	89,3	85,4	91,0	113,2	152,2	208,8	259,7
со странами СНГ	14,5	13,8	14,6	15,7	20,5	29,5	32,6	42,3
Импорт	46,7	33,9	41,9	46,2	57,3	75,6	98,7	137,5
В том числе:								
со странами дальнего зарубежья	33,1	22,3	30,7	36,0	44,2	57,9	79,7	115,2
со странами СНГ	13,6	11,6	11,2	10,2	13,1	17,7	19,0	22,3



## Проверьте себя

Отметьте ячейки, в которых содержатся верные утверждения.

### Что изучает экономическая наука. Выбор

<p><b>1</b> Проблема ограниченности — это проблема бедных стран</p>	<p><b>2</b> Тот, у кого есть волшебная палочка, не нуждается в изучении экономики</p>	<p><b>3</b> Безработный слесарь не является трудовым ресурсом</p>	<p><b>4</b> Доход предпринимателя — зарплата</p>
<p><b>5</b> Проблему ограниченности можно решить, если увеличить производство товаров и услуг</p>	<p><b>6</b> Если в стране пройдёт общенациональная забастовка, КПВ сдвинется влево-вниз</p>	<p><b>7</b> Экскаватор, лопата, кирпич, щебень относятся к земельным ресурсам</p>	<p><b>8</b> Лошадь, которая пашет в поле, не является трудовым ресурсом</p>
<p><b>9</b> Энергия ветра, вырабатывающая электроэнергию, является экономическим благом</p>	<p><b>10</b> Программист, который лежит на диване и составляет алгоритм, является трудовым ресурсом</p>	<p><b>11</b> Рельсы и шпалы — это пример субститутов</p>	<p><b>12</b> Альтернативная стоимость измеряется только в денежном выражении</p>
<p><b>13</b> Альтернативная стоимость — это все отвергнутые варианты</p>	<p><b>14</b> Хлеб и масло — это комплементарные блага</p>	<p><b>15</b> Кот, спасающий амбар от мышей, является трудовым ресурсом</p>	<p><b>16</b> КПВ показывает, сколько товаров может произвести страна при полном использовании ресурсов</p>

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна **50**.

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна **100**.



## Экономическая система

<b>1</b> Главные вопросы экономики не актуальны в развитых странах	<b>2</b> Традиционная система характерна только для остальных племён в джунглях, в горах и т. п.	<b>3</b> Главный стимул в рыночной системе — получение прибыли	<b>4</b> Схема кругооборота денег, ресурсов, товаров и услуг иллюстрирует действие традиционной системы
<b>5</b> В современной российской экономике есть признаки всех экономических систем	<b>6</b> С отрицательными внешними эффектами государство должно бороться, а положительные никому не мешают	<b>7</b> Главное преимущество рыночной системы — эффективное использование ресурсов	<b>8</b> Централизованная система не имеет никаких преимуществ перед рыночной системой
<b>9</b> Инфляция — пример несостоятельности рыночной системы	<b>10</b> Частная собственность — основа любой экономической системы	<b>11</b> В командной экономике главные вопросы решаются по сложившимся традициям	<b>12</b> Вопрос «для кого производить?» в рыночной системе решается в пользу платёжеспособных покупателей
<b>13</b> Государство лучше распоряжается ограниченными ресурсами, чем частный предприниматель	<b>14</b> Конкуренция заставляет фирмы производить качественные и разнообразные товары	<b>15</b> В смешанной экономике решение вопроса «как производить?» зависит от государства	<b>16</b> Подавление экономической самостоятельности — главный недостаток рыночной системы

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



## Спрос. Предложение. Рыночное равновесие

<b>1</b> Покупатели заинтересованы в снижении цен, а продавцы — в повышении, поэтому их интересы никогда не совпадут	<b>2</b> В точке рыночного равновесия спрос равен предложению	<b>3</b> Сдвиг кривой предложения вверх означает, что предложение растёт	<b>4</b> Спрос на нормальные товары не зависит от доходов покупателей
<b>5</b> Кривая спроса иллюстрирует минимальные цены, на которые согласны покупатели	<b>6</b> Бракованные или просроченные товары — это низшие товары	<b>7</b> Развлечения — это низшее благо	<b>8</b> Если субституты станут дешевле, спрос на товар понизится
<b>9</b> Индивидуальный спрос не зависит от количества покупателей	<b>10</b> Если цены на товар будут выше кривой предложения, то продавцы выиграют	<b>11</b> Когда комплементарные блага дешевеют, спрос возрастает	<b>12</b> Ожидание повышения цен действует одинаково на покупателей и продавцов
<b>13</b> Кривая спроса не меняет своего положения, когда растёт цена	<b>14</b> На рынке появился новый продавец, и рыночное предложение данного товара увеличилось	<b>15</b> Дефицит товара возникает, когда цена товара выше равновесной цены	<b>16</b> Из-за хорошей рекламы одних товаров может снизиться спрос на другие товары
<b>17</b> Под влиянием субсидии кривая предложения сдвигается вниз, т. е. предложение снижается	<b>18</b> Снижение цен на ресурсы, из которых производят товар, повышает спрос на этот товар	<b>19</b> Шкала спроса показывает, сколько товара купят по любой цене	<b>20</b> Если равновесная цена растёт, а равновесное количество снижается, то равновесная выручка тоже снижается

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна **100**.



## Конкуренция и её виды

<b>1</b> Монополия — это рынок, на котором действует единственный продавец. Товар может быть любым	<b>2</b> Если продавец на рынке совершенной конкуренции повысит цену, его выручка возрастёт	<b>3</b> На рынке олигополии каждый продавец зависит от поведения других продавцов	<b>4</b> Реклама нужна любой фирме, в какой бы рыночной структуре эта фирма ни работала
<b>5</b> «Ценовая война» — неэффективный способ борьбы с конкурентами в условиях олигополии	<b>6</b> Если продавец на рынке монополистической конкуренции повысит цену, его выручка может возрасти	<b>7</b> На рынке совершенной конкуренции ни один продавец не может повлиять на рыночную цену.	<b>8</b> Информация одинаково доступна всем участникам рынка только в теоретической модели
<b>9</b> Самый распространённый вид конкуренции — монополистическая конкуренция	<b>10</b> Монополист может повышать цену сколько угодно. Ограничением является только антимонопольная политика государства	<b>11</b> Самые большие затраты на рекламу имеют фирмы в условиях монополистической конкуренции	<b>12</b> В реальной жизни ни одна фирма не работает в условиях совершенной конкуренции
<b>13</b> В условиях олигополии барьеры для входа в отрасль есть, но они легко преодолимы	<b>14</b> Монополист не нуждается в маркетинговой деятельности	<b>15</b> Все монополии незаконны, поскольку они не отвечают интересам покупателей	<b>16</b> Дифференциация товара возможна только в условиях монополистической конкуренции

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



Формы организации бизнеса

<p><b>1</b> В случае банкротства АО лучше защитит состояние владельцев, чем ПБОЮЛ</p>	<p><b>2</b> Главная причина распада товарищества — это низкая квалификация сотрудников</p>	<p><b>3</b> Двойной налог означает, что акционер платит налог на дивиденд в двойном размере</p>	<p><b>4</b> Из всех форм бизнеса легче организовать акционерное общество</p>
<p><b>5</b> Так как индивидуальных предпринимателей больше, то и оборот их капитала тоже больше</p>	<p><b>6</b> Самый большой срок существования могут иметь АО</p>	<p><b>7</b> Самая высокая опасность конфликтов — в товариществах</p>	<p><b>8</b> Так как единоличнику легче управлять делом, его фирма имеет высокую финансовую устойчивость</p>
<p><b>9</b> ПБОЮЛ имеют самый высокий риск вложения капитала, поскольку у них неограниченная ответственность</p>	<p><b>10</b> Легче всего передать права владения фирмой единоличнику</p>	<p><b>11</b> На собрании акционер имеет столько голосов, сколько у него акций</p>	<p><b>12</b> Банкротство грозит только мелким фирмам</p>
<p><b>13</b> Высшим органом управления АО является президент фирмы</p>	<p><b>14</b> В случае банкротства АО акционеры должны погасить его долги</p>	<p><b>15</b> Владельцем акционерного общества является тот, кто имеет контрольный пакет акций</p>	<p><b>16</b> В случае банкротства единоличник может лишиться своего личного имущества (квартиры, машины и т. д.)</p>

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



## Экономика фирмы

<b>1</b> Фирма получит прибыль, если цена товара будет больше средних издержек	<b>2</b> Краткосрочный период — период до одного месяца	<b>3</b> Зарплата бухгалтера — пример постоянных издержек	<b>4</b> Выручка зависит от цены товара, а издержки фирмы не зависят от цены товара
<b>5</b> Плата за лицензию может быть примером постоянных издержек	<b>6</b> График средних постоянных издержек показывает, что у фирмы может быть оптимальный объём производства	<b>7</b> Если объём производства фирмы равен нулю, то общие издержки равны постоянным издержкам	<b>8</b> Если тираж газеты сократится, то переменные издержки типографии снизятся
<b>9</b> Выручка фирмы зависит от издержек	<b>10</b> График средних переменных издержек показывает, что у фирмы может быть оптимальный объём производства	<b>11</b> Если фирма не имеет постоянных издержек, то речь идёт о краткосрочном периоде	<b>12</b> Прибыль отличается от выручки на величину затрат
<b>13</b> Если выпуск шоколада увеличится, то постоянные издержки кондитерской возрастут	<b>14</b> График средних постоянных издержек показывает, что фирме невыгодно увеличивать объём производства	<b>15</b> Страховые взносы — пример переменных издержек	<b>16</b> Постоянные издержки не могут быть равны нулю

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



### Источники финансирования фирмы

<p><b>1</b> Акция — это бессрочная ценная бумага</p>	<p><b>2</b> Акция — более дорогая ценная бумага, чем облигация</p>	<p><b>3</b> Коммерческий кредит предоставляет банк на коммерческих условиях</p>	<p><b>4</b> Владелец облигации является кредитором для АО</p>
<p><b>5</b> Выпуск облигаций может позволить себе только очень крупная и надёжная компания</p>	<p><b>6</b> Доля внутренних источников должна быть меньше, чем доля внешних</p>	<p><b>7</b> Любой акционер имеет право на управление АО</p>	<p><b>8</b> Акционер участвует в управлении фирмой посредством голосования на совете директоров</p>
<p><b>9</b> Владелец акции является совладельцем фирмы</p>	<p><b>10</b> Тот, кто покупает облигацию, становится должником фирмы</p>	<p><b>11</b> Вопрос о выплате дивидендов решает президент компании</p>	<p><b>12</b> Доход по облигациям всегда ниже, чем по акциям</p>
<p><b>13</b> При ликвидации АО акционеры имеют первоочередное право на получение своей доли имущества</p>	<p><b>14</b> Владелец облигации имеет право на управление фирмой</p>	<p><b>15</b> Наибольший доход может принести обыкновенная акция</p>	<p><b>16</b> Амортизационные отчисления можно рассматривать как постоянные издержки</p>

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



### Рынок труда. Семейный бюджет

<b>1</b> При больших доходах бюджет семьи составлять не нужно	<b>2</b> Производительность труда рабочего зависит от того, как он учился	<b>3</b> Чем больше рабочих занято в производстве, тем выше производительность труда	<b>4</b> При высокой инфляции реальная зарплата ниже номинальной зарплаты
<b>5</b> В России у большинства людей сдельная оплата труда	<b>6</b> Сбалансированный бюджет может быть только в состоятельных семьях	<b>7</b> Зарботная плата рабочего не может быть больше, чем его выработка в денежном выражении	<b>8</b> В России Трудовой кодекс распространяется на всё взрослое население
<b>9</b> Зарботная плата зависит от условий труда, а не от личных качеств человека	<b>10</b> На заводе рабочие должны работать, инженеры — искать резервы для повышения производительности труда	<b>11</b> «Материнский капитал», выданный при рождении второго ребенка в семье, — это пример трансфертов	<b>12</b> Повременная оплата труда не зависит от количества и качества произведённой продукции
<b>13</b> Деятельность профсоюзов не может вызвать рост инфляции в стране	<b>14</b> Структура расходов семьи зависит от уровня доходов	<b>15</b> Уровень благосостояния граждан выше в той стране, где выше доля затрат на питание	<b>16</b> Если номинальная зарплата растёт, а индекс цен снижается, то реальная зарплата снижается

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



### Валовой внутренний продукт

При подсчёте валового внутреннего продукта страны учитываются следующие факторы.

<b>1</b> Покупка «пиратского» издания	<b>2</b> Доход владельца единоличного предприятия	<b>3</b> Покупка подержанного автомобиля	<b>4</b> Подарок внучке от бабушки
<b>5</b> Покупка государственных краткосрочных облигаций	<b>6</b> Денежный перевод от родителей	<b>7</b> Стоимость труда домохозяйки	<b>8</b> Доход от продажи заводом произведённой бытовой техники
<b>9</b> Рыночная стоимость продуктов, произведённых каждой отраслью народного хозяйства	<b>10</b> Доход парикмахера	<b>11</b> Стоимость комплектующих изделий	<b>12</b> Доход от продажи акций компании «Лукойл»
<b>13</b> Покупка участка земли	<b>14</b> Покупка государством новой подводной лодки	<b>15</b> Пособие по безработице	<b>16</b> Гонорар хоккеиста

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



### Экономический рост. Экономический цикл

<p><b>1</b> Циклические колебания деловой активности предсказуемы</p>	<p><b>2</b> Во время спада деловой активности безработица снижается</p>	<p><b>3</b> Интенсивным фактором экономического роста является рост производительности труда</p>	<p><b>4</b> Ввод в действие нового оборудования может быть одновременно интенсивным и экстенсивным фактором</p>
<p><b>5</b> Циклы Кондратьева связаны с физическим износом зданий и сооружений</p>	<p><b>6</b> Чем выше темпы роста населения, тем выше уровень благосостояния при прочих равных условиях</p>	<p><b>7</b> Экономическим ростом является увеличение номинального ВВП по сравнению с прошлым годом</p>	<p><b>8</b> Уровень безработицы не связан с фазами экономического цикла</p>
<p><b>9</b> Реальный ВВП страны вырос по сравнению с прошлым годом на 10 %. Это — экономический рост</p>	<p><b>10</b> В период пика деловой активности инфляция высока</p>	<p><b>11</b> Увеличение количества рабочего времени — это интенсивный фактор экономического роста</p>	<p><b>12</b> Во время экономического бума ресурсы используются неэффективно</p>
<p><b>13</b> Инфляция не связана с фазами экономического цикла</p>	<p><b>14</b> Циклы Кондратьева связаны с моральным износом оборудования</p>	<p><b>15</b> Экономический рост — это долгосрочная тенденция увеличения номинального ВВП</p>	<p><b>16</b> Увеличение реального ВВП в течение 10 лет — это экономический рост</p>

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна **50**.



### Деньги. Инфляция. Банки

<p><b>1</b> Стоимость денег определяется количеством товаров и услуг, которые на них можно купить</p>	<p><b>2</b> Зависимость между нормой банковского резерва и денежной массой в обращении обратная</p>	<p><b>3</b> Деятельность банковской системы может вызвать рост цен</p>	<p><b>4</b> Правительство РФ отвечает за действия Банка России</p>
<p><b>5</b> Если возросли цены на продукцию шести отраслей промышленности, это инфляция</p>	<p><b>6</b> Банкир никогда не проиграет от непредвиденной инфляции</p>	<p><b>7</b> Стоимость денег определяется правительством</p>	<p><b>8</b> От непредвиденной инфляции может выиграть тот, кто взял деньги в долг</p>
<p><b>9</b> Нормы банковских резервов устанавливаются для каждого коммерческого банка индивидуально</p>	<p><b>10</b> Во время высокой инфляции денежная масса растёт быстрее, чем товарная</p>	<p><b>11</b> Борьба профсоюзов за повышение уровня заработной платы рабочих может стать причиной инфляции издержек</p>	<p><b>12</b> Банк России выдает кредиты любому юридическому лицу</p>
<p><b>13</b> От непредвиденной инфляции страдают все</p>	<p><b>14</b> Деньги должны быть обеспечены золотом и серебром</p>	<p><b>15</b> Темпы инфляции не влияют на объём реального ВВП</p>	<p><b>16</b> Ликвидность активов и их доходность имеют прямую зависимость</p>

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



### Экономика Роль государства. Налоги

<b>1</b> Акциз — прямой налог	<b>2</b> Прогрессивная система налогообложения снижает неравенство в обществе	<b>3</b> Косвенные налоги — пример регрессивной системы налогообложения	<b>4</b> Хорошее правительство способно обеспечить достижение всех экономических целей государства
<b>5</b> Налоги возникли одновременно с рыночной экономической системой	<b>6</b> Бюджет сбалансирован, если расходы равны доходам	<b>7</b> Государственные облигации переносят бремя бюджетного дефицита на будущие поколения	<b>8</b> Примером общественных товаров и услуг является шоу-бизнес
<b>9</b> Налоги являются главным источником доходов государства	<b>10</b> В любом государстве главная функция налогов — фискальная	<b>11</b> Государство берёт на себя производство общественных товаров и услуг, поскольку это выгодный бизнес	<b>12</b> Если налог прямой, то субъект налога и носитель налога не совпадают
<b>13</b> Бюджет профицитный, если расходы ниже доходов	<b>14</b> Государство обязано поставить вам товары или услуги на сумму уплаченного вами налога	<b>15</b> Государство не должно осуществлять эмиссию денег для финансирования дефицита бюджета	<b>16</b> Главная функция налогов — регулирующая

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



## Занятость и безработица

<b>1</b> Циклическая безработица особенно высока, когда экономика страны находится в состоянии спада	<b>2</b> Любой человек, не имеющий работы, является безработным	<b>3</b> Рабочий, который получил профессиональное заболевание и стал инвалидом, должен получать пособие по безработице	<b>4</b> Человек, который долго не мог найти работу и прекратил её поиски, относится к категории безработных
<b>5</b> Человек, который активно ищет работу и работает неполный рабочий день, относится к категории безработных	<b>6</b> Одна из причин фрикционной безработицы — недостаточная информированность граждан о наличии вакансий на рынке труда	<b>7</b> Повышение пособий по безработице способствует сокращению уровня безработицы	<b>8</b> Домохозяйка не может претендовать на пособие по безработице
<b>9</b> Банковский служащий, уволенный в связи с появлением банкоматов, — пример структурной безработицы	<b>10</b> Отраслевые сдвиги в экономике сказываются в первую очередь на уровне фрикционной безработицы	<b>11</b> 10-летний подросток, продающий газеты, является занятым	<b>12</b> От государственной политики в большей мере зависит уровень циклической безработицы
<b>13</b> Программист, неоднократно уволенный из-за тяжёлого характера, — пример циклической безработицы	<b>14</b> Рабочий, участвующий в забастовке, считается занятым	<b>15</b> Численность рабочей силы равна численности занятого населения	<b>16</b> Естественный уровень безработицы всегда выше фактического уровня безработицы

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50.



## Международная торговля

<b>1</b> Любые торговые барьеры защищают отечественных производителей	<b>2</b> Государство не должно вмешиваться во внешнюю торговлю	<b>3</b> Демпинг нацелен на разорение местных товаропроизводителей	<b>4</b> ВТО выступает против фискальных и протекционистских тарифов
<b>5</b> Страны торгуют друг с другом, поскольку обе стороны выигрывают от торговли	<b>6</b> В международной торговле страны-продавцы выигрывают, а страны-покупатели проигрывают	<b>7</b> Фискальные тарифы не защищают отечественных производителей	<b>8</b> Абсолютное преимущество — более распространенное явление, чем сравнительное преимущество
<b>9</b> Нетарифные барьеры — более строгая мера, чем тарифные барьеры	<b>10</b> Импортные пошлины повышают предложение импортного товара	<b>11</b> Страны — члены ВТО имеют равные права	<b>12</b> Импортные пошлины повышают предложение отечественного товара
<b>13</b> Когда страны торгуют, то покупатели выигрывают, а продавцы проигрывают	<b>14</b> Если Россия не будет участвовать во внешней торговле, она ускорит свой экономический рост	<b>15</b> Страны торгуют, опираясь, в основном, на принцип сравнительного преимущества	<b>16</b> Отказ от внешней торговли способствует повышению качества отечественных товаров и услуг

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна **50**.

Сумма номеров ячеек с верными ответами должна быть равна 50



## Словарь

**Абсолютное преимущество** имеет страна, если она производит товар более эффективно.

**Акцизы** — косвенные налоги на товары повышенного спроса и высокой доходности.

**Акционерное общество (АО)** — разновидность хозяйственного общества; это фирма, в которой собственность разделена на части по акциям.

**Акция** — долевая ценная бумага, которая даёт право на долю в капитале фирмы и на получение дохода из прибыли этой фирмы в виде дивиденда.

**Альтернативная стоимость** — упущенная выгода, лучший из вариантов, которые были отвергнуты в силу ограниченности ресурсов.

**Амортизация** — стоимость замены изнашивающегося оборудования, машин, зданий.

**Бартер** — обмен товара на товар без денег.

**Барьеры для входа в отрасль** — большой стартовый капитал, необходимый для производства данного товара, наличие лицензии на производство товара или услуги, коммерческая тайна, авторское или патентное право.

**Безработные** — люди, не имеющие работы, состоящие на учёте в центрах занятости и готовые приступить к работе немедленно.

**Бизнес** — любая деятельность по производству и обмену товаров и услуг, осуществляемая частными лицами или организациями с целью получения прибыли.

**Блага** — средства, удовлетворяющие потребности.

**Богатство** — стоимость всех вещей, которыми владеет человек.

**Валовой внутренний продукт** — рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в стране за год.

**Валовой национальный продукт** — рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых за год гражданами страны с использованием национальных факторов.

**Валютный рынок** — рынок, на котором обращаются международные валюты, функционируют валютные биржи.

**Величина предложения ( $Q_s$ )** — количество товара, которое продавцы готовы продать по данной цене.

**Величина спроса ( $Q_d$ )** — количество товара, которое купят при данной цене.

**Внешнеторговый оборот** — сумма экспорта и импорта страны.

**Внеэкономический сектор** — макроэкономический агент, объединяющий все остальные страны, которые взаимодействуют с данной страной.



**Внешние эффекты** — положительные или отрицательные воздействия на тех, кто не участвует в производстве или потреблении данного товара.

**Выручка** — стоимость всей произведённой продукции.

**Глобализация** — усиление взаимозависимости и взаимовлияния национальных экономик; это постепенное превращение мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

**Государственные закупки** товаров и услуг включают государственное потребление и инвестиционные расходы государственных предприятий.

**Государственный бюджет** — финансовый план ожидаемых доходов и расходов государства за год.

**Государство** включает центральные, региональные и местные органы, обеспечивающие законодательную, исполнительную и судебную деятельность.

**Деньги** — финансовый актив, который служит для совершения сделок. Деньги — это особый товар, всеобщий эквивалент.

**Детерминанты предложения** — неценовые факторы предложения.

**Детерминанты спроса** — неценовые факторы спроса.

**Дифференциация** — процесс создания уникальной продукции, отличной от аналогов.

**Долгосрочный период** — период, в течение которого все факторы производства являются переменными.

**Домашнее хозяйство** — экономическая единица, состоящая из одного или нескольких лиц, которая самостоятельно принимает решения, является собственником какого-либо фактора производства, покупателем и потребителем товаров.

**Естественная монополия** — фирма, которая может производить товары и услуги с меньшими издержками, чем несколько фирм.

**Естественный уровень безработицы** — уровень безработицы при полной занятости.

**Закон Энгеля** — с ростом дохода семьи структура расходов меняется: доля расходов на питание снижается, доля расходов на удовлетворение культурных потребностей увеличивается.

**Закон возрастающих альтернативных затрат** — если ресурсы задействованы полностью, то для производства каждой последующей единицы одного блага приходится жертвовать всё большим количеством другого блага.

**Закон предложения** — при прочих равных условиях по высоким ценам продавцы предложат товара больше, чем по низким ценам.

**Закон спроса** — при прочих равных условиях по низким ценам спросят товара больше, чем по высоким ценам.

**Закрытая экономика** — государственный сектор вместе с частным сектором.



**Занятыми** считаются люди, имеющие работу, в том числе занятые неполный рабочий день или неполную рабочую неделю.

**Земля** — условное название всех видов природных ресурсов, включающих участки земли, а также леса, водные ресурсы рек, морей, океанов, месторождения полезных ископаемых.

**Издержки фирмы** — денежная оценка затрат всех факторов, участвующих в производстве готовой продукции.

**Импорт** — закупка и ввоз в страну иностранных товаров и услуг.

**Импортная квота** — количественное ограничение на ввоз определённых товаров.

**Инвестиции** — расходы фирм на покупку инвестиционных товаров, т. е. товаров, которые поддерживают или увеличивают запас капитала.

**Индивидуальное предложение** — предложение одного отдельного продавца товара.

**Индивидуальное предприятие** — дело, которым владеет один человек.

**Индивидуальный спрос** — спрос, предъявляемый одним покупателем.

**Интенсивный экономический рост** обусловлен повышением качества используемых ресурсов.

**Инфляция** (лат. influtio — вздутие) — долговременное устойчивое повышение общего уровня цен, процесс обесценивания денег, который происходит в результате переполнения каналов обращения денежной массой.

**Инфляция издержек** — инфляция, при которой цены растут в результате роста затрат фирм на производство.

**Инфляция спроса** является результатом чрезмерного роста расходов государства, потребителей и частных инвестиций.

**Источник налога** — доход, из которого уплачивается налог.

**Капитал** — созданные человеком средства производства: здания, сооружения, оборудование, транспорт, материалы, полуфабрикаты.

**Коммерческий банк** — организация, основной деятельностью которой является выдача кредитов и принятие вкладов (депозитов). Процентные ставки по выданным кредитам выше процентных ставок по вкладам. Разница между этими показателями является банковской прибылью.

**Коммерческий кредит** — предоставление ресурсов одним предприятием другому в долг на условиях оплаты сегодняшней покупки в будущем.

**Комплементарные блага** — блага, дополняющие друг друга.

**Краткосрочный период** — период, в течение которого одни факторы являются постоянными, а другие — переменными.

**Кривая Лаффера** показывает, что с ростом ставки налога поступления в бюджет сначала растут, затем снижаются.

**Кривая Лоренца** (лук Лоренца) иллюстрирует, насколько велико расслоение доходов в обществе.



**Кривая производственных возможностей** — экономическая модель, показывающая различные комбинации выпуска двух товаров при данном объёме ресурсов и определённом уровне развития техники.

**Кривая спроса** показывает, какое количество товара готовы купить покупатели по разным ценам в данный момент.

**Ликвидность** — способность быстрого превращения активов в средство платежа.

**Макроэкономика** изучает экономику страны как единое целое и рассматривает такие понятия, как валовой внутренний продукт, инфляция, безработица, денежное обращение, налоговая система, трансферты, государственный бюджет, баланс экспорта и импорта.

**Микроэкономика** изучает поведение отдельных потребителей, отдельных фирм, отдельных отраслей и регионов, рынков факторов производства.

**Мировое хозяйство** — совокупность экономик отдельных стран, связанных между собой системой международных экономических отношений.

**Монетарная политика** представляет собой меры по регулированию денежного рынка с целью стабилизации экономики.

**Монополистическая конкуренция** — рынок, на котором большое количество мелких фирм производят схожую продукцию.

**Монополия** — рынок, на котором присутствует единственный продавец уникального продукта.

**Монопсония** — вид рыночной структуры, при котором присутствует один покупатель.

**Налоги** — обязательные безвозмездные платежи в государственный бюджет и местные бюджеты, осуществляемые физическими и юридическими лицами в соответствии с законом.

**Налоговая база** — объект налога в стоимостном выражении.

**Налоговая декларация** — заявление налогоплательщика обо всех доходах, полученных им за определённый период (как правило, за год), а также обо всех скидках и льготах, которые ему причитаются.

**Налоговый период** — период, по окончании которого исчисляется налог.

**Негосударственные пенсионные фонды (НПФ)** — некоммерческие организации социального обеспечения.

**Неограниченная имущественная ответственность владельца предприятия**: владелец рискует всем своим состоянием, в том числе личным имуществом.

**Низший (инфериорный) товар** — товар, спрос на который снижается с ростом дохода потребителя.

**Номинальная заработная плата** — сумма денег, получаемая за труд в течение определённого периода времени.



**Номинальный ВВП (НВВП)** рассчитывается в ценах текущего года.

**Норма банковского резерва** — часть имеющихся у банка денег, которые он не имеет права выдавать в виде кредитов.

**Нормальный товар** — товар, спрос на который растёт с ростом дохода потребителя.

**Носитель налога** — лицо, которое фактически уплачивает налог.

**Облигация** — долговая ценная бумага, которая удостоверяет долг фирмы, даёт право на получение процента и возврат всей суммы долга по истечении срока.

**Общие издержки (ТС)** — сумма постоянных и переменных издержек.

**Общий продукт** — весь объём продукта, произведённого в единицу времени.

**Объект налога** — то, что облагается налогом: имущество, прибыль, доход.

**Открытая экономика** — закрытая экономика, дополненная внешнеэкономическим сектором.

**Паевой инвестиционный фонд (ПИФ)** — объединение средств для совместного приобретения активов и раздела рисков, прибыли, убытков.

**Переменные издержки (VC)** — издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объёма производства.

**Повременная форма зарплаты** — зарплата, размер которой зависит от фактически отработанного времени и уровня квалификации работника.

**Покупательная способность** бумажных денег определяется функционированием их в самом обмене и зависит от количества товаров и услуг, которые можно на них купить.

**Полная занятость** наступает, когда в стране отсутствует циклическая безработица.

**Постоянные издержки (FC)** не зависят от объёма произведённой продукции.

**Потребительская корзина** — минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

**Потребительские расходы** — расходы домохозяйств на покупку потребительских товаров и услуг.

**Потребности** выражают необходимость владеть чем-либо для осуществления жизнедеятельности и развития личности.

**Пошлины** (на импортные товары) — налоги в государственный бюджет, уплачиваемые импортёрами продукции.

**Предложение (S)** — зависимость между количеством товара, которое готовы продать продавцы за данный период времени, и ценами на этот товар.



**Предложение труда** — объём услуг труда, который работники готовы предложить при существующих ценах на труд.

**Предпринимательство** — инициативная новаторская деятельность, готовность к ведению дела в условиях риска. Это сам предприниматель, соединяющий факторы производства: труд, землю, капитал, а также его идеи, новшества, ноу-хау, умение принимать решения и идти на риск. Условно к этому фактору относят и время.

**Предприятие** — экономический агент, который владеет собственностью, производит товары и услуги, имеет доходы и расходы.

**Прибыль фирмы** — разница между выручкой фирмы и общими издержками.

**Принцип ценового лидерства** — принцип, по которому признанный лидер данной отрасли устанавливает свои цены, остальные фирмы им следуют.

**Прогрессивная система налогообложения** предполагает, что, чем больше доход у субъекта, тем большая часть его изымается в виде налога.

**Производительность труда** — выпуск продукта в расчёте на единицу труда.

**Производственные возможности** — возможности общества по производству экономических благ при эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и при данном уровне развития техники и технологии.

**Производство** — процесс превращения факторов производства в товары и услуги.

**Пропорциональное налогообложение** осуществляется, когда доля налога в доходах не зависит от величины дохода.

**Протекционизм** — государственная политика ограничения свободной торговли.

**Протекционистские барьеры** вводятся на товары, аналогичные отечественным товарам.

**Профсоюз** — организация, представляющая интересы работников при проведении переговоров относительно заработной платы, дополнительных льгот и условий работы.

**Прямые налоги** устанавливаются непосредственно на доход или имущество.

**Рабочая сила** — включает экономически активное население страны. В её состав входят занятые и безработные.

**Равновесная выручка ( $R_0$ )** — стоимость товара в количестве  $Q_0$ , проданного по цене  $P_0$ .

**Равновесная цена ( $P_0$ )** — цена, при которой величина спроса равна величине предложения.



**Равновесное количество ( $Q_0$ )** — количество товара, которое покупатели готовы купить, а продавцы — продать по равновесной цене.

**Разделение труда** — разделение процесса производства на ряд отдельных этапов, выполняемых разными производителями.

**Реальная заработная плата** показывает, какое количество товаров и услуг можно приобрести на номинальную заработную плату. Реальная зарплата равна номинальной зарплате, делённой на индекс цен.

**Реальный ВВП (РВВП)** рассчитывается в сопоставимых ценах базового года как отношение номинального ВВП к индексу цен.

**Реальный рынок** — рынок, на котором продаются товары и услуги.

**Регрессивная система налогообложения** предполагает, что по мере возрастания дохода уменьшается доля налога в доходе.

**Рынок труда** — сфера устойчивого обмена услуг труда на заработную плату между продавцами и покупателями.

**Рыночное предложение** — совокупность всех индивидуальных предложений данного товара на данном рынке.

**Рыночный спрос** — совокупность всех индивидуальных спросов на данный товар на данном рынке.

**Сальдо торгового баланса** — разница между экспортом и импортом.

**Сдельная форма заработной платы** — заработная плата, размер которой зависит от количества произведённой продукции или оказанных услуг.

**Семейный бюджет** — финансовый план семьи, сопоставляющий доходы и расходы семьи за определённый период времени (месяц, год).

**Совершенная конкуренция** — рынок, на котором множество мелких фирм производят одинаковую продукцию и не имеют возможности контролировать цены на неё.

**Специализация** — использование ресурсов для производства определённых товаров.

**Спрос ( $D$ )** — зависимость между количеством товара, которое готовы купить покупатели за данный период времени, и ценами на этот товар.

**Спрос на труд** — объём услуг труда, который фирмы готовы приобрести при существующих ценах на труд.

**Сравнительное преимущество** имеет страна, если она производит товар с меньшей альтернативной стоимостью, чем другие страны.

**Средние издержки** — издержки фирмы, приходящиеся на одну единицу продукции.

**Средние общие издержки (AC), себестоимость продукции** — стоимость производства одной единицы продукции.

**Средние переменные издержки (AVC)** — переменные издержки в расчёте на одну единицу продукции.



**Средние постоянные издержки (АFC)** — постоянные издержки в расчёте на одну единицу продукции.

**Стагфляция** — инфляция, сопровождаемая падением производства.

**Страхование** — защита интересов застрахованных лиц при наступлении страховых случаев за счёт уплаченных взносов.

**Структурная безработица** связана с изменением спроса на рабочую силу различных профессий и специальностей.

**Субституты** — блага, заменяющие друг друга.

**Субъект налога** — лицо, обязанное по закону уплачивать налог.

**Товар** — продукт, произведённый для потребления или обмена.

**Труд** — непосредственное применение физических и умственных способностей людей в процессе создания экономических благ.

**Уровень безработицы** показывает, какую долю составляет количество безработных от численности рабочей силы.

**Услуга** — деятельность, обладающая определённой ценностью.

**Учётная ставка процента** — ставка процента, по которой Центробанк предоставляет кредиты коммерческим банкам.

**Финансовый рынок** — рынок, на котором происходит движение денежной массы, размещение ценных бумаг: акций и облигаций.

**Фирма** — коммерческая организация, приобретающая экономические ресурсы для производства и продажи товаров и услуг с целью получения прибыли. Фирмы занимаются коллективным, или организованным, предпринимательством.

**Фискальные барьеры** вводятся на товары, которые не производятся в покупающей стране.

**Фрикционная безработица** вызвана личными причинами граждан, которые заняты поиском вакансий или ожиданием выхода на работу.

**Хозяйственные товарищества и общества** — коммерческие организации с разделённым на доли уставным капиталом. Это фирмы, которыми владеют два или несколько человек.

**Ценная бумага** — денежный документ, удостоверяющий имущественное право или отношение займа.

**Циклическая безработица** связана с циклическими колебаниями деловой активности в стране.

**Частный сектор экономики** — домашние хозяйства и фирмы.

**Человеческий капитал** — ценность работника, определяется его природными способностями, уровнем его образования, квалификацией, опытом работы, здоровьем, духовным богатством.

**Черта бедности** (по международной методике ЮНЕСКО) определяется как один доллар на одного человека в день.

**Чистый экспорт (X netto)** — разность между экспортом и импортом.



**Шкала предложения** — таблица, отражающая зависимость между количеством товара, которое готовы продать продавцы за данный период времени, и ценами на этот товар.

**Шкала спроса** — таблица, отражающая, сколько товара готовы купить покупатели по каждой цене за данный период времени.

**Экономика** — наука, изучающая, как с помощью ограниченных ресурсов наиболее полно удовлетворить неограниченные потребности людей.

**Экономическая модель** даёт описание экономической ситуации при определённых допущениях.

**Экономическая система** — способ организации совместной деятельности людей в обществе. Понятие экономической системы включает такие механизмы принятия решений, как законодательная система, формы собственности, нормы морали, привычки, обычаи, принятые в данном обществе.

**Экономический рост** — долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП.

**Экономический цикл** — периодические колебания деловой активности в стране.

**Экспорт** — продажа за границу товаров и услуг.

**Экстенсивный экономический рост** обусловлен тем, что в стране происходит увеличение количества ресурсов.

**Эмбарго** — запрет на импорт определённых товаров.

**Эмиссия** — выпуск ценных бумаг в обращение.

**Эмиссия денег** — выпуск в обращение дополнительного количества денег.

**Юридическое лицо** характеризуется следующими признаками: имеет обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, имеет имущественные права и обязанности, может быть истцом и ответчиком в суде, имеет самостоятельный баланс (смету) и собственный расчётный счёт.

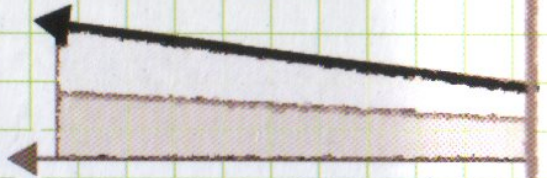
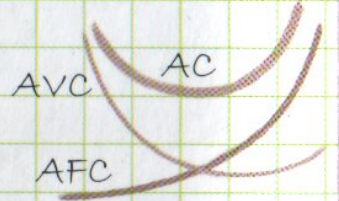
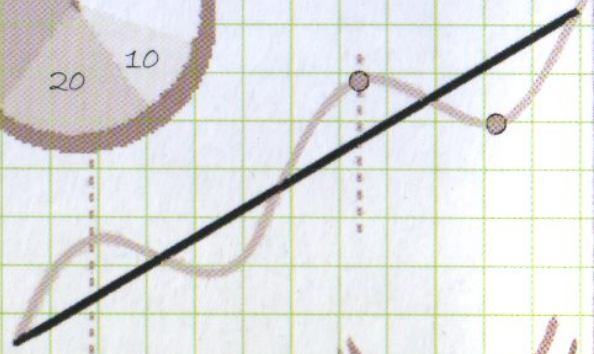
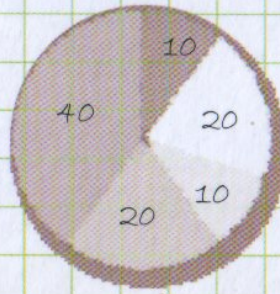
12/11/04/90



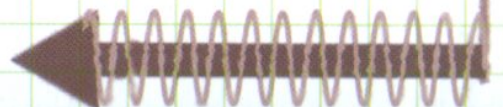
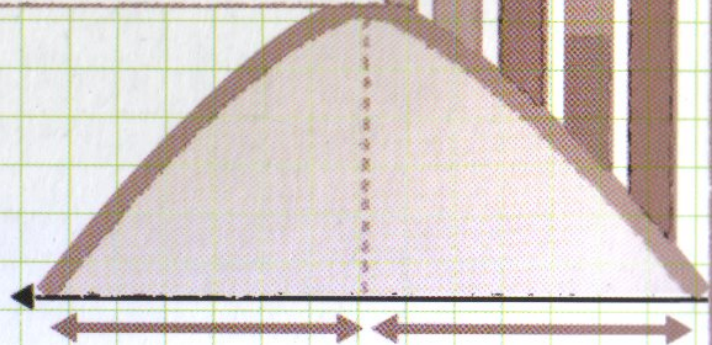
## Интернет-ресурсы

1. Президент России — гражданам школьного возраста  
<http://www.uznay-prezidenta.ru>
2. Федеральная служба государственной статистики: базы данных, статистическая информация <http://www.gks.ru>
3. Федеральная служба по труду и занятости РФ  
<http://www.rostrud.info>
4. Россия и Всемирная торговая организация <http://www.wto.ru>
5. Всероссийский центр изучения общественного мнения  
<http://www.wciom.ru>
6. Банк России <http://www.cbr.ru>
7. Сбербанк России <http://www.sbrf.ru>
8. Российская торговая система <http://www.rts.ru>
9. Московская межбанковская валютная биржа <http://www.micex.ru>
10. Программа ЮНЕСКО «Информация для всех» в России  
<http://www.ifap.ru>
11. «Российская газета» <http://www.rg.ru>
12. Журнал «Вопросы экономики» <http://www.vopreco.ru>
13. Библиотека экономической и деловой литературы  
<http://www.ek-lit.agava.ru/avtosod.htm>
14. Журнал «Карьера» <http://www.kariera.org.ru>
15. «Жёлтые страницы России», данные о предприятиях  
<http://www.yellowpagesrussia.ru>
16. Общество защиты потребителей «Резонанс» <http://www.zonaprav.ru>
17. «РИА Новости» — Российское информационное агентство, раздел «Экономика» <http://www.rian.ru>
18. «ИТАР-ТАСС» — лента деловых новостей <http://www.itar-tass.com>
19. «Интерфакс» — информационное агентство, раздел «Экономика и финансы» <http://www.interfax.ru>
20. «Росбизнесконсалтинг» — новости, курсы валют, кредитный рынок, фондовый рынок, биржи online, мировые финансы, торговые рынки, рейтинги <http://www.rbc.ru>
21. «Коммерсант» <http://www.kommersant.ru>
22. «Известия» <http://www.izvestia.ru>
23. «Экономика и жизнь» <http://www.akdi.ru>
24. «Деньги» <http://www.kommersant.ru/k-money>
25. «Эксперт» <http://www.expert.ru>
26. «Эко» <http://www.econom.nsc.ru/eco>





*Bank*



ISBN 978-5-360-04045-3



9 785360 040453