

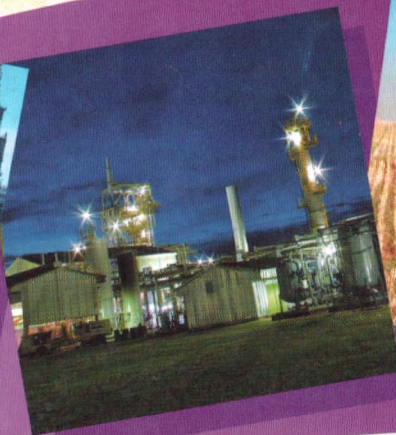
Л. Ф. Крупская, И. Е. Тимченко, Т. И. Черная

Э

КОНОМИКА

11

Уровень стандарта
Академический уровень



ИЗДАТЕЛЬСТВО
РАНОК

УДК [33:372.8](075.3)

ББК 65я721.6

К84

**Рекомендовано
Министерством образования и науки Украины
(Приказ № 236 от 16.03.2011 г.)**

Издано за счет средств издательства. Продажа разрешена

Авторы:

Л. Ф. Крупская — канд. экон. наук, профессор Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина;

И. Е. Тимченко — канд. экон. наук, доцент и зав. кафедры финансов и кредита Харьковского экономико-правового университета;

Т. И. Черная — доцент кафедры экономики, предпринимательской и образовательной деятельности Украинской инженерно-педагогической академии

Научную экспертизу проводил
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины
Психолого-педагогическую экспертизу проводил
Институт педагогики НАПН Украины

К84 **Крупская Л. Ф.**
Экономика. 11 класс. Уровень стандарта. Академический уровень: Учебник для общеобразовательных учебных заведений / Л. Ф. Крупская, И. Е. Тимченко, Т. И. Черная. — Х.: Изд-во «Ранок», 2011. — 192 с.

ISBN 978—617—540—486—7.

Учебник соответствует требованиям «государственного стандарта базового и полного среднего образования» и учебной программе «Экономика» для общеобразовательных учебных заведений, утвержденной Министерством образования и науки Украины.

Учебник состоит из десяти тем, раскрывающих содержание учебного материала по экономике. Отличительной особенностью издания являются примеры решения задач ко всем темам, а также разноуровневые задания и вопросы на осмысление и закрепление изученного материала.

Предназначено для учащихся 11 классов общеобразовательных учебных заведений.

УДК [33:372.8](075.3)

ББК 65я721.6

ISBN 978—617—540—486—7

© Крупская Л. Ф., Тимченко И. Е., Черная Т. И., 2010

© ООО Издательство «Ранок», 2011

Дорогие друзья!

Современного человека каждый день окружает множество проблем, которые касаются вас лично и всей страны в целом. Мы хотим помочь вам освоить фундаментальные знания об экономической жизни страны, сформировать мировоззрение цивилизованного человека, который признает такие общечеловеческие ценности, как свобода деятельности и выбора, право частной собственности, соблюдение законов и т. д. Мы также ставим целью способствовать формированию у вас навыков рационального экономического поведения как потребителя, наемного работника, производителя, плательщика налогов, пользователя общественных благ.

Мы надеемся, что изучение экономики поможет вам овладеть некоторыми приемами экономического анализа ситуации вокруг вас, будет способствовать усвоению специальных знаний, связанных с выбором будущей сферы деятельности и профессии.

Учебник «Экономика» состоит из десяти тем, раскрывающих содержание учебного материала по экономике. Он поможет вам усвоить суть фундаментальных явлений, характерных для любой экономики. Для лучшего усвоения учебного материала мы ввели отдельные рубрики и надеемся, что их задания повысят ваш интерес к предмету и позволят лучше ориентироваться в экономических вопросах. В рубрике «Учимся вместе» мы с вами будем выполнять задания, а также оценивать правильность тех или иных утверждений. Это поможет вам в дальнейшем успешно решать не только задачи по экономике, но и развивать свои навыки и умения научных исследований. Одно из основных заданий учебника — помочь вам организовать свою самостоятельную работу. Этому способствует рубрика «Вопросы и задания», призванная нацелить вас на наиболее важные теоретические и практические вопросы темы, по которым вы сможете принять участие в дискуссии, высказать и аргументировать собственную точку зрения. Цель создания рубрики «Практикум» — помочь вам подготовиться к урокам по экономике, проверить свои знания и навыки, поскольку она содержит набор тестов и заданий. Выполняя их самостоятельно в ходе подготовки к урокам, вы сможете еще раз обратить внимание на самые сложные вопросы темы и успешно их усвоить.

Мы будем рады, если вас увлечет и позовет за собой мир экономической науки, вы станете активным участником школьных олимпиад и турниров.

Поздравляем вас с началом путешествия в мир науки *Экономики* и желаем успехов!

С уважением, авторы

ТЕМА I. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ



§ 1. Основная проблема экономики. Роль экономической науки

Цель деятельности людей — создание условий и благ для удовлетворения своих потребностей, в жизни. По определению древнегреческого философа Ксенофонта, понятие «экономика» означает

управление домашним хозяйством (*oikos* — дом, хозяйство, *nomos* — закон, правило).

Экономика изучает *экономические потребности* — то есть те потребности, для удовлетворения которых необходима сознательная деятельность людей, направленная на производство товаров и услуг.

Общество не способно произвести и потребить весь объем товаров и услуг, которые оно желает получить, но само желание обладать определенными благами ограничить невозможно, поэтому нерационально проводить политику сдерживания потребностей. Они побуждают человека к деятельности.

Производственные ресурсы, необходимые для создания товаров и услуг, достаточно редки и ограничены. Ограниченность ресурсов не позволяет удовлетворить все потребности общества.

Поскольку потребности безграничны, а блага, с помощью которых они могут быть удовлетворены, ограничены, — с древних времен в жизни людей существует *проблема выбора*. Проблема выбора заключается в том, что из-за ограниченности ресурсов относительно масштабов потребностей людей всегда приходится выбирать, на что потратить эти ресурсы. Но рациональное использование ресурсов может изменить степень ограниченности. Ограниченность ресурсов может быть относительной, то есть за определенное время можно воспроизвести ресурсы в определенных объемах или уменьшить их ограниченность за счет большей производительности их использования.

Таким образом, можно определить основные экономические аксиомы: 1) потребности всегда безграничны и обладают тенденцией к росту; 2) производственные ресурсы всегда ограничены, поэтому возникает необходимость их рационального использования.

Если в обществе на каждом этапе его развития возникает противоречие между безграничными потребностями и ограниченны-

ми ресурсами, то наука должна найти методы решения этой проблемы. Экономика в широком понимании изучает рациональные методы использования ограниченных ресурсов с целью наиболее полного удовлетворения потребностей.

Очень кратко понятие «экономика» можно определить как науку о выборе. Проблему выбора решают все субъекты экономических отношений: домашние хозяйства, фирмы, государство.

Экономика изучает систему отношений между экономическими субъектами в процессе *производства, распределения, обмена и потребления* экономических благ. *Производство* — это процесс создания экономических благ. Экономика определяет условия оптимизации объемов производства, которые позволяют фирме получить максимальную прибыль. *Распределение* — это определение количества благ, поступающих в распоряжение экономических субъектов. Справедливый принцип распределения — одна из главных проблем экономики.

Современная рыночная экономика основывается на *принципе распределения*: экономические блага распределяются пропорционально владению производственными ресурсами. Кроме того рыночная экономика предусматривает систему перераспределения доходов.

В ходе обмена в современных условиях товары и информация поступают к субъектам экономической деятельности через таких посредников, как деньги. Задачей экономики также является рациональное использование финансовых ресурсов государства. Конечной целью процесса производства является потребление, то есть удовлетворение потребностей.

Вся система экономических отношений обусловлена отношениями собственности. Отношения собственности и экономические отношения между домашними хозяйствами, фирмами и государством регулируют экономические законы. Экономические законы, как и законы природы, носят объективный характер, то есть действуют независимо от воли и сознания людей. Но, в отличие от законов природы, они действуют именно в процессе экономической деятельности человека. *Экономические законы* выражают постоянные, причинно-следственные, взаимозависимые связи между экономическими явлениями.

Любая наука изучает предмет своего исследования с помощью методов (инструментов) анализа. Слово «метод» в переводе с греческого языка означает «путь познания». Все науки имеют как общие пути познания, так и специфические. К *общим методам* относятся: метод диалектики, метод анализа и синтеза, метод индукции и дедукции. К *специфическим экономическим мето-*

дам можно отнести: метод научной абстракции, метод сочетания исторического и логического, метод сочетания позитивного и нормативного анализа, метод экономико-математического моделирования, статистический анализ.

Метод научной абстракции — это выделение важнейших свойств исследуемого предмета и абстрагирование (отбрасывание) второстепенного. Именно научная абстракция лежит в основе экономических законов.

Метод сочетания позитивного и нормативного анализа. Изучая аналитическую экономику, необходимо различать позитивные (или фактические) данные и нормативные утверждения (или оценочные суждения). Позитивная экономика описывает факты и зависимости между экономическими явлениями в таком виде, в котором они присутствуют в данной экономике. Она помогает описать, объяснить и спрогнозировать экономическое поведение. (Например, повышение налогов обусловило развитие «теневой» экономики.)

Нормативная экономика изучает явления с позиции их соответствия существующим (выведенным наукой) нормативам. Нормативные экономические знания применяются в разработке политики, направленной на построение лучшего общества. (Например, правительство повысило налоги, чтобы решить проблему бюджетного дефицита.)

Метод экономико-математического моделирования состоит из нескольких направлений.

- Расчетный метод дает возможность исследовать функциональную зависимость между экономическими показателями, определить их параметры.
- Использование схем, графиков, диаграмм, иллюстрирующих взаимозависимость экономических показателей, относится к графическому методу.
- Для анализа изменений какой-либо категории (показателя) используется *индексный метод* расчетов. Индекс показывает, как изменяется исследуемая величина. Если индекс равен 1 (или 100 %), то ситуация не изменилась; если индекс больше 1 (или 100 %), то наблюдается рост показателя; если индекс меньше 1 (или 100 %), то показатель уменьшился.

Индекс роста рассчитывается по формуле: величину показателя в текущем периоде поделить на величину показателя в базовом периоде. За базовый период принимается год, с которым мы сравниваем текущий показатель. Базовая величина — это 1 (или 100 %). Если показатель увеличился в 2 раза, то $1 = 2$, а величина показателя увеличилась на: $(2 - 1) 100 = 100 \%$. Если показатель

уменьшился в 2 раза, то $I = 1/2$, то есть величина показателя уменьшилась на: $(1-0,5) 100 = 50 \%$.

Если необходимо проанализировать изменение показателя за несколько периодов, то используется общее правило операций над индексами: записанные в долях, они подлежат умножению и делению.

Например, в первый год объем производства вырос на 12 %, во второй — снизился на 5 %. Как изменился объем производства за два года?

Индекс роста первого года равен: $\left(\frac{100+12}{100}\right) = 1,12$; индекс роста второго года равен: $\left(\frac{100-5}{100}\right) = 0,95$. Следовательно, индекс роста за два года составляет: $1,12 \cdot 0,95 = 1,064$.

Таким образом, за два года объем производства увеличился на: $(1,064 - 1) \cdot 100 \% = 6,4 \%$.

Если анализируемый показатель (например инфляция) изменяется разными темпами в разные периоды, то чтобы проанализировать среднее изменение, необходимо сделать расчеты по формуле: $I_{\text{ср.}} = \sqrt[n]{I_1 \cdot I_2 \cdot I_3 \dots I_n} = \sqrt[n]{I_{\text{общ.}}}$; например $I_{\text{кварт.}} = \sqrt[4]{I_{\text{год}}}$.

Метод статистического анализа. Принципы статистического метода делают экономический анализ объективным. Сравнимые показатели должны быть в одинаковых единицах измерения. Мы не можем сравнивать уровень жизни в Украине и Польше, если основные показатели (минимальная заработная плата, средняя пенсия и т. д.) представлены в национальных валютах. Эти данные необходимо выразить в евро.

Статистический анализ также нуждается в сравнении реальных величин, рассчитываемых в текущих объемах и базовых ценах. Именно реальные показатели принимают во внимание инфляционные изменения за анализируемый период и предоставляют достоверную информацию об экономическом росте.

Теоретическая экономика — это набор правил того, как можно стать богатым. Но она не дает готовых ответов на все проблемы. Теория — лишь инструмент, способ осмысления экономической действительности. Владение этим инструментом, знание основ теоретической экономики помогает человеку сделать правильный выбор во многих жизненных ситуациях.

Экономика как методологическая наука формирует *принципы экономического мышления*: каждый выбор связан с затратами; люди предсказуемо реагируют на стимулы; добровольный обмен имеет выгоды для всех; выбор приведет к последствиям в будущем; экономические системы влияют на индивидуальный выбор.

По этим принципам можно объяснить и охарактеризовать любую экономическую проблему.

Таким образом, изучение предмета экономики, то есть изучение механизма действия экономических законов, поможет нам принимать эффективные, рациональные решения в нашей практической жизни как потребителей, производителей, граждан.



Учимся вместе

Рациональный выбор предполагает следующий алгоритм действий: постановка проблемы, выявление альтернатив, определение критериев, оценка альтернатив, принятие решения и определение альтернативной стоимости этого решения.

Постановка проблемы. Проблему, которую нам нужно решить, необходимо конкретизировать, выделив основные ограничительные условия. Например, какую копирующую технику приобрести в пределах конкретного ограниченного бюджета; что можно производить из древесины в условиях малого предприятия; как органам школьного самоуправления организовать празднование Дня экономиста; в какой вуз своего родного города поступить учиться.

Выявление альтернатив. Альтернативы — это все возможные варианты решения поставленной проблемы. Чем больше вариантов мы сможем определить, тем больше вероятность выбрать из них наиболее рациональный. На День экономиста можно организовать экономический турнир, встречу с предпринимателями, конкурс «Экономическая интерпретация известных сказок», провести дебаты по макроэкономическим проблемам с учеными-экономистами, работающими в вашем городе.

Определение критериев. Критерий — это оценочный показатель, определяющий полноту реализации поставленной проблемы. Каждая проблема оценивается по своим критериям. Можно выделить критерии, которые чаще всего используются: материальные (денежные) затраты; затраты времени; польза для здоровья; эстетическое удовольствие. Для нашего примера возьмем следующие критерии: интерес для школьников всех возрастных групп; сложность организации; затраты времени на подготовку; возможность использования информации в дальнейшем изучении экономики; материальные затраты.

Оценка альтернатив. Каждую альтернативу оцениваем по приведенным критериям. Оценка может осуществляться по принципу «+», «-» или с использованием баллов. Диапазон баллов может быть разным (чаще всего это десятибалльная шкала оценивания). Каждую альтернативу мы оцениваем по всем критериям, рассматривая полноту реализации. Одна и та же альтернатива по разным критериям может иметь одинаковые оценки. Оцениваются выгоды для субъекта, принимающего решение. В нашем случае чем сложнее для школьников будет организовать то или иное мероприятие, чем больше при этом понадобится затрат, тем меньше баллов получает альтернатива.

Все шаги принятия решения можно представить в виде таблицы «Сетка принятия решения». Оценивание будем осуществлять по пятибалльной шкале.

Сетка принятия решения

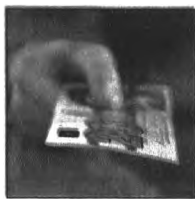
Критерии \ Альтернативы	Интерес для всех	Сложность организации	Загрязы времени	Использование информации	Материальные затраты	Общая сумма баллов
Экономический турнир	3	4	3	5	4	19
Встреча с предпринимателями	4	3	4	4	5	20
Конкурс «Экономическая интерпретация известных сказок»	4	5	2	1	2	14
Дебаты	3	3	3	5	4	18

Принятие решения (выбор) и определение альтернативной стоимости выбора. Определяем выбор: наибольшую сумму баллов набрала альтернатива «встреча с предпринимателями». Альтернативная стоимость выбора — это то, от чего отказывается тот, кто делает выбор с наибольшими для себя потерями. Альтернативная стоимость выбора — это вторая по сумме баллов альтернатива (упущенные выгоды): проведение экономического турнира. (Оценки в таблице будут зависеть от сложности организации встречи с предпринимателями и учеными в конкретном городе или поселке Украины.)



Вопросы и задания

1. С помощью «сетки принятия решения» рассмотрите следующие проблемы: как организовать в районе спортивно-оздоровительные соревнования «Веселые старты»; какую туристическую поездку выбрать для вашего класса во время осенних каникул; какую специальность выбрать для будущей профессии. 2. Определите, какие утверждения относятся к нормативной, а какие — к позитивной экономике: 1) ирак-кувейтский конфликт привел к росту цен на нефть, что вызвало уменьшение потребления бензина; 2) при обложении налогами доходов домашних хозяйств введена социальная льгота, чтобы уменьшить размер налогов для малообеспеченных слоев населения; 3) уровень безработицы среди молодежи за последний год вырос на 3 %; 4) правительство увеличило размер выплат по безработице в связи с высокими темпами инфляции.



§ 2. Ограниченность производственных ресурсов. Производство и продукт экономической деятельности

В экономической науке все необходимое для производства товаров и услуг называют экономическими ресурсами. Это — финансовые, информационные, производственные ресурсы.

Деньги необходимы для обслуживания производства, но непосредственно в процессе производства они не участвуют. Деньги — это финансовые экономические ресурсы. На рынке они превращаются в производственные ресурсы: природные, капитальные, трудовые. То есть деньги нужны в производстве для того, чтобы приобрести производственные ресурсы, но к ним не относятся.

Очень важное место в современном процессе создания экономических благ принадлежит информации. Информация используется до начала самого процесса производства. Предприниматель должен владеть информацией о спросе и предложении, научно-технологической, юридической информацией и т. д.

Ресурсы, непосредственно используемые в производственном процессе, называются производственными. В экономике все производственные ресурсы можно классифицировать так:

- *природные ресурсы* — это природные богатства, которые люди используют в производстве (земля, полезные ископаемые, леса, животный и растительный мир, недра, плодородие почв, климатические условия и т. д.);
- *капитальные ресурсы* (капитал) — дома, оборудование, машины, механизмы, порты, дамбы и т. д.;
- *трудовые ресурсы* (труд) — это люди в трудоспособном возрасте с определенным состоянием здоровья, физической силой, уровнем образования и профессиональными навыками;
- *предпринимательские способности*. Предпринимательство, или антрепренерство (с фр. *entrepreneur* — предприниматель) — это способность заниматься экономической деятельностью, связанной с риском начать новое дело, или с привнесением на рынок новых разновидностей товаров или услуг, рассчитывая получить прибыль.

Природные вещества превращаются в природные ресурсы, когда их используют в процессе производства товаров и услуг. Глина становится природным производственным ресурсом, когда ее добывают в карьере, доставляют мастерам для изготовления глиняной посуды. В экономической науке природными ресурсами считают лишь то, что человек впервые берет у природы. Совсем другими признаками обладают, например, краски, лаки, кото-

рыми мастера окрашивают посуду. Это — сырье, используемое в качестве ресурса для производства, но оно является уже готовым товаром предшествующего процесса производства. Таким образом, сырье, уже опосредованное человеческим трудом ранее, в экономической науке называют *промежуточными товарами* (например стекло, пластик, ткани).

Капитальные ресурсы — это созданные человеком производственные ресурсы, которые играют активную посредническую роль между человеком, природными ресурсами и промежуточными товарами в производственном процессе.

В широком значении к капитальным ресурсам относят широкий спектр нематериальных обязательных условий современного производства: техническую информацию, программное обеспечение. Именно капитальные ресурсы (орудия труда и технологии) определяли уровень развития общества.

Предпринимательство основывается на праве владения производственными ресурсами.

В учебнике Кемпбелла Р. Макконнелла и Стенли Л. Брю «Микроэкономика» роль предпринимателя характеризуют следующим образом: «Выполняя роль „свечи зажигания” и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим воедино другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает быть прибыльным делом. Предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными средствами — собственными и своих компаньонов или акционеров». Умение рисковать — основная черта предпринимателя.

Наличие перечисленных производственных ресурсов является обязательным условием любого процесса производства. Не бывает производства, где отсутствует хотя бы один вид производственных ресурсов.

Производство — это целенаправленная деятельность людей, результатом которой является создание благ, удовлетворяющих различные потребности. В этом процессе взаимодействуют основные факторы производства — труд, капитал, земля, предпринимательские способности.

Производство можно классифицировать по различным признакам. Так, его разделяют на материальное и нематериальное.

Материальное производство охватывает предприятия и отрасли, которые производят материальные блага (промышленность, сельское хозяйство, строительство), а также предприятия, которые оказывают материальные услуги (транспорт, торговля, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и т. д.).

Нематериальное производство охватывает отрасли, в которых создаются нематериальные блага (книги, произведения искусства), а также предоставляются нематериальные услуги (здравоохранение, образование, научное консультирование и т. д.).

Существует также деление производства на *первичное, вторичное, третичное* и *четвертичное*, свидетельствующее о том, что одни виды производственной деятельности являются производными от других.

Первичное производство основывается на непосредственном присвоении того, что дает человеку природа. К первичному производству относится сельское хозяйство (земледелие и животноводство), горнодобывающая промышленность, золотодобыча, лесное хозяйство, рыболовство.

Вторичное производство охватывает все отрасли обрабатывающей промышленности, создающие средства производства и продукты потребления, а также строительство.

Третичное производство — это сфера различных производственных и потребительских услуг.

Информация и знания образуют четвертичный сектор экономики. Капитал и труд — основа индустриального общества — уступают место информации — основе постиндустриального (информационного) общества.

Совокупность отраслей, обслуживающих производство, составляет производственную инфраструктуру. Это — транспорт, связь, торговля, финансово-кредитная сфера, информация, реклама, лизинг, консультации по управлению.

Социальная инфраструктура состоит из следующих подкомплексов: социально-культурного (театры, дворцы культуры, библиотеки, музеи), оздоровительного (поликлиники, диспансеры, санатории, аптеки) и материально-бытового (предприятия водоснабжения и теплообеспечения, химчистки, магазины, рестораны). С точки зрения использования технологии выделяют: ручное, машинное, автоматизированное производство; компьютеризированное производство; производство, основанное на био- и нанотехнологиях.

В процессе производства создается общественный продукт (экономическое благо), который проходит связанные между собой стадии производства, распределения, обмена и потребления.

Простое производство — это процесс, при котором производство из года в год осуществляется в неизменном объеме. Результат расширенного производства — это увеличение объемов общественного продукта.

Экономическое благо характеризуется тремя признаками.

- Экономическое благо всегда ограничено. Ограниченность определяется не количеством блага, а соотношением наличия блага и потребностью в нем. Ограниченность — недостаточность с точки зрения желания владеть этим благом. Одно и то же благо в разных условиях может быть экономическим и неэкономическим. Например, песок в пустыне — это неэкономическое благо; песок в карьере, необходимое благо для строительства, ограничено, и потому — экономическое благо.
- Экономические блага являются результатом процесса производства.
- Благо должно распределяться путем общественного обмена, и его может получить либо тот, кто готов заплатить его цену, либо тот, за кого согласилось заплатить общество. Если продукт труда не прошел этап рыночного кругооборота, то этот продукт не может рассматриваться как экономическое благо.

Классификация экономических благ осуществляется по нескольким критериям. Во-первых, все товары и услуги можно разделить по признаку потребления. Если они используются в процессе удовлетворения потребностей людей, то это прямые (потребительские) блага. Примерами потребительских благ служат одежда, жилье, бытовые товары, товары личной гигиены, театральные представления, транспортные перевозки. Прямые блага потребляет такой экономический субъект, как домашнее хозяйство. Если же товары и услуги потребляются в процессе производства других товаров и услуг, то это косвенные (инвестиционные, производственные) блага. Инвестиционные товары — это то, что фирма покупает для производственной деятельности: станки, оборудование, транспорт, сырье. Фирма потребляет и производственные услуги: юридические, рекламные, аудиторские. То есть потребителем инвестиционных благ выступает такой рыночный субъект, как фирма.

Экономические блага разделяют на *индивидуальные, общественные и квазиобщественные блага*.

Товары индивидуального потребления (предметы потребления и средства производства) обладают определенными признаками:

- эти товары делимы, то есть существуют в виде сравнительно малых единиц, доступных отдельным покупателям;
- эти товары подвергаются принципу исключаемости (исключаются потребители, которые не в состоянии платить за благо по рыночной цене);
- такие товары характеризуются признаком конкурентности (потребители конкурируют между собой за то, кому достанутся

полезные свойства этого товара или услуги). Потребителем такого блага может быть только один субъект (или одно домашнее хозяйство, или одна фирма).

Общественные блага характеризуются следующими особенностями:

- полезные вещи неделимы, поскольку состоят из настолько больших единиц, что их невозможно продать отдельным лицам;
- на эти блага не распространяется принцип «исключаемости» (то есть невозможно отстранить людей от использования свойств этих благ, если они не желают за них платить);
- за них потребители не конкурируют между собой — одновременно получать пользу в процессе их потребления может много субъектов (сколько бы ни было прохожих на освещенной улице — польза от потребления для всех субъектов одинакова).

Производство общественных товаров противоречит рациональности рынка, поэтому их производит государственный сектор. Сюда можно отнести общественную безопасность, национальную оборону, национальную систему коммуникаций и т. д.

Выделяют также квазиобщественные, или квазигосударственные (от латин. *quasi* — якобы), блага. К ним может быть применен принцип исключаемости, но государство считает необходимым брать на себя оплату этих благ. К этому виду благ относятся библиотеки, музеи, бесплатный проезд в транспорте для отдельных категорий населения.

Процесс производства в условиях ограниченности ресурсов должен быть рациональным, что характеризуется понятием «эффективность».

Эффективность — это соотношение между результатами производства (стоимость или количество создаваемых экономических благ) и использованными на их производство ресурсами.

Чем больше благ создается из имеющихся у предприятия ресурсов, тем эффективнее (результативнее) оно работает.

Таким образом, рост эффективности производства возможен при условии получения большего объема продукта от данного объема ресурсов, или получения того же результата от меньшего количества ресурсов, или при условии одновременного роста результата и сокращения затрат ресурсов.

Производственная эффективность достигается, когда желаемые для общества товары и услуги производятся с минимальными затратами. Когда производят, например, сметану с самыми низкими затратами на единицу продукции, то это значит, что на ее производство используют наименьшее количество ресурсов (молоко, трудовые ресурсы) и, следовательно, большее количество ресурсов

остается для производства других молочных товаров (кефир, йогурт, творог).

Распределительная эффективность означает, что ресурсы направляются на производство тех товаров и услуг и в таком их соотношении, которое наиболее необходимо для общества. Она достигается тогда, когда производится продукция, имеющая лучшую, то есть оптимальную для общества структуру (все виды молочных продуктов согласно потребительскому спросу).

Таким образом, распределительная эффективность предусматривает распределение ресурсов между отраслями и фирмами таким образом, чтобы получить наиболее желаемую для общества структуру продукции. Производственная эффективность означает, что каждый товар или услуга в этой оптимальной структуре продукции производится с наименьшими затратами.

Эффективность — это такое состояние экономики, при котором увеличение производства одного товара возможно только за счет уменьшения производства другого товара. Эффективность измеряется с помощью таких показателей, как фондоотдача, материалотдача, производительность труда.

Рассмотрим показатели, характеризующие эффективность использования трудовых ресурсов: производительность труда и трудоемкость.

Производительность труда — это количество изготовленной продукции одним субъектом (рабочий, бригада, фирма, страна) за единицу времени (час, месяц, квартал, год).

Трудоемкость показывает, сколько времени нужно для выпуска одного изделия (в натуральном выражении) или для производства продукции на одну гривну (в денежном выражении). Показатель трудоемкости обратно пропорционален производительности труда:

$$ПТ = \frac{1}{Т}; \quad Т = \frac{1}{ПТ}.$$

При расчете производительности труда необходимо применять определенные методы.

1) Производительность труда при изготовлении одного товара рассчитывается в натуральных величинах (штуках, тоннах, литрах и т. д.). Она не зависит от изменения цен, и поэтому цены не принимаются во внимание. При таких условиях индекс производительности труда рассчитывается по формуле 1.

2) Если производство измеряется в стоимостном (денежном) выражении, то для расчета производительности труда необходимо исключить фактор роста цен (формула 2).

$$I_{ПТ} = \frac{I_Q}{I_L} \quad (1), \quad I_{ПТ} = \frac{I_{Q \cdot P}}{I_L \cdot I_P} \quad (2),$$

где $I_{\text{пр}}$ — индекс производительности труда; I_Q — индекс объема производства (в штуках, тоннах, литрах); I_L — индекс числа рабочих, I_P — индекс цен; $I_{Q,P}$ — индекс объема производства (в текущих ценах).



Учимся вместе

1. Дайте классификацию благ: 1) лекарственные растения; 2) услуги по авиаперевозке; 3) детективы Э. С. Гарднера; 4) журнал «Бухгалтерский учет»; 5) фейерверк; 6) компьютер; 7) проезд в метрополитене; 8) нефть; 9) услуги пожарной службы; 10) бетономешалка.

Алгоритм классификации экономических благ

1) Все названные блага необходимо разделить на неэкономические и экономические по трем признакам. Одни и те же блага относятся и к экономическим благам, и при определенных условиях к неэкономическим. Неэкономические блага: лекарственные растения, собранные в лесу людьми для собственного потребления; нефть в качестве недобытого полезного ископаемого. Экономическими благами могут выступать все перечисленные блага, в том числе лекарственные растения в аптеке, или в качестве сырья для производства шампуня; нефть как сырье (природный производственный ресурс) в химической промышленности.

2) Поделим блага на потребительские (прямые) и инвестиционные (косвенные). Одни товары или услуги могут быть только потребительскими (детективы, фейерверк, проезд в метрополитене), другие — только инвестиционными (нефть, бетономешалка). Существуют такие товары и услуги, которые потребляют и домашние хозяйства, и фирмы (лекарственные растения, услуги по авиаперевозке, журнал «Бухгалтерский учет», компьютер, услуги пожарной службы).

3) Поделим блага на индивидуальные, то есть такие, которые домашнее хозяйство или фирма покупают за собственные финансовые ресурсы, и общественные (по признакам неисключаемости и неконкурентности). Деление может быть только по принципу «или-или». Индивидуальные: лекарственные растения, услуги по авиаперевозке, детективы, журнал, компьютер, проезд в метрополитене, нефть, бетономешалка. Общественные: фейерверк (как действие), услуги пожарной службы. Эти блага оплачивает государство из государственного или городского бюджета. Если государство берет на себя оплату блага вместо определенных категорий населения (проезд в метрополитене), то это квазиобщественное благо.

2. За первый год после повышения цен на 12 % выпуск продукции в текущих ценах вырос на 35 %. Число рабочих сначала уменьшилось на 12 %, а потом увеличилось на 1/8. В следующем году трудоемкость производства снизилась на 10 %. Определите: 1) как изменилась производительность труда за два года; 2) каково среднегодовое изменение производительности труда.

Решение. Для решения задачи используем индексный метод:

$$I_{\text{ПТ}} = I_{\text{ПТ}_{1-\text{го года}}} \cdot I_{\text{ПТ}_{2-\text{го года}}}$$

1) $I_{\text{ПТ}_{1-\text{го года}}}$ определим по формуле: $I_{\text{ПТ}_{1-\text{го года}}} = \frac{I_Q (\text{в текущих ценах})}{I_L \cdot I_P}$.

$$I_{Q,P} = \frac{100 + 35}{100} = 1,35; \quad I_P = 1,12; \quad I_L = I_{L_1} \cdot I_{L_2}; \quad I_{L_1} = \frac{100 - 12}{100} = 0,88;$$

$$I_{L_2} = 1 + \frac{1}{8} = \frac{9}{8} = 1,125; \quad I_L = 0,88 \cdot 1,125 = 0,99; \quad I_{\text{ПТ}_{1-\text{го года}}} = \frac{1,35}{1,12 \cdot 0,99} = 1,2175;$$

2) $I_{\text{ПТ}_{2-\text{го года}}} = 1 : I_{\text{трудоемкости}}; \quad I_{\text{трудоемкости}} = 0,9; \quad I_{\text{ПТ}_{2-\text{го года}}} = 1 : 0,9 = 1,11;$

3) $I_{\text{ПТ}_{\text{общ.}}} = 1,2175 \cdot 1,11 = 1,35.$

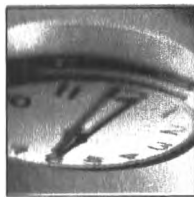
Поскольку индекс больше 1, то за два года производительность труда выросла на $(1,35 - 1) \cdot 100 \% = 35 \%.$

Среднегодовое изменение производительности труда определяется как $\sqrt[n]{I_{\text{общ.}}} = \sqrt{1,35} = 1,16$, то есть в среднем ежегодно производительность труда увеличивалась на $(1,16 - 1) \cdot 100 \% = 16 \%.$



Вопросы и задания

1. Назовите товары и услуги, которые при определенных обстоятельствах могут быть и потребительскими, и инвестиционными. 2. Дайте классификацию благ: 1) стол; 2) минеральная вода; 3) шоколад; 4) подъемный кран; 5) театральное представление; 6) услуги парикмахера; 7) консультация юриста. 3. Если при прочих равных условиях увеличится занятость населения в сфере материального производства, то как это повлияет на такой показатель, как трудоемкость? Возрастет ли при этом эффективность производства? 4. Чем отличаются понятия «эффективность производства» и «эффективность использования ресурсов»?



§ 3. Содержание экономического кругооборота

Кругооборот экономической деятельности — это упрощенная модель основных экономических взаимосвязей в рыночной экономике. Эта модель дает общее представление о том, как домашние хозяйства и фирмы взаимодействуют на разных

рынках, обмениваясь товарами и услугами, производственными ресурсами (также известными как факторы производства) и деньгами.

Экономика развитых стран организована вокруг системы индивидуальных рынков, где цены на товары и услуги определяются через взаимодействие покупателей и продавцов. Роль покупателей

и продавцов выполняют рыночные субъекты: домашние хозяйства, фирмы и государство.

Домашние хозяйства в рыночной экономике — это отдельные лица или семьи, которые как собственники ресурсов продают фирмам производственные ресурсы (природные, капитальные, трудовые), а как потребители — покупают у фирм товары и услуги. Конечной целью домашних хозяйств является наиболее полное удовлетворение всех своих потребностей. В рыночной экономике это возможно только за счет денежных доходов потребителей (заработная плата, рента, предпринимательский доход, дивиденды и т. д.).

Фирма в рыночном кругообороте — это предприятие, которое осуществляет любой вид деятельности (производственное, торговое, сферы услуг) и любой формы собственности (частное предприятие, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество, государственное, коммунальное предприятие). Фирма должна располагать финансовыми ресурсами, на которые она приобретет производственные ресурсы. Конечной целью деятельности фирмы является получение прибыли. Это возможно только в условиях эффективного производства.

Государство представлено в виде учреждений, деятельность которых обеспечивается за счет финансирования из государственного бюджета (за счет налогов). Государство в рыночной экономике регулирует социально-экономические процессы: обеспечивает внутреннюю и внешнюю безопасность; развивает социальную инфраструктуру, в частности образование, здравоохранение, науку, транспорт; обеспечивает социальные гарантии в области трудового права; разрабатывает стимулы для охраны окружающей среды.

Сначала фирмы и домашние хозяйства встречаются на рынке производственных ресурсов. Домашние хозяйства выходят на рынок производственных ресурсов в качестве продавцов. На рынке есть покупатели (предприниматели, накопившие достаточное количество денег и решившие рискнуть, вложив их в производство). На рынке осуществляются следующие потоки: домашнее хозяйство продает производственные ресурсы, получая доходы (заработную плату, ренту, дивиденды, предпринимательский доход). Фирма при этом покупает производственные ресурсы в определенной пропорции, оплачивая их стоимость (это ее затраты).

Далее процесс обмена прерывается. Фирма осуществляет производственную деятельность: рационально объединяет купленные производственные ресурсы и производит товары и услуги. При этом фирма должна реализовать конкурентные преимущества, ко-

торые выражаются либо в качественных характеристиках товаров и услуг, либо в более низких ценах.

Следующая встреча домашних хозяйств и фирм происходит на рынке потребительских товаров и услуг. Роль деловых фирм заключается в том, чтобы поставлять нужные домашним хозяйствам товары и услуги и получать в процессе этого доход ($TR = P Q$, где P — цена, Q — количество проданных товаров или предоставленных услуг).

Фирмы стремятся получить *прибыль* — разницу между доходом от продажи и затратами на приобретение всех производственных ресурсов ($\pi = TR - TC$).

В конце второго акта оборота реализованы цели рыночных субъектов. Домашние хозяйства приобрели товары и услуги для удовлетворения своих потребностей. Фирмы получили прибыль, которая позволит в следующем производственном процессе произвести больше товаров и услуг и снова получить прибыль.

Обмен между производителями и потребителями определенных товаров и услуг ускоряют *деньги*, которые используются как специфический товар-эквивалент.

На первом этапе анализа мы абстрагировались от еще одного субъекта рынка — *государства*. Но вы уже знаете, что в современной рыночной экономике государство активно выполняет регулирующую функцию.

В рыночном кругообороте в государственную казну поступают налоговые платежи от домашних хозяйств и фирм согласно действующему налоговому законодательству. С целью поддержки отдельных направлений производства потребительских товаров и услуг государство предоставляет производителям из бюджета субсидии. Денежные потоки от государства к домашним хозяйствам направляются в виде трансфертных платежей.

Трансферты — это потоки, не имеющие обратных потоков товаров и услуг, то есть стипендии, пенсии, выплаты по безработице и т. д. Трансферты могут быть и частными.

Условно взаимозависимость между рыночными субъектами по рациональному распределению ресурсов, товаров и услуг можно представить моделью (рис. 1, с. 20). Все взаимосвязи между рыночными субъектами регулируются отношениями собственности.

Собственность — это отношения между субъектами по присвоению экономических благ, то есть владения, распоряжения и пользования ими.

То, чем вы владеете, называется *объектом собственности*. Объектом собственности может быть почти все: средства произ-

водства, недвижимость, природные ресурсы, предметы личного потребления, деньги, ценные бумаги и т. д.

Субъект собственности — это отдельные лица, организации, предприятия, учреждения, объединение лиц всех организационно-правовых форм, государство в лице органов государственного управления, муниципалитеты.



Рис. 1. Кругооборот при участии государства

Право собственности — это совокупность узаконенных государством прав и норм экономических взаимоотношений.

Как правило, выделяют два типа собственности — частную и общественную. *Частная собственность* характеризуется тем, что средства производства, а значит, и произведенный продукт, принадлежат частным лицам. Основные виды частной собственности — это частная собственность, базирующаяся на труде владельца, и частная собственность, в основе которой лежит наемный труд.

Кроме того, существует еще одна форма частной собственности — интеллектуальная собственность, объектами которой явля-

ются научные и литературные произведения, патенты, лицензии, знаки на товары и услуги, права на изобретения и т. д.

Общественная собственность характеризуется тем, что субъектом выступает все общество или коллектив, который владеет, использует и распоряжается ею совместно. Общественная собственность, различаясь по уровню обобществления, может иметь следующие виды: собственность народа в целом и собственность отдельного коллектива. В обоих случаях устанавливается равенство совместных собственников. Реальными формами общественной собственности являются общегосударственная, государственная, кооперативная, акционерная (корпоративная), собственность общественных организаций, хозяйственных товариществ, семейная и т. д.



Учимся вместе

На схеме кругооборота обозначены следующие объекты, субъекты и потоки: 1) акционерное общество «Прогресс»; 2) акционерное общество «Прогресс» выплатило заработную плату своим сотрудникам; 3) семья Петренко заплатила за электроэнергию; 4) рекламное агентство оплатило услуги телефонной связи; 5) бывший работник частного предприятия получил пенсию; 6) прачечная «Белоснежка» получила прибыль; 7) мэрия города организовала праздничный фейерверк; 8) школьник купил новый учебник по экономике; 9) токарь; 10) обувь.

Решение



Схема рыночного кругооборота в смешанной экономике

Корпоративная собственность — это собственность группы лиц, но условия ее формирования имеют свои особенности. Корпорация — это прежде всего акционерное общество, капитал которого создается акционерами. Акционеры как частные владельцы доли капитала получают право на доход в виде дивидендов на акции.

Кооперативная собственность — это форма коллективной, общественной собственности, в основе которой лежат паевые взносы членов кооператива.

Согласно Конституции Украины, все формы собственности являются равноправными, поэтому государство создает равные условия для развития всех форм собственности и их защиты.



Вопросы и задания

1. Охарактеризуйте товарно-денежные потоки между государством и фирмой в модели кругооборота смешанной экономики.
2. На схеме кругооборота (с. 21) обозначьте следующие объекты, субъектов и потоки: 1) фермерское хозяйство по разведению кроликов; 2) производители отрасли народных промыслов получили дотации (субсидии); 3) студент заплатил за проживание в общежитии; 4) 100 гривен; 5) преподаватель экономики; 6) автомастерская заплатила за аренду помещения; 7) семья Петренко получила дивиденды на акции кондитерской фабрики.
3. «Право собственности — это право контролировать использование определенных ресурсов и распределять затраты и выгоды, возникающие при этом» (Пол Хейне). Прокомментируйте это высказывание.

ПРАКТИКУМ



Тестовые задания

1. Относятся ли деньги к производственным ресурсам?
А Да, но при условии, что ими оплачиваются промежуточные товары
Б да, если на деньги покупают капитальные ресурсы
В нет, так как они не принимают непосредственного участия в процессе производства
Г нет, если они не лежат на банковском счету
2. Экономическая категория «собственность» — это:
А юридический акт закрепления прав владения
Б отношение физического лица к объекту собственности
В отношения между субъектами относительно владения, распоряжения и использования благ
Г совокупность прав собственников
3. Если трудоемкость производства уменьшить на 25 %, то производительность труда:
А уменьшится на 25 %
Б увеличится на 25 %
В увеличится более чем на 30 %
Г уменьшится более чем на 30 %

4. В схеме рыночного кругооборота плата за коммунальные услуги фермерским хозяйством выражает направление денежных потоков:
- А от домашних хозяйств на рынок ресурсов
 - Б от фирм на рынок товаров и услуг
 - В от домашних хозяйств на рынок товаров и услуг
 - Г от фирм на рынок ресурсов
5. В схеме рыночного кругооборота получение заработной платы выражает направление денежных потоков:
- А от рынка ресурсов к домашним хозяйствам
 - Б от фирм на рынок ресурсов
 - В от государства к домашним хозяйствам
 - Г от домашних хозяйств непосредственно к государству
6. Установите соответствие между названием производственных ресурсов и их классификацией.
- | | |
|--|-----------------------------------|
| 1 Сырье, которое фирма закупает у другой фирмы для дальнейшего производства | А Природные ресурсы |
| 2 Человеческие ресурсы, которые способны рисковать и нести экономическую ответственность | Б Капитальные ресурсы |
| 3 Сырье, которое фирма использует в первичном производстве | В Предпринимательские способности |
| 4 Транспортные средства, которые фирма использует для производства экономических благ | Г Трудовые ресурсы |
| | Д Промежуточные товары |



Вопросы и задания

1. *Решите задачи.* 1) За год стоимость изготовленной продукции увеличилась на 20 %, число рабочих сначала возросло на 10 %, а потом снизилось на 10 %, инфляция составила 12 %. Как изменилась производительность труда за год? 2) За первый год трудоемкость производства снизилась на 15 %, а в следующем году — увеличилась на 5 %. Как изменилась производительность труда на данном предприятии за два года? Какие изменения производительности труда зафиксированы в среднем за полгода?
2. Раскройте специфику объектов определенных типов собственности, а именно: 1) назовите блага, которые могут быть как объектами частной собственности, основывающейся на собственном труде владельца, так и объектами частной собственности, основанной на использовании наемного труда, а также объектами личной собственности; 2) назовите объекты, которые в Украине находятся исключительно в государственной форме собственности; 3) назовите, в какой форме закрепляется право владения объектами при корпоративной форме собственности.

ТЕМА II. РАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ



§ 4. Потребности потребителя. Полезность потребительского блага и способы ее оценки

Нам уже известно, что основным стимулом экономического общественного развития являются потребности. Потребности — это проявление необходимости получить определенные блага, ощущение нехватки чего-то, желание это «что-то» приобрести.

Экономические потребности делятся на *потребности потребителей* и *производственные потребности*. Производственные потребности связаны с деятельностью какого-либо предприятия (фирмы), поэтому это потребности в производственных ресурсах. Производственные потребности изучаются в теории рационального поведения фирмы. В этом параграфе мы будем изучать *потребности потребителя*. Если человек удовлетворяет свои потребности с помощью природных предметов или явлений, если это требует усилий собственного труда или бесплатной услуги членов семьи, друзей, то это — неэкономические потребности. Например, потребность в общении, в том, чтобы наслаждаться пением лесных птиц, потребность веры в Бога, потребность в том, чтобы кто-то из членов семьи приготовил ужин. Экономические потребности удовлетворяются только экономическими благами.

Рассмотрим основные экономические потребности человека.

Физиологические потребности — это потребности в пище, жилье, одежде и т. д. (это базовые, или насущные, потребности человека, поскольку их удовлетворение обуславливает возможность существования человека как биологического вида).

Социальные потребности — это потребности человека в духовном развитии, образовании, общении, в развитии творческих способностей, общественного производства, денежного обмена, в обмене информацией и т. д. (это то, что необходимо для развития способностей человека как члена общества).

Потребности могут быть *рациональными* и *нерациональными* (иррациональными), поскольку они или способствуют поддержке жизни и развития, или нет. Рациональность необходима, чтобы выгоды при удовлетворении потребности превышали затраты.

Потребности человека в зависимости от способа удовлетворения могут быть индивидуальными (личными) или групповыми (коллективными, общественными). *Индивидуальные потребности* — когда субъектом желаний выступает отдельный человек

и реализация этих желаний зависит от его собственной деятельности (например иметь собственный компьютер, велосипед, автомобиль и т. д.).

Групповые (коллективные, общественные) — это потребности, которые можно удовлетворить только совместными усилиями определенной группы людей (семья, класс, школа, город, страна). Для реализации групповой (коллективной, общественной) потребности обязательным является принятие общего решения.

Примером может служить потребность коллектива какого-либо предприятия в современном оборудовании для производства конкурентоспособной продукции; иметь спортзал в школе; стремление членов кружка современного танца победить в конкурсе; потребность семьи в летнем совместном отдыхе.

Общественные потребности — это потребности города, региона, страны, группы стран. Например развитие системы образования и медицинского обслуживания, уменьшение загрязнения окружающей среды. Правительство, персонифицируя коллективные потребности граждан, проявляет заботу о будущих поколениях, стремится строить дороги, больницы, учебные заведения и т. д.

По временному признаку потребности можно разделить на *текущие* и *перспективные*. Так, например, для учащегося средней школы потребность иметь учебник по экономике является текущей, а, скажем, потребность в обучении на экономическом факультете университета — перспективной потребностью.

Существует и другой подход к классификации, характеризующий место каждого типа потребностей в общественном развитии. Наиболее распространена *иерархическая классификация потребностей по Абрахаму Маслоу*, которая включает следующие основные положения: потребности, расположенные ближе к основе «пирамиды», должны быть удовлетворены в первую очередь; потребности более высокого уровня начинают активно действовать на человека после того, как в целом удовлетворены потребности более низкого уровня.

Согласно теории Маслоу, существует пять групп потребностей (рис. 2, с. 26). Рассмотрим характеристику каждой группы.

Физиологические потребности. Потребности этой группы находятся на «первом этаже» условной пирамиды.

Потребности в безопасности. Это потребности в социальных гарантиях: обеспечении права на труд, получении медицинской помощи, среднего образования, в пенсионном обеспечении, защите от внутренних и внешних врагов и т. д. Эти потребности выражают стремление человека сохранить определенный уровень жизни, уменьшить экономические риски.

Социальные потребности. Человек стремится к участию в совместных действиях, ищет дружбы, любви, хочет быть членом каких-либо объединений людей, с которыми имеет общие интересы (различные кружки, спортивные секции, клубы), старается участвовать в общественных мероприятиях.



Рис. 2. Пирамида потребностей по Маслоу

Потребности в признании и уважении. Это — потребности в положительной оценке индивида со стороны общества, в получении человеком определенного социального статуса, в уважении и признании со стороны окружающих. В рыночной экономике признание проявляется через размер вознаграждения за труд. Поэтому для разных профессий существует уровень квалификации. Признание артиста народным — это не только высокий социальный статус, но и материальный стимул.

Потребности в самореализации. Эта группа объединяет потребности, связанные со стремлением человека раскрыть свои способности, к развитию личности и скрытого в ней потенциала. Это — процесс саморазвития личности, постоянного внутреннего движения субъекта в своей деятельности. На вершину пирамиды не каждый попадает со своими реализованными потребностями. Этому препятствуют нереализованные потребности на более низких уровнях. В развитых странах благодаря высоким пенсиям люди преклонного возраста начинают заниматься искусством, дизайном, бальными танцами и т. д.

На формирование и изменение потребностей влияют ряд факторов: конкретная ситуация, климатические условия, возрастной и половой признаки человека, национальные особенности и индивидуальные интересы, вкусы и предпочтения, а также уровень развития науки, техники и экономического развития страны. Поэтому потребности не только разнообразны, но и имеют тенденцию к развитию, то есть к количественному росту и качественному усовершенствованию, что проявляется в действии закона роста экономических потребностей.

Безграничные потребности удовлетворяются с помощью благ. *Благо* — это любое средство, которое используют для удовлетворения потребностей. Способность предмета удовлетворять какую-либо потребность должна быть осознана человеком. Одни блага существуют в почти неограниченных масштабах (например воздух), другие — в ограниченном объеме. Последние, как мы с вами уже выяснили, называют экономическими благами. Они состоят из товаров и услуг.

Товары — это физически осязаемые предметы: пища, обувь, автомобили, дома и т. д. *Услуга* — это какое-либо действие, в процессе которого потребитель получает возможность удовлетворить определенную потребность, например медицинское обслуживание, парикмахерские или образовательные услуги. Услуга предоставляется людям или фирмам в форме целенаправленного полезного действия или обслуживания.

Если товары и услуги потребляются в процессе удовлетворения потребностей людей, то это прямые (потребительские) блага. Потребительскими благами можно удовлетворять и личные, и групповые потребности; и физиологические, и социальные потребности; как за собственные деньги, так и за счет государственного бюджета. Мы с вами уже разделяли экономические потребительские блага на индивидуальные, общественные и квазиобщественные (тема I). Рациональный потребительский выбор нуждается в анализе индивидуальных благ, распределяющихся по законам рыночной экономики.

Индивидуальные потребительские блага делятся на *блага долгосрочного пользования*, предусматривающие многоразовое потребление (автомобиль, книга, электроприборы, видеофильмы и т. д.), и *блага краткосрочного пользования*, исчезающие в процессе однократного потребления (хлеб, мясо, напитки, овощи, фрукты и т. д.).

Ценность благ зависит от их редкости, в первую очередь от интенсивности потребности и количества благ, способных удовлетворить эту потребность. При этом предполагается, что любая потребность может быть удовлетворена несколькими благами, а любое экономическое благо может использоваться для удовлетворения разных потребностей. Поэтому мы делим товары и услуги на взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняющие (комплементы).

Взаимозаменяемые блага (субституты). Если увеличивается потребление одного из них, то снижается использование другого. Примерами служат пары продуктов: чай и кофе; джинсы и классические брюки; шоколадные и карамельные конфеты. К субститутам относится много потребительских товаров и производствен-

ных ресурсов, а также различные услуги транспорта (поезд — самолет — автомобиль), сферы досуга (кино — театр — цирк) и т. д. Иногда товары становятся субститутами только в определенных ситуациях или только для отдельных потребителей.

Взаимодополняющие блага (комплементы). Они сопровождают друг друга, и потребность в них одновременно увеличивается или падает. Примерами комплементарных товаров являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага, фотоаппарат и фотопленка, видеомэгагнитофон и кассеты и т. д.

Конечно, каждый человек обладает собственными потребностями, а следовательно, и желанием приобрести на рынке те или иные товары по определенной шкале приоритетов. Интенсивность потребности в благах определяется понятием «полезность». *Полезность* — это субъективное ощущение удовлетворенности от потребления блага. Полезность каждого блага имеет свои критерии. Например, полезность одежды проявляется в размере, цвете, дизайне; полезность продуктов питания — в калорийности, количестве витаминов, вкусовых качествах.

Полезность — понятие сугубо индивидуальное. То, что полезно для одного человека, может быть абсолютно лишним для другого. Можно привести множество примеров разнообразных благ, полезность которых для одних очень велика, а для других — нулевая. Скажем, для тех, кто увлекается подводным плаванием, полезность акваланга очень высока (например 100 баллов), а тот, кто не умеет или не любит плавать, оценит ее в 0 баллов. Полезность предметов потребления для людей разного возраста также различается (подгузники, коньки, трость).

Максимизация полезности является целью потребителя, основным мотивом его поведения.

Общая величина удовлетворения, которое получает потребитель от всех использованных благ, называется *общей полезностью* (TU). Однако ключ к разгадке рационального поведения потребителя скрывается в категории предельной полезности.

Представьте себе жаркий летний день. Вы утоляете жажду. Попробуйте оценить по десятибалльной шкале полезность каждого из пяти выпитых стаканов газированной воды. Вы ощущаете, что по мере утоления жажды каждый последующий стакан воды будет иметь для вас все меньшую полезность. Понятие предельной полезности следует понимать как собственную оценку потребности в последней порции определенных благ.

Предельная полезность (MU) — это дополнительная полезность, полученная от потребления дополнительной единицы блага,

или прирост общей полезности при изменении количества блага на единицу: $MU_x = \frac{\Delta TU}{\Delta X}$; $MU_3 = TU_3 - TU_2$; $MU_{10} = TU_{10} - TU_9$.

Поскольку человек имеет потребность не в целом в данном предмете, а в определенном его количестве, то потребность в нем удовлетворяется согласно закону насыщения потребностей. Это первый закон, названный именем его автора — немецкого экономиста *Германа Госсена* (1810—1858), который можно сформулировать так: *по мере увеличения количества потребляемого товара полезность каждой дополнительной единицы уменьшается*, а общая полезность при этом возрастает. Только когда предельная полезность приобретает отрицательные значения, общая полезность уменьшается.

Закон убывающей предельной полезности касается абсолютно большинства благ. Однако существуют блага, при потреблении которых предельная полезность является возрастающей (коллекционирование, антиквариат, а также антиблага: алкоголь и наркотики для зависимых от них людей). Такое положение объясняет парадокс воды и алмаза (Парадокс Адама Смита). При увеличении потребления воды предельная полезность каждого дополнительного литра значительно уменьшается, а каждый дополнительный карат алмаза увеличивает его ценность. Цены определяются не общей, а предельной полезностью.

Следует обратить внимание, что закон убывающей предельной полезности (первый закон Госсена) имеет большое практическое значение для деятельности фирм. Он отражает связь между снижением предельной полезности и уменьшением количества товаров, которые потребители готовы купить. Приостановить падение предельной полезности можно уменьшением цены на дополнительный продукт. Литровая бутылка напитка стоит 1 грн. Предельная полезность второго литра этого напитка для покупателя ниже, чем первого, поэтому тот же напиток в двухлитровой бутылке должен стоить меньше 2 грн.

Потребитель делает выбор в условиях ограниченности своего дохода. Поэтому потребителя интересует отдача с единицы затрат, то есть какую предельную полезность можно получить от определенного блага, израсходовав одну денежную единицу. Набор товаров, который покупает потребитель, называется *рыночной потребителеской корзиной*. Потребитель отдаст предпочтение тому товару, который добавляет на каждую денежную единицу больше полезности.

Приняв оптимальное решение, потребитель находится в состоянии равновесия.

Условие потребительского равновесия может быть выражено так:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

где MU — предельная полезность; P — цена; X — предельная полезность денег.



Учимся вместе

Дайте классификацию потребностей по следующим признакам: а) физиологическая или социальная; б) индивидуальная или групповая (коллективная, общественная); в) рациональная или нерациональная; г) потребительская или производственная; д) текущая или перспективная.

- 1) Иван мечтает, чтобы Еврокубок по футболу, несмотря ни на что, состоялся в Украине.
- 2) Ребята 10-Б класса после встречи с футболистом А. Шевченко решили посещать футбольную секцию.

Ответ. 1) Социальная, общественная, рациональная, потребительская, перспективная. 2) Физиологическая, индивидуальная, рациональная, потребительская, текущая.

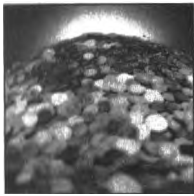


Вопросы и задания

1. Напишите экономическое сочинение об отличиях в потребностях жителей Европы, Азии, Африки в наше время. Определите, как влияют на потребности человека климатические условия, культурные традиции и исторические особенности этих стран, а также уровень образования населения. 2. Определите роль рекламы в формировании потребностей человека. 3. Проанализируйте изменения ваших потребностей в играх по возрастному признаку. Приведите примеры известных вам национальных игр. 4. Приведите примеры товаров или услуг, в которых для вас полезность максимальна, а для других — может быть нулевой. 5. Сделайте необходимые расчеты и заполните пропущенные данные в таблице.

Общая и предельная полезность товара

Количество единиц товара	Общая полезность, TU	Предельная полезность, mi
3	15	5
6		4
9	33	
12	36	1



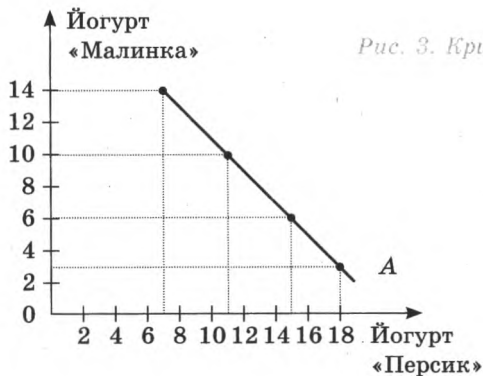
§ 5. Рациональный выбор потребителя

Потребительские преимущества относительно определенных товаров и услуг можно показать графически. Возьмем для примера семью из трех человек, планирующую купить йогурты «Малинка» и «Персик» для завтрака на неделю. Предположим, что один человек отдает предпочтение йогурту «Персик», а остальные потребляют по очереди оба товара. Вероятно, существуют комбинации количества этих товаров, обеспечивающих равную общую полезность для семьи. Составим таблицу равноценного для семьи количества обоих продуктов на неделю.

Табл. 1. Количество потребления продуктов на неделю

Название	Количество, шт.
Йогурт «Персик»	7 11 15 18
Йогурт «Малинка»*	14 10 6 3

Согласно данным таблицы построим график, или так называемую *кривую безразличия* (рис. 3). Все соотношения количества двух видов йогуртов, расположенных на этой кривой, равноценны, то есть для общего потребителя (семьи) не имеет значения, какую именно комбинацию он получит. На графике обозначим кривую *A*.



Двигаясь по кривой безразличия слева направо и сверху вниз, мы увеличиваем потребление йогурта «Персик», уменьшая потребление йогурта «Малинка». Увеличивая потребление йогурта «Персик», мы замещаем им возможное потребление йогурта «Малинка», не меняя общей полезности для всей семьи.

Таким образом, кривая безразличия показывает все возможные комбинации двух товаров, которые дают потребителю равную общую полезность и поэтому в одинаковой степени желаемы.

На основе величины замещения можно определить, насколько один товар имеет большее значение для потребителя, чем другой. Если возьмем более высокий уровень удовлетворения потребностей (например, каждый съедает по две упаковки йогурта за завтраком), тогда кривая сместится вправо. Выбрав другие возможные варианты сочетания продуктов, мы можем составить карту безразличия, являющуюся семейством линий (кривых) безразличия (рис. 4).

Мы рассмотрели первое условие рационального выбора: максимизацию полезности, но необходимо учитывать и второе условие: покупка должна быть в пределах существующего бюджета.

Бюджетное ограничение можно проиллюстрировать с помощью бюджетной линии. Бюджетная линия отображает определенные наборы благ, приобретение которых требует одинаковых затрат. Если у вас в кармане 30 ден. ед., цена товара Y — 15 ден. ед. за единицу, а товара X — 6 ден. ед., то графически бюджетная линия будет выглядеть так, как линия A (рис. 5).

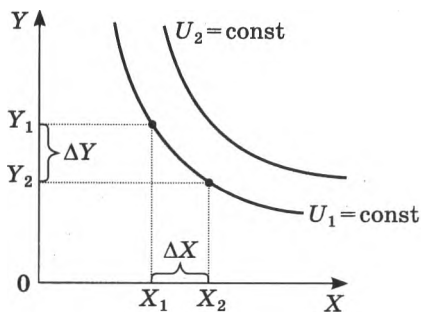


Рис. 4. Карта кривых безразличия



Рис. 5. Бюджетные линии

То есть мы можем приобрести 2 единицы товара Y , если весь доход израсходуем на покупку товара Y , и 5 единиц товара X , если весь доход потратим на покупку товара X . Наборам товаров, доступных потребителю, соответствуют точки на линии и внутри треугольника, который ограничивается осями координат и бюджетной линией. Уравнение бюджетной линии выглядит так:

$$I = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y,$$

где I — доход потребителя; P_x — цена за единицу блага X ; P_y — цена за единицу блага Y ; Q_x — количество единиц блага X ; Q_y — количество единиц блага Y .

Таким образом, повторим:

1) Графически все желаемые варианты покупок двух товаров находятся на кривых безразличия.

2) Все возможные варианты покупок двух товаров находятся на площади, которая ограничивается бюджетной линией и на самой бюджетной линии.

Если мы перенесем бюджетную линию на карту безразличия, то получим *график потребительского выбора*.

Максимизация благосостояния потребителя наступает в точке, в которой бюджетная линия будет касательной к наивысшей кривой безразличия.

На рис. 6 точка *E* с координатами X_1 и Y_1 , характеризует набор благ, отображающий состояние равновесия потребителя и максимизирующий его благосостояние.

Чтобы найти координаты X_1 и Y_1 , необходимо решить систему уравнений:

$$\begin{cases} \frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}, \\ I = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y. \end{cases}$$



Учимся вместе

Роман с помощью компьютера составил для себя таблицу полезности комиксов, блокнотов и кроссвордов на месяц. Цены на товары соответственно составляют 8 грн, 6 грн, 4 грн. Однако из-за отключения электроэнергии произошла частичная потеря информации. Роман — рациональный потребитель, желающий получить 329 ютилей общей полезности. Бабушка ежемесячно выделяет внуку 100 грн.

Табл. 1

Кол-во	Комиксы	Кроссворды	Блокноты
1	36	26	48
2		4	50
3	28		22
4	24		92
6		2,5	4,5
6	16		156
7	12		126
		14	186

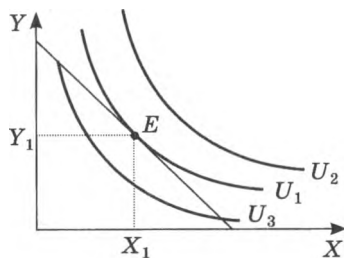


Рис. 6. Равновесие потребления

1) Восстановите все данные в пустых клеточках (табл. 1, с. 33). Обоснуйте названия колонок (табл. 2), приведите соответствующие расчеты. 2) Определите состав рациональной потребительской корзины Романа. 3) Каким должен быть доход Романа, чтобы он мог приобрести эту корзину? 4) Сколько денег сможет сэкономить Роман через полгода, если его вкусы и предпочтения не изменятся?

Решение

Табл. 2

Кол-во	Комиксы			Кроссворды			Блокноты		
	MU	TU	$\frac{MU}{P}$	TU	MU	$\frac{MU}{P}$	TU	MU	$\frac{MU}{P}$
1	36	36	4,5*	26	26	6,5	48	48	8
2	32	68	4**	50	24	6	84	36	6
3	28	96	3,5***	72	22	5,5	111	27	4,5*
4	24	120	3	92	20	5	135	24	4**
5	20	140	2,5	110	18	4,5*	156	21	3,5***
6	16	156	2	126	16	4**	174	18	5
7	12	168	1,5	140	14	3,5***	186	12	2

Расчеты показывают, что три комбинации товаров соответствуют требованиям правила максимизации полезности: $\frac{MU_k}{P_k} = \frac{MU_{кр}}{P_{кр}} = \frac{MU_6}{P_6}$.

Определяем, какая из этих комбинаций приносит Роману общую полезность в 329 ютилей. Первая комбинация: $TU_{1к+5кр+3б} = 36 + 110 + 111 = 257$ ютилей, следовательно, не является желательной. Вторая комбинация: $TU_{2к+6кр+4б} = 68 + 126 + 135 = 329$ ютилей, что и соответствует требованиям. Таким образом, рациональная потребительская корзина составляет 2 комикса + 6 кроссвордов + 4 блокнота. Доход на приобретение данной корзины составляет: $2 \cdot 8 + 6 \cdot 4 + 4 \cdot 6 = 64$ грн. Через полгода Роман экономит: $(100 - 64) \cdot 6 = 216$ грн.



Вопросы и задания

1. Предельная полезность товара X для потребителя равна $60 - 5X$, а предельная полезность товара Y равна $48 - 12Y$. Доход потребителя составляет 38 грн, $P_x = 5$ грн, $P_y = 4$ грн. Рассчитайте оптимальную потребительскую корзину. 2. Потребитель получает доход 80 ден. ед. и покупает два товара: X по цене 5 ден. ед. и Y по цене 4 ден. ед. Какой из предложенных товарных наборов недоступен для потребителя: 1) $X = 16, Y = 0$; 2) $X = 11, Y = 9$; 3) $X = 8, Y = 10$; 4) $X = 8, Y = 8$? 3. Как изменения дохода и цен товаров влияют на положение бюджетной линии?



§ 6 Производственные возможности. Рациональный производитель

Основная характеристика всех производственных ресурсов — это их ограниченность. *Ограниченность* — понятие относительное. В одной местности ресурс может быть ограниченным, по-

скольку потребность в нем значительная, в другой же — такое же количество ресурса может быть безграничным из-за отсутствия спроса на него (свинина в Украине и в мусульманских странах).

Производственные ресурсы делятся на воспроизводимые и невоспроизводимые. *Воспроизводимые* — это те, ресурсы, которые создаются и возобновляются природой (водные бассейны, почва, флора, фауна) и обществом (средства производства). К воспроизводимым одновременно и природой, и обществом относятся трудовые ресурсы: люди приходят в этот мир как биологические существа и получают в обществе необходимые знания и навыки для производственной деятельности. К *невоспроизводимым* относятся полезные ископаемые, используемые в качестве сырья. Кроме того, процесс восстановления некоторых ресурсов настолько длителен, что их можно отнести к невоспроизводимым (черноземы, вырубленные леса, загрязненные водоемы).

Абсолютная ограниченность производственных ресурсов проявляется в невозможности увеличить количество ресурса при росте потребности в нем. Абсолютно ограниченным ресурсом является земля, климатические условия. Очень близки к абсолютной ограниченности множество природных ресурсов.

Капитальные ресурсы можно воспроизвести в процессе трудовой деятельности. Ограниченность капитала зависит от производственного потенциала страны. Такую ограниченность можно уменьшить за счет строительства новых заводов, создания нового оборудования. Но для этого необходимо время и финансовый капитал. Относительная ограниченность трудовых ресурсов оценивается через миграционные процессы (переезд рабочей силы из одной страны в другую). Также при ограниченности определенных профессий общество создает условия для приобретения навыков в другой профессиональной деятельности. Если же возможность получения навыков ограничена природными факторами, то такие профессии всегда будут ограничены (певцы, художники).

Ограниченность предпринимательских способностей проявляется в том, что всего 5—10 % населения обладают такими навыками от природы. Проблема ограниченности требует анализа предела производственных возможностей.

Производственные возможности — это возможности общества производить экономические блага при условии полного и эффективного использования всех имеющихся ресурсов и существующего уровня развития технологии.

Когда общество принимает решение об использовании своих ограниченных ресурсов, возникает проблема: что производить — товары, непосредственно удовлетворяющие потребности людей (потребительские товары), или товары, способные удовлетворять потребности производства (инвестиционные товары).

Например, если общество использует свои ресурсы для производства только потребительских товаров, оно выпускает их 5 млн единиц; если же только для производства инвестиционных товаров (станков, оборудования и т. д.), тогда оно способно изготовить их 6 тыс. единиц. Однако общество стремится производить и то, и другое одновременно. Но для реализации этого следует уменьшить производство и потребительских, и инвестиционных товаров до уровня, ниже максимального. Значение этих альтернативных возможностей общества приведено в табл. 2.

Построив по приведенным в таблице данным график, получим кривую производственных возможностей (рис. 7).

Табл. 2

Возможности (альтернативы)	Потребительские товары, млн шт.	Инвестиционные товары, тыс. шт.
A	5,0	0
B	4,8	1
C	4,5	2
D	3,9	3
E	3,0	4
F	1,8	5
G	0	6

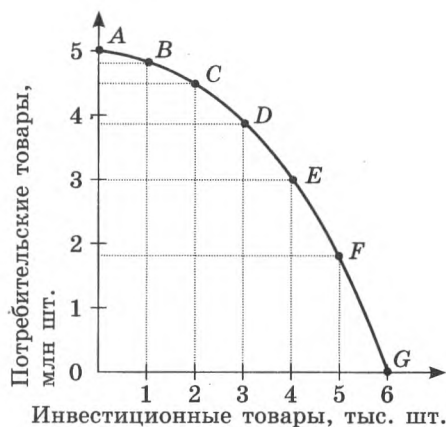


Рис. 7. Кривая производственных возможностей

Кривая производственных возможностей (КПВ) — это геометрическое место точек (вариантов) сочетания количественных значений двух благ, которые могли быть произведены при полном использовании всех имеющихся ресурсов.

КПВ свидетельствует, что экономика всегда альтернативна, то есть общество должно выбирать между производством разных товаров путем перераспределения ресурсов. Из точек, расположенных на кривой, показывающих разные возможные сочетания выпуска альтернативных товаров, оно должно выбрать наиболее желаемую для него в данное время.

А в какой степени фактический (реальный) объем производства благ отвечает возможностям общества?

Рассмотрим ситуации:

1) Фактический объем производства продукции равен производственным возможностям общества (то есть соответствующие ему точки *A*, *B*, *C*, *D*, *E*, расположенные на КПВ) (рис. 8).

Это означает, что общество имеет экономику с полной занятостью и полным объемом производства.

Под полной занятостью понимаем использование всех пригодных для производства ресурсов: экономика обязана обеспечить работой всех, кто желает и способен работать; не должны простаивать капитальное оборудование или не использоваться земли.

Полный объем производства означает, что все привлеченные ресурсы необходимо использовать так, чтобы они максимально возможно удовлетворяли все потребности общества. Каждая точка на кривой производственных возможностей показывает эффективное производство.

2) Фактический объем производства ниже возможностей общества (то есть точка *M*, соответствующая фактическому объему производства продукции, расположенная внутри КПВ) (рис. 8).

Это означает, что общество не полностью использует свои ресурсы. Причины этого различны: несовершенная технология, неэффективное управление, бесконтрольное использование ресурсов, высокий уровень безработицы и т. д.

3) Ограниченность ресурсов при неизменной технологии делает недостижимой комбинацией производство в точке *W*, расположенной правее кривой.

Смещение кривой производственных возможностей вправо означает экономический рост, который возникает при условии увеличения производственных ресурсов (экстенсивный рост) или использования новых технологий (интенсивный рост). Так, добы-

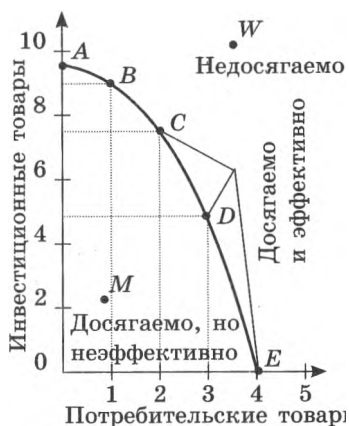


Рис. 8. Кривая производственных возможностей

ча новых полезных ископаемых, увеличение числа рабочих в условиях демографического роста или миграционных процессов — фактор экстенсивного роста, использование новых технологий, более производительного оборудования, повышение квалификации рабочих — интенсивного роста.

Кривую производственных возможностей рассматривают как кривую трансформации, поскольку она дает возможность выразить (трансформировать) производство одного товара в количестве потерь производства другого товара, то есть через альтернативную стоимость.

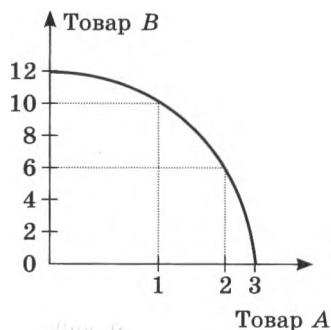


Рис. 9

Из общего определения альтернативной стоимости как упущенной выгоды можно рассчитать альтернативную стоимость производства одной единицы товара, или определенного количества. Альтернативная стоимость производства одной единицы товара *A* — это то количество товара *B*, которое «потеряли», то есть не выпустили в ходе производства дополнительной единицы товара *A*. Осуществим расчеты по данным КПВ на рис. 9.

Предположим, экономика в настоящее время производит 12 единиц товара *B* и 0 единиц товара *A* и начинает увеличивать производство товара *A*.

- 1) Альтернативной стоимостью увеличения производства товара *A* с 0 до 1 единицы является потеря 2 единиц товара *B*. ($12 - 10 = 2$)
- 2) Альтернативной стоимостью увеличения производства товара *A* с 1 до 2 единиц является потеря 4 единиц товара *B*. ($10 - 6 = 4$)
- 3) Альтернативной стоимостью увеличения производства товара *A* с 2 до 3 единиц является потеря 6 единиц товара *B*. ($6 - 0 = 6$)

Это пример возрастающей альтернативной стоимости единицы товара *A*, выраженной в количестве единиц товара *B*, которые не производятся. Альтернативная стоимость выпуска товара *A* возрастает с 2 до 4 и до 6 единиц.

В частности, альтернативная стоимость решения увеличить производство инвестиционных товаров (вернемся к рис. 7, с. 36) с 3 тыс. до 4 тыс. единиц будет равна 0,9 млн единиц (3,9-3,0) потребительских товаров, а с 4 тыс. до 5 тыс. единиц — 1,2 млн потребительских товаров (3,0-1,8). То есть мы определяем то

количество потребительских товаров, которое прекращаем производить, увеличивая производство инвестиционных товаров, например с 4 тыс. до 5 тыс. единиц.

Закон роста альтернативной стоимости: при увеличении производства одного блага в условии полной занятости ресурсов альтернативная стоимость каждой дополнительной единицы этого блага будет возрастать, что выражается в увеличении потерь для общества другого блага.

Закон роста альтернативной стоимости действует при условии, что производство каждого товара требует определенных профессиональных усилий, и производительность труда у разных людей отличается. Реально закон увеличения альтернативной стоимости действует в каждом случае, что графически проявляется в выпуклой форме КПВ. Постоянная же альтернативная стоимость и прямая КПВ — это абстрактное научное предположение.

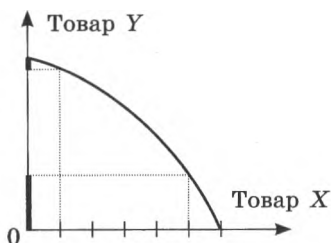


Рис. 10. Возрастающая альтернативная стоимость

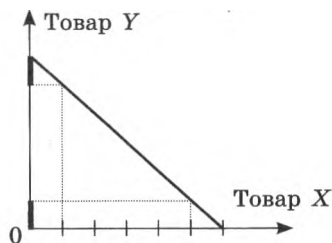


Рис. 11. Постоянная альтернативная стоимость

Мы уже изучили рациональное поведение потребителя, научились рассчитывать оптимальный набор потребительских благ при условии ограниченности доходов. Рациональный производитель действует аналогично. Он также ограничен начальным денежным капиталом, на который должен приобрести производственные ресурсы. Анализ поведения рационального производителя сводится к принятию решения: какие наборы ресурсов субститутов необходимо приобрести при условии ограниченности финансовых ресурсов, чтобы оптимизировать возможный объем выпуска продукции, при котором максимизируется прибыль.

Рациональный производитель должен принять во внимание и действие закона убывающей отдачи.

Закон убывающей отдачи (производительности) отображает связь между выпуском дополнительной продукции и изменением одного фактора производства при неизменном объеме других факторов.

Дополнительные затраты одного из факторов производства (например труда) при неизменном количестве другого фактора (например капитала) будут сопровождаться все меньшим объемом дополнительной продукции. Следовательно, отдача от использования дополнительного трудового ресурса уменьшается (падает).

По мере замены капитала трудом отдача последнего (производительность труда) снижается. Аналогично: при замене труда капиталом снижается отдача капитального ресурса. При одинаковом и одноразовом увеличении всех факторов производства происходит увеличение выпуска продукции в такой же или даже большей степени. В последнем случае происходит рост прибыльности при увеличении масштаба производства.



Учимся вместе

Используйте график кривых производственных возможностей для ответа на каждый из последующих вопросов. В каждом случае первоначальной кривой производственных возможностей страны служит кривая BB' (обозначайте выбранную вами кривую двумя буквами).



Ответ. 1) Предположим, что произошел значительный технологический прорыв в индустрии потребительских товаров, и новая технология получила широкое применение. Какая из кривых будет соответствовать новой кривой производственных возможностей? (BD')

2) Предположим, что к власти пришло новое правительство, запрещающее использование в производстве современной техники. Какая из кривых будет соответствовать новой кривой производственных возможностей? (AA')

3) Предположим, что в стране разведаны новые огромные запасы нефти и угля и в обоих секторах экономики внедрены значительные технологические достижения. Какая из кривых будет соответствовать новой кривой производственных возможностей? (CC')

4) Если BB' представляет собой современный предел производственных возможностей страны, что вы можете сказать о точке X (При имеющихся ресурсах и технологии эта точка недостижима.)

Если BB' представляет собой современный предел производственных возможностей страны, что вы можете сказать о точке Y ? (Экономика не полностью использует имеющиеся ресурсы и технологию. Примером точки Y является состояние экономического кризиса.)

Вопросы и задания

1. Какие ресурсы имеют большую степень ограниченности на этапе первобытного развития общества, а какие — в современных условиях индустриального развития? 2. Покажите графически изменения положения КПВ (по осям — потребительские и инвестиционные товары) в следующих условиях: 1) начался выезд населения страны за границу на заработки; 2) в металлургической промышленности увеличилось внедрение новых технологий; 3) урожай сельскохозяйственной продукции превышает запланированные показатели. 3. Определите альтернативную стоимость производства товара *A*, если на фирме производят два товара: *A* и *B*, причем затраты рабочего времени на изготовление товара *A* составляют 12 ч, а товара *B* — 36 ч.

ПРАКТИКУМ



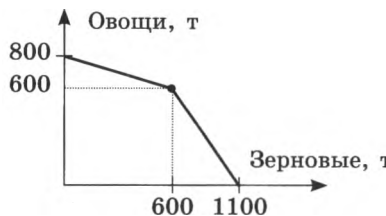
Тестовые задания

1. Цена товара *X* равна 1,5 грн, а товара *Y* — 1 грн. Если потребитель оценивает предельную полезность товара *Y* в 30 ютилей и стремится достичь наибольшего удовлетворения от покупки товаров *X* и *Y*, тогда он должен принять предельную полезность товара *X*:
А за 45 ютилей
Б за 30 ютилей
В за 20 ютилей
Г за 15 ютилей
2. Какое из приведенных утверждений ошибочно?
А Каждая точка на кривой безразличия означает комбинацию двух желаемых товаров
Б все точки на кривой безразличия означают одинаковый уровень полезности
В все точки на бюджетной линии означают одинаковый уровень полезности
Г каждая точка на бюджетной линии означает комбинацию двух товаров, которые способен купить потребитель
3. Закон убывающей предельной полезности заключается в том, что:
А все блага имеют для потребителя разную полезность, и поэтому их можно расположить в порядке убывания этой полезности
Б необходимо потреблять сначала наиболее полезные блага, а потом — все остальные
В полезность от потребления последующей порции блага меньше полезности предыдущей порции
Г чем больше разнообразных благ будет потреблять человек, тем меньшей становится полезность каждого из этих благ

4. Эффективность графически может быть изображена:

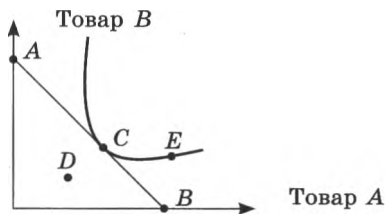
- А только точкой на кривой производственных возможностей, характеризующей максимальный объем производства одного товара при нулевом производстве другого товара
- Б только точкой на кривой производственных возможностей, характеризующей производство двух товаров в одинаковых объемах
- В любой точкой на кривой производственных возможностей
- Г любой точкой, показывающей комбинацию производства двух товаров и возможность увеличения их объемов при тех же условиях наличия ресурсов

5. Кривая производственных возможностей фермера представлена на графике. Это означает, что альтернативная стоимость решения увеличить производство овощей с 600 до 800 тонн составляет:



- А 500 тонн зерновых
- Б 600 тонн зерновых
- В 200 тонн овощей
- Г 1700 тонн зерновых

6. Установите соответствие между выбором потребителя и изображением на графике.



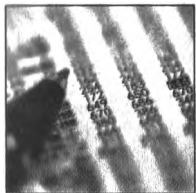
- 1 Потребитель тратит весь свой доход на приобретение товара А
- 2 Потребитель сделал оптимальный выбор
- 3 Потребитель принял решение о невозможном выборе при имеющемся доходе
- 4 Потребитель купил набор из двух товаров, но общую полезность не максимизировал

- А Точка А
- Б Точка В
- В Точка С
- Г Точка D
- Д Точка E

Вопросы и задания

1. Предложите меры по рациональному использованию природных ресурсов страны.
2. Почему КПВ называется кривой трансформации?
3. На фирме работают две бригады, которые имеют следующие производственные возможности: I бригада за месяц изготавливает 130 единиц товара А или 98 единиц товара В; II бригада — 150 единиц товара А или 80 единиц товара В. 1) Заполните шкалу производственных возможностей фирмы; 2) Постройте КПВ фирмы и определите эффективные варианты производства.

ТЕМА III. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РЫНОЧНАЯ ЦЕНА И ДЕНЬГИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ



§ 7. Принципы функционирования рынка. Роль конкуренции в организации рыночной экономики

Рынок — это организованная структура, где «встречаются» производители и потребители, продавцы и покупатели, где в результате спроса потребителей и предложения производителей

устанавливаются цены на товары и услуги и объемы продаж.

Рыночная экономика — это система экономических отношений, связанная с куплей-продажей товаров и услуг, которая осуществляется с помощью денег в условиях равенства всех форм собственности, свободной конкуренции и ценообразования.

Основная характеристика рыночной экономики — это *товарное производство*.

Рынок — это отношения между людьми, которые проявляются через обмен, организованный по законам товарного производства и обращения.

Основой возникновения товарного производства является *разделение труда* (выделение и обособление определенных видов трудовой деятельности) и *специализация* (форма разделения труда, когда процесс производства отдельных продуктов сосредотачивается в реальных хозяйственных единицах). Разделение труда и специализация создают условия для достижения каждым участником производственного процесса высокого мастерства в избранном им деле, обеспечивающего высокую производительность его труда, то есть изготавливается все больше товаров самого высокого качества. Этот фактор делает обмен возможным, поскольку создается больше товаров, и необходимым, поскольку только обмен позволит удовлетворить большое количество потребностей. В пределах товарного производства продукт труда становится товаром.

Продукты, произведенные не для собственного потребления, а на продажу, называются *товаром*. В рыночной экономике товарную форму имеют и услуги, то есть все экономические блага выполняют роль товара. Вы уже знаете, что в условиях ограниченности ресурсов общество стоит перед проблемой выбора: *что производить, как производить, для кого производить?* — это основные экономические вопросы.

Как рыночная экономика решает проблему *что производить?* Рассмотрим табл. 3 и 4, с. 44. В табл. 3 определено количество товара, которое производитель может поставлять на рынок, и цена за определенный товар, которую установил производитель.

Табл. 3

Товар	Количество	Цена производителя
<i>A</i>	5	15
<i>B</i>	10	10
<i>C</i>	15	5

Табл. 4

Товар	Продано товара	Фактическая цена реализации
<i>A</i>	5	20
<i>B</i>	10	10
<i>C</i>	10	5

Потребители отреагировали на предложение товаров таким образом, как показано в табл. 4.

Как должен ответить на реакцию рынка каждый производитель товара: увеличить или уменьшить объемы производства, начать производство другого товара и т. д.?

Покупатели «проголосовали» деньгами за товар *A*, поэтому количество товара *A* необходимо увеличить, а объем производства товара *C* в соответствии со спросом покупателей — снизить. Интересы покупателей относительно товара *B* совпали с возможностями производителей. В рыночной экономике на вопрос *что производить?* отвечают именно потребители, диктуя производителям свои потребности через восприятие определенной цены на определенные услуги, то есть «голосуя» своими деньгами.

Вторая проблема — *как производить?* Она связана с организацией производства, объединением ресурсов, технологией производства. Когда потребители покупают на рынке одни товары и не покупают другие, они дают производителям сигнал — *что производить*, а следовательно, какие виды ресурсов и в какой комбинации использовать. Предположим, производство определенного товара обеспечивают три предприятия. Данные о затратах и цене приведены в табл. 5.

Табл. 5

Технология	Затраты на единицу продукции	Рыночная цена единицы продукции
1	80	105
2	100	105
3	120	105

Какая из трех технологий производства позволит производителю остаться на рынке? Так, третий производитель не возмещает своих затрат и будет в убытке. Второй — получает прибыль в размере 5 грн, которая является довольно низкой, но позволяет остаться на рынке. Только первый производитель будет иметь до-

вольно высокий уровень прибыли И также останется на рынке. Таким образом, рынок показал, что первая и частично вторая технологии отвечают требованиям рынка и потребителей.

Третья проблема — *для кого производить?* Ее решение зависит от желаний и возможностей потребителей купить тот или иной товар. Определяющими здесь являются доходы потребителей, размер которых зависит от уровня цен на ресурсы.

Рыночный механизм в первую очередь предоставляет товары и услуги тем, кто способен больше заплатить. Именно их потребности, вкусы, предпочтения изучает рациональный производитель. С точки зрения экономической эффективности именно такое распределение товаров и услуг рационально, поскольку средства, которые производитель получает через рыночный кругооборот, будут направлены на восстановление ограниченных ресурсов.

Одним из критериев рыночной экономики является личный интерес как основной мотив поведения рыночных субъектов.

Основной движущей силой в рыночной экономике выступает собственный экономический интерес. Потребители намерены таким образом потратить свои деньги, чтобы получить как можно большее удовлетворение. Производители стремятся к максимизации прибыли. Рабочие желают продать свой труд как можно дороже и при этом иметь лучшие условия труда. Собственники денежных сбережений стремятся разместить их под максимально высокие процентные ставки. И во всех этих случаях движущей силой выступает личный интерес. По теории «невидимой руки рынка» А. Смита, именно рыночные механизмы направляют экономическую систему на достижение максимальной эффективности. То есть в рыночной экономике производится только тот товар, который люди захотят покупать, и таким способом, при котором издержки на производство будут наименьшими. Наконец, ресурсы общества в целом используются самым эффективным образом.

Однако идеального рынка не существует даже в странах со стабильными рыночными отношениями. Рыночные регуляторы не являются идеальным механизмом регулирования экономической деятельности: они не способны противостоять монополистическим тенденциям, существует целый комплекс вопросов, не относящихся к рынку. Рыночная экономика требует вмешательства со стороны государства, которое нацелено прежде всего на защиту конкуренции.

Сущность конкуренции заключается в распространении экономической власти на каждый из двух основных субъектов экономики: предприятия (производителей) и домашние хозяйства (потребителей). Степень конкуренции большей частью определяется ко-

личеством покупателей и продавцов на определенном отраслевом рынке; наличием точной информации и ее доступностью; типом продаваемого продукта; легкостью, с которой фирмы появляются на рынке.

Рыночная структура называется совершенной конкуренцией, если ни один продавец не способен существенно влиять на цену. Для рынка совершенной конкуренции характерны следующие основные черты:

- большое количество независимо действующих продавцов;
- однородная (стандартизированная) продукция, вследствие чего отсутствует неценовая конкуренция;
- контроль за ценой отсутствует, поскольку на рынке функционирует большое количество независимо действующих продавцов, производящих настолько незначительную часть товаров от общего объема производства, что, увеличив или уменьшив выпуск, они не смогут повлиять на общий уровень цен;
- отсутствие серьезных препятствий к вступлению и выходу из отрасли, так как не существует серьезных законодательных, технологических и финансовых препятствий;
- отсутствие неценовой конкуренции, потому что продукция однородная. Типичными примерами рынка совершенной конкуренции служат рынок сельскохозяйственных товаров и рынок иностранных валют.

Олигополией называют рыночную ситуацию, при которой несколько фирм доминируют в отрасли. Для рынка олигополии характерны следующие черты:

- небольшое количество фирм на рынке (в среднем от 3 до 10), при этом олигополист, определяя свое экономическое поведение, учитывает не только реакцию потребителей, но и конкурентов;
- продукция может быть дифференцированной или однородной с элементами дифференциации;
- контроль над ценой значителен при тайном сговоре;
 - наличие существенных препятствий при вступлении в отрасль;
 - значительная неценовая конкуренция (особенно при дифференциации продукции). Примером олигополистического рынка может служить рынок мобильной связи, рынок компьютеров, автомобильный рынок.

Рынку монополистической конкуренции свойственны черты как монополии, так и совершенной конкуренции, а именно:

- относительно большое количество фирм, предлагающих похожую, но не идентичную продукцию;
- дифференцированный тип продукта (по качеству, размещению, упаковке, стилю предоставления услуг);
- незначительный контроль за ценами;
- отсутствие серьезных препятствий для вступления в отрасль;
- значительная неценовая конкуренция (акцент делается на рекламе, торговых знаках и т. д.). Примерами предприятий монополистической конкуренции могут служить предприятия розничной торговли, парикмахерские, кинотеатры, производители товаров легкой промышленности.

Чистая монополия существует тогда, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. Для *рынка чистой монополии* характерны следующие черты:

- единственный продавец на рынке (целая отрасль может состоять из одной фирмы);
- продукция уникальна (нет близких заменителей);
- значительный контроль за ценами, а также контроль объема предложения;
- серьезные препятствия при вступлении в отрасль в виде экономических, технических, юридических и других барьеров;
- неценовая конкуренция существует, но носит специфический характер, например благотворительность. Типичным примером предприятий-монополистов являются коммунальные предприятия.

Рынки чистой монополии, олигополии и монополистической конкуренции относят к рынкам несовершенной конкуренции. В чистом виде рынок совершенной конкуренции не может существовать, поэтому его рассматривают как теоретическую абстрактную модель. Наиболее распространенным типом рыночных структур является рынок олигополии и рынок монополистической конкуренции.

В современных условиях в Украине особенно актуальным становится вопрос о стимулировании конкурентной рыночной среды. Преимущества большого количества конкурирующих фирм очевидны. Это решение проблемы занятости и улучшение покупательной способности потребителей, что, в свою очередь, приведет к формированию и росту среднего класса, а также пополнению доходов бюджета. Кроме того, стимулирование конкуренции в наше время способствует росту научно-технического потенциала.



Предусматривает ли рыночная система равное распределение доходов?

Ответ. В рыночной экономике действует факторный принцип распределения доходов: каждый владелец определенного фактора производства получает определенный доход.

Заработная плата — это размер денежного вознаграждения, которое выплачивается наемному работнику за использование его умений и навыков в течение определенного времени, необходимого для производства товаров и услуг. Доход, получаемый собственником земельного участка, является рентой. Ссудный процент служит вознаграждением, которое владелец денег получает за то, что отдал их предприятию или частным лицам в пользование. Прибыль — это вознаграждение предпринимателя за риск. Это плата за то, что он организует производство, управляет им, внедряет инновации. Также в рыночной экономике можно получать доход от ценных бумаг в форме процентов или дивидендов.

Таким образом, домашнее хозяйство может получать разные доходы, что объективно приводит к дифференциации доходов населения.



Вопросы и задания

1. В рыночной экономике господствует свобода предпринимательства. Означает ли это, что предприниматель в условиях рыночной экономики может производить все, что захочет? 2. В чем проявляется стимулирующая функция рынка? 3. Охарактеризуйте сущность принципа «невидимой руки рынка». 4. Объясните, для каких отраслей характерна олигополярная структура рынка, а для каких — монополистическая конкуренция.



§ 8. Рыночный спрос и рыночное предложение

Сущность рыночного механизма раскрывает взаимодействие спроса и предложения. Спрос формируют потребители или покупатели, а предложение — производители или продавцы. Определить суть спроса можно теоретически, аналитически и графически. Говоря о спросе, следует вспомнить, что существуют определенные ограничения для удовлетворения потребностей покупателя на рынке в виде его дохода и цены товара или услуги. Поэтому спрос — это количество товаров и услуг, которое потребитель желает и способен приобрести при каждом уровне цен в определенный промежуток времени.

Зависимость между объемом спроса на определенный товар и его ценой называют функцией спроса: $Q_D = f(P)$, где Q_D — количество товара, на который существует спрос, P — цена этого товара.

Для графического изображения спроса используют традиционное со времен А. Маршалла обозначение на горизонтальной оси — количества товара, а на вертикальной оси — его цены (рис. 12). Кривая спроса обозначается буквой D (от английского названия спроса — *demand*).

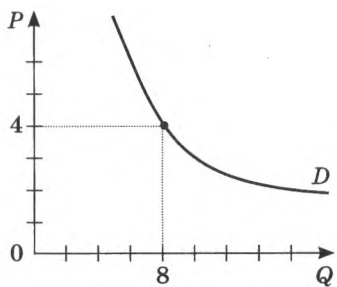


Рис. 12. Кривая спроса

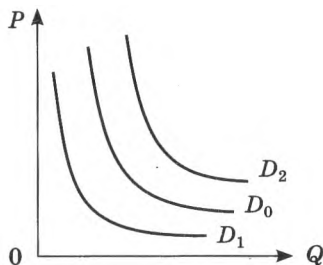


Рис. 13. Изменения рыночного спроса под влиянием неценовых факторов

Следует различать понятия «величина спроса» и «спрос». *Величина спроса (объем спроса)* — это определенное количество товара, которое потребитель желает и способен приобрести за конкретную цену. Например, школьник согласен купить восемь шоколадных батончиков по цене 4 грн. Графически величина спроса обозначается отдельной точкой на кривой спроса. Спрос — все возможные альтернативы покупок при каждой цене, графически — вся линия D .

И шкала, и график спроса отображают обратную связь между величиной спроса и ценой, которая называется *законом спроса*. Его суть заключается в том, что при прочих неизменных условиях при снижении цены данного товара возрастает количество товара, которое потребитель желает и способен приобрести, и наоборот. Действие закона спроса подтверждает здравый смысл, закон убывающей предельной полезности, эффект дохода и эффект замещения.

Различают *индивидуальный* и *рыночный спрос*. *Индивидуальный спрос* — это спрос на товар отдельного потребителя. *Рыночный спрос* — спрос на товар всех потребителей, сумма индивидуальных спросов. Его можно получить, если прибавить величины индивидуального спроса при каждом уровне цен. Все закономерности, характерные для индивидуального спроса, действуют и для рыночного спроса.

Спрос не является постоянной величиной, он имеет свойство динамично изменяться под воздействием ряда факторов. Среди факторов, влияющих на изменение спроса, различают *ценовые и неценовые*. Если изменяется цена данного товара, то изменяется величина спроса, а сам спрос остается прежним. Графически это означает перемещение из одной точки в другую на неизменной кривой спроса D .

Но на спрос могут влиять и другие факторы. *Неценовые факторы (детерминанты) спроса* — факторы, влияющие на весь спрос и графически сдвигающие кривую спроса. Если спрос уменьшается, кривая спроса смещается влево (движение кривой в положение D_1 на рис. 13, с. 49), что означает уменьшение объема товара, на который возник спрос, при каждом уровне цен. Если спрос возрастает, кривая спроса смещается вправо (движение кривой в положение D_2 на рис. 13), что означает рост объема товара, на который возник спрос, при каждом уровне цен.

Среди неценовых факторов изменения спроса можно выделить следующие:

- *Изменение вкусов и предпочтений потребителей* (например, у многих учащихся нашего класса есть сенсорный мобильный телефон, и я хочу такой же).
- *Изменение числа потребителей* (например, в современных условиях возрастает такая социальная группа, как студенчество, что сказывается, в частности, на увеличении спроса на канцтовары).
- *Изменение доходов потребителей* (например, если доходы возрастают, спрос на соевое мясо уменьшается).
- *Изменение в наличии и ценах на взаимодополняющие товары* (например, рост цены на мясо является причиной падения спроса на мясные приправы. Обратите внимание: спрос на мясо в любом случае не изменится; изменится, в данном примере — уменьшится, величина спроса на него!).
- *Ожидания потребителей* (например, ожидание повышения цен на сахар вызывает ажиотажный рост спроса на него).

Второй неотъемлемой составляющей рыночного механизма является предложение товара, которое формируют производители или продавцы. **Предложение** — это количество товаров и услуг, которое производители или продавцы желают и способны предложить на рынке при каждом уровне цен в определенный промежуток времени. Причем существует определенная зависимость объема предлагаемого товара от его цены, которую можно охарактеризовать как функцию предложения:

$$Q_s = f(P),$$

где Q_s — количество товара, предложенного на рынке.

Изменение цен при анализе предложения рассматривается в порядке роста цены, что обусловлено существованием нижнего предела цен, который должен возместить затраты производителя на производство продукции. Графически предложение может быть представлено в тех же координатных осях, что и спрос (рис. 14). Кривую предложения обозначают буквой S (от англ. — *supply*).

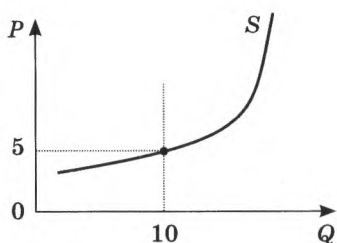


Рис. 14. Кривая предложения

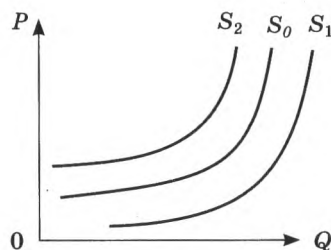


Рис. 15. Изменение предложения под влиянием неценовых факторов

Различают понятия «величина предложения» и «предложение». *Величина предложения (объем предложения)* — это определенное количество товара, которое продавец желает и способен продать за конкретную цену. Например, производитель согласен продать 10 шоколадных батончиков по цене 5 грн. Графически величина предложения обозначается отдельной точкой на кривой предложения. Предложение же — это все возможные альтернативы продажи товара при каждой цене, графически — вся линия S .

Шкала и график предложения отображают прямую причинно-следственную связь между величиной предложения и ценой товара, которая называется *законом предложения*. Его суть заключается в том, что чем выше цена товара, тем большее количество продукции при неизменных прочих условиях готовы поставить продавцы на рынок, и наоборот. Среди аргументов в пользу действия закона предложения есть здравый смысл; действие закона возрастающих альтернативных издержек; желание не только покрыть затраты на производство товара, но и получить прибыль; привлечение в данную отрасль новых производителей и предпринимателей из других отраслей и т. д.

Как и спрос, предложение может быть индивидуальным и рыночным. *Индивидуальное предложение* — это количество товара, предложенное одним производителем при каждом уровне цен

в данный промежуток времени. *Рыночное предложение* — это предложение всех производителей на рынке данного товара, которое определяется добавлением величин индивидуальных предложений при каждом уровне цен.

Как и на спрос, на изменение предложения влияют ценовые и неценовые факторы.

Изменение цены данного товара приведет к изменению только величины предложения. Произойдет движение вдоль кривой предложения S_0 , которая не изменяет своего положения (графически — движение из одной точки в другую). Это означает, что продавцы готовы поставить товара больше, чем раньше, именно по большей цене, а не при каждом уровне цен.

Неценовые факторы предложения влияют на все предложения, изменяя величину предложения при каждом уровне цен. Графически это влияние обозначается сдвигом кривой предложения вправо или влево. Если предложение под влиянием неценовых факторов увеличится, то кривая S_0 сдвинется вправо в положение (рис. 15, с. 51), что будет свидетельствовать об увеличении объемов предлагаемого товара при каждом уровне цен. Уменьшение предложения товара или объемов предложения при каждом уровне цен будет означать сдвиг кривой S_0 влево в положение S_2 .

Среди неценовых детерминант существуют факторы, которые непосредственно связаны с производством, и факторы опосредованного влияния.

- *Изменения объема ресурсов и цен на них* (например, неурожай какао будет означать уменьшение ресурсов для производства шоколадных батончиков, а следовательно, и уменьшение их предложения).
- *Изменения в технологиях.* Применение новых, более эффективных, безотходных технологий однозначно приведет к росту предложения любого товара.
- *Изменения количества производителей или продавцов.* Чем меньше продавцов на рынке, тем меньше и предложение данного товара.
- *Изменения в сфере налогообложения.* Так, повышение налогов или введение новых приводит к уменьшению предложения, поскольку не все производители могут платить новые налоги, некоторые прекращают производство, некоторые — уходят в «теневого» сектор.
- *Изменение прибыльности отрасли или изменения цен других товаров.* Рост прибыльности будет вынуждать производителей вкладывать свой капитал в соответствующие отрасли, увеличивая предложение.

- **Ожидания производителей и продавцов.** Если производители ожидают роста цен в будущем, они уже сегодня «придержат» товар, уменьшат предложение, рассчитывая со временем продать свою продукцию дороже. Кривая предложения сместится влево.



Учимся вместе

Предложение определенного товара задано функцией $Q_s = 3P - 4$. Определите новый вид функции предложения, если: 1) введен дополнительный налог на производство продукции в размере 2 грн с единицы товара; 2) выделена дотация производителям в размере 20 % цены продукции. Ситуации проиллюстрируйте графически.

Решение. 1) Введение налога уменьшит выгоды производителей и приведет к уменьшению предложения. Это означает, что каждый объем продукции теперь будут предлагать не по цене P , а по более высокой цене $P_1 = P + 2$. Графически это будет выражено смещением кривой предложения влево в положение S_1 .

Чтобы определить новую функцию предложения, необходимо в начальное уравнение подставить значение начальной цены P , выраженной через новую цену P_j ; то есть $P = P_x - 2$. Следовательно, новая функция предложения будет выглядеть следующим образом: $Q_s = 3(P_j - 2) - 4 = 3P_1 - 10$.

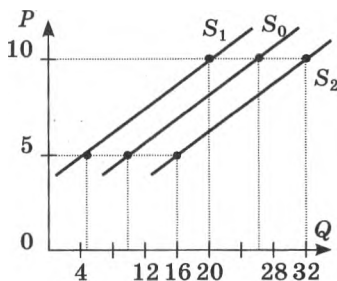
2) В случае выделения дотации производителям становится удобно производить данную продукцию, поскольку часть затрат на производство продукции берет на себя правительство. Это приведет к росту предложения, и продукция будет предлагаться уже не по цене P , а по цене

$$P_2 = \frac{P}{1,2}$$

P_2 , которая ниже в 1,2 раза, то есть

Графически кривая предложения сместится вправо в положение S_2 . Чтобы определить новую функцию предложения, необходимо в первоначальное уравнение подставить значение начальной цены P , выраженной через новую цену P_2 , то есть $P = 1,2P_2$. Таким образом, новая функция предложения будет выглядеть следующим образом: $Q_{S_2} = 3(1,2P_2) - 4 = 3,6P_2 - 4$.

3) Поскольку кривая предложения во всех случаях будет прямой линией, то для построения графика необходимо определить координаты двух точек для каждой из них. Для этого нужно в каждое уравнение подставить любое значение цены ($P > 3$). Например:



P	$Q_s = 3P - 4$	$Q_{S_1} = 3P_1 - 10$	$Q_{S_2} = 3,6P_2 - 4$
5	$Q = 3 \cdot 5 - 4 = 11$	$Q = 3 \cdot 5 - 10 = 5$	$Q = 3,6 \cdot 5 - 4 = 16$
10	$Q = 3 \cdot 10 - 4 = 26$	$Q = 3 \cdot 10 - 10 = 20$	$Q = 3,6 \cdot 10 - 4 = 32$



Вопросы и задания

1. Приведите примеры изменения спроса под влиянием неценовых факторов на конкретных рынках. 2. Приведите возможные варианты окончания утверждений: 1) если кривая предложения компьютеров сместилась вправо, то это произошло в результате, например, ...; 2) если кривая предложения стационарной телефонной связи сместилась влево, то это произошло в результате, например, ... 3. Предложение определенного товара задано функцией $Q_s = 5P - 2$. Определите новый вид функции предложения, если: 1) введен дополнительный налог на производство в размере 20 % цены продукции; 2) предоставлена дотация производителям в размере 3 грн на единицу товара. Ситуации проиллюстрируйте графически.



§ 9. Рыночное равновесие

Рынок — это взаимодействие покупателей и продавцов. Несмотря на то, что каждый из них выходит на рынок со своими интересами и предпочтениями, удовлетворить свои потребности они могут лишь совместно. Рыночный механизм —

это тенденция цены на конкурентном рынке изменяться до тех пор, пока среди покупателей и продавцов не возникнет равновесия.

Рыночное равновесие — ситуация на рынке, когда величина спроса равна величине предложения, а цена спроса совпадает с ценой предложения. Это положение, при котором ни один из экономических агентов при неизменных прочих условиях не изменяет своего решения о запланированной величине спроса или предложения и предложенной цене. Графически рыночное равновесие представлено точкой пересечения кривых спроса и предложения (точка E , рис. 16). Точка рыночного равновесия имеет две координаты: равновесную цену P_E и равновесное количество Q_E . *Равновесная цена* — это и есть та цена, при которой интересы покупателей совпадают с интересами продавцов. *Равновесное количество* — это тот объем данного товара, который будет продан в данных условиях по равновесной цене. Равновесную цену и равновесное количество называют параметрами рыночного равновесия.

Установление рыночного равновесия приводит к выгоде как потребителей, так и производителей. Эти выгоды называются излишками потребителей и излишками производителей. *Излишек потребителей* — выгоды потребителей от приобретения товара по равновесной цене, а не по максимальной цене, которую потребитель способен предложить на рынке. Графически излишек потребителей представлен площадью фигуры $P_E P_{max} E$ (рис. 17).

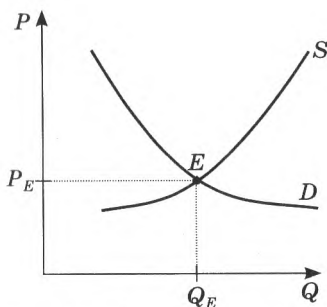


Рис. 16. Рыночное равновесие

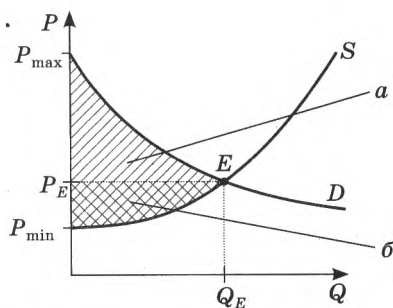


Рис. 17. Излишек потребителей (а) и излишек производителей (б)

Излишек производителей — выгоды производителей от продажи товара по равновесной цене, а не по минимальной цене, по которой производитель способен предложить продукцию на рынке. Графически излишек производителей представлен площадью фигуры $P_E P_{\min} E$.

Но в жизни возникают и ситуации нерыночного ценообразования, когда цены формируются «сверху», государством. Например, правительство может установить цены «потолка» и цены «пола».

Цены «потолка» — это цены, заведомо ниже равновесной цены, установленные с целью защиты потребителя (рис. 18, с. 56). То есть цены не могут быть выше тех, которые установлены государством. Такая ситуация возникает, например, когда правительство сдерживает цены на бензин. Но поскольку это ценовой фактор, то равновесие нарушается, величина спроса возрастает, величина предложения падает и возникает дисбаланс — дефицит товара в размере $Q_D - Q_S$. Обратите внимание, что при этом объемы продажи уменьшатся до Q_s . Чтобы избежать очереди и иметь возможность постоянно потреблять данный товар, некоторые потребители будут готовы заплатить большую цену, поэтому на данный объем предложения Q_s на «теневом» рынке может установиться более высокая цена P_T .

Для устранения искусственного дефицита правительство должно стимулировать производителей (то есть увеличить предложение) с целью достижения равновесия по данной цене. В краткосрочный период может быть введено нормирование продажи товара.

Цены «пола» — это цены, заведомо выше равновесной цены, установленной правительством с целью защиты интересов производителей или собственников ресурсов (рис. 19, с. 56). Цены в данном случае не могут быть ниже установленного уровня. Такая ситуация характерна, например, для законодательного установления минимальной заработной платы. В этой ситуации по-

вышение цены приводит к росту величины предложения, уменьшению величины спроса и созданию излишка товара в размере $Q_S - Q_D$.

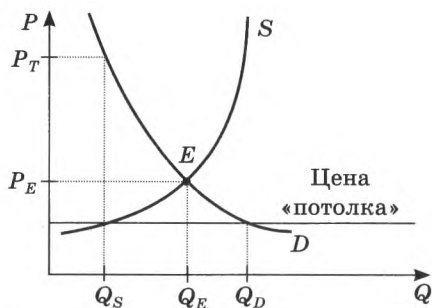


Рис. 18. Установление цены «потолка»

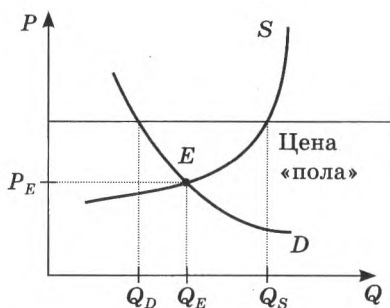


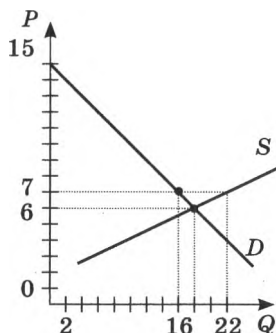
Рис. 19. Установление цены «пола»

Объемы продаж товара в этом случае уменьшаются до уровня Q_D . Для устранения искусственного излишка товара правительство осуществляет мероприятия, направленные на стимулирование спроса, его рост и установление равновесия по предложенной цене.



Учимся вместе

Функция спроса на товар представлена уравнением $Q_D = 30 - 2P$, а функция предложения — $Q_S = 4P - 6$. Определите параметры равновесия на данном рынке. Охарактеризуйте последствия установления на данном рынке фиксированной цены на уровне 7 грн. Проиллюстрируйте ситуацию графически.



Решение. Поскольку в точке равновесия $Q_D = Q_S$, а $P_D = P_S$, то $30 - 2P = 4P - 6$. Отсюда равновесная цена $P_E = 6$. Подставив данную цену в одно из уравнений, получим равновесное количество $Q_E = 18$. Если на рынке будет установлена фиксированная цена на уровне 7 грн, которая будет выше равновесной (ведь $P_E = 6$), то равновесие нарушится и возникнет ситуация излишка товара, поскольку величина предложения будет больше величины спроса. Для определения размера излишка рассчитаем объем спроса и предложения при $P = 7$ грн, подставив ее в уравнение спроса и предложения: $Q_D = 30 - 2 \cdot 7 = 16$, а $Q_S = 4 \cdot 7 - 6 = 22$. Таким образом, размер излишка товара $Q_S - Q_D = 22 - 16 = 6$ единиц. Объем продажи

товара при этом снизится с равновесных 18 до 16 единиц.

Вопросы и задания

1. Приведите примеры ситуаций, когда: 1) изменения в спросе на одни товары приведут к изменению предложения других товаров; 2) изменения в предложении одних товаров приведут к изменению в спросе на другие. 2. По прогнозам, урожай какао в этом году будет очень низким. Проанализируйте ситуации, которые возникнут в результате этого на рынках шоколадных конфет, карамели, джема для карамели. Определите факторы, влияющие на изменения на этих рынках, покажите изменения графически и обозначьте изменения параметров равновесия. 3. Охарактеризуйте последствия установления цен «потолка» и цен «пола».



§ 10. Сущность, функции и виды денег

Деньги — это все то, что люди считают деньгами, что свидетельствует об общем признании обществом этого феномена. Согласно другому определению деньги — это совокупность финансовых активов, которые используются для соглашений и характеризуются абсолютной ликвидностью, то есть способностью денег практически мгновенно и без потерь обмениваться на любые блага.

Еще одно определение говорит об исключительной роли денег по отношению ко всем товарам и услугам: деньги — это всеобщий эквивалент, которым измеряется стоимость всех товаров и услуг. Наконец, существует определение, согласно которому деньги — это все то, что выполняет функции денег, то есть главное в них именно то, что они осуществляют, а не материально-вещественная форма. Функции денег отображают глубинные качества сущности денег, которая, изменяясь, изменяет и выполняемые ими функции.

В современных условиях отсутствия золотого стандарта деньги выполняют функции меры стоимости, средства обращения, средства платежа и средства накопления.

Функция меры стоимости означает, что деньги измеряют и сравнивают стоимость различных товаров и услуг. С помощью меры стоимости устанавливается цена блага, то есть денежное выражение его стоимости. Эту функцию выполняют идеальные деньги. То есть для определения цены блага мы мысленно сравниваем его стоимость с определенной суммой денег, ценами других благ, нашими доходами. Наличные деньги при этом не нужны.

Функцию средства обращения выполняют не идеальные, а реальные деньги в процессе купли-продажи товаров и услуг. При

этом они играют роль посредника между разными товарами. Процесс товарно-денежного обмена осуществляется по формуле: $T - D - T'$; где $T - D$ — продажа товара; $D - T'$ — покупка другого товара за деньги. Благодаря данной функции ускоряется процесс удовлетворения потребностей экономических субъектов.

Поскольку в обращении денежная масса всегда противостоит товарной массе, то для выполнения деньгами функции средства обращения необходимо их определенное количество, которое можно определить по формуле, названной основным монетаристским уравнением, или уравнением И. Фишера:

$$MV = PQ,$$

где M — денежная масса или количество денег в обращении; V — количество оборотов денежной единицы за год; P — цена товаров или услуг; Q — количество товаров или услуг.

Само функционирование денег как средства обращения, временного посредника в обмене товарами привело к появлению бумажных денег.

В жизни существует много соглашений, когда получение блага и его оплата разорваны во времени. Например, мы каждый день пользуемся коммунальными услугами, а платим за них в конце месяца, покупаем товары в кредит, оплачивая их стоимость позднее. В данном случае деньги выполняют функцию средства платежа. Поскольку товары и услуги могут продаваться не всегда за наличные деньги, то на основе этой функции возникли кредитные деньги — банкнота, вексель, чек, способствующие экономии денежных средств и ускорению обращения капитала.

С развитием общества и рыночных отношений возникает необходимость создания резерва платежных средств, который превращается в накопление капитала ради расширенного воспроизводства и получения дополнительной прибыли. Современные деньги выполняют функцию средства накопления стоимости. Банки аккумулируют деньги как средство накопления и путем займа находят применение в других структурных звеньях народного хозяйства, получая при этом прибыль.

Деньги прошли долгий и непростой путь развития с точки зрения не только усложнения их экономической сути и эволюции функций, а и создания разнообразия их видов.

Появлению денег предшествовала эпоха натурального обмена (бартера). Разделение труда, многообразие товаров, возникновение потребностей участников обмена привели к необходимости появления всеобщего эквивалента, который бы облегчал процесс обмена. Из общей товарной массы начали выделяться товары, обладавшие признанной общественной полезностью, на которые существовал

постоянный каждодневный спрос. На одних территориях это был мех, на других — соль, чай, жемчуг, рыба, медь, золото, табак. Это так называемые *товарные деньги*. Понятно, что все эти эквиваленты были неудобны, поскольку единицы таких денег неизбежно отличались друг от друга по размеру, качеству, сроку пригодности.

Дальнейшее развитие общества требовало, чтобы деньги обладали такими свойствами, как ценность, износоустойчивость, портативность, однородность, делимость, узнаваемость, ценовая стабильность. Всем этим требованиям наиболее всего соответствовали драгоценные металлы. Началась эра господства *металлических денег*.

С развитием торговли возникла потребность клеймения слитков известным лицом, а впоследствии эта функция перешла к государству. Государства стали изготавливать по установленной форме слитки металла, вес и пробу которых подтверждали своей печатью. Такие слитки получили название «*монеты*».

В XX в. произошел процесс *демонетизации* золота (утрата золотом денежной функции): сначала из сферы обращения были изъяты золотые монеты, вместо них ввели неполноценные деньги, а со временем полностью был остановлен обмен неполноценных денег на золото в любой форме.

Символами стоимости, заменившими полноценные золотые монеты, стали *бумажные деньги*.

Впервые бумажные деньги начали печататься в Китае в 812 г. н. э. и получили распространение к 970 г. н. э. В XV—XVIII вв. бумажные деньги появились в Европе и стали основным заменителем полноценных денег. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости. Она определяется тем количеством товаров и услуг, которые можно на них приобрести. Поскольку эмиссия (выпуск в обращение) бумажных денег связана с необходимостью финансирования государственных расходов, то вполне возможным является их чрезмерное количество в обращении относительно товарной массы, а, следовательно, и обесценивание денег.

С развитием кредитных отношений появляются *кредитные деньги* — знаки стоимости, возникающие и функционирующие в обращении на основе кредита. Кредитные деньги обладают значительными преимуществами перед бумажными. Они не так быстро обесцениваются, в обращении находятся определенное время, сокращают потребность в наличных деньгах, уменьшают затраты при обращении и ускоряют его. Расширение обращения кредитных денег делает денежное обращение значительно эластичнее и чувствительнее к потребностям общественного произ-

водства. К кредитным деньгам относят векселя, банкноты, чеки, депозитные деньги.

Своеобразным заменителем чеков стали *кредитные карточки* — именные документы, дающие право их владельцам покупать товары и услуги без оплаты их наличными деньгами. Развитие карточной системы привело к возникновению *электронных денег* (вида депозитных денег), существующих в памяти компьютера и осуществляющих свое движение с помощью ЭВМ. Расчеты с помощью карточек сегодня приобрели международный характер.

Совокупность общепринятых в государстве денежных средств, выпущенных банковской системой и оборачивающихся в экономике, представляет собой *денежную массу*. То есть это все денежные средства как в наличной, так и в безналичной формах, которыми располагают все экономические субъекты, независимо от их назначения и срока хранения, и которые выполняют функции средства обращения, платежа и накопления.

В условиях рыночной экономики люди могут сохранять свое богатство в разных формах (активах), среди которых наличные деньги, ценные бумаги, драгоценности, произведения искусства, имущество и т. д. Все эти активы отличаются друг от друга степенью ликвидности, то есть тем, насколько быстро и с наименьшими затратами актив можно обменять или продать. Совокупные компоненты денежной массы, которые объединяют по степени их убывающей ликвидности, называют *денежными агрегатами*. Это означает, что денежные агрегаты строятся путем добавления к предыдущим величинам новых денежных компонентов в последовательности, характеризующей уменьшение их ликвидности.

Количество, состав и методика создания агрегатов денежной массы различны в каждой стране.

Начиная с 1993 г. Национальный банк Украины определяет структуру денежной массы согласно агрегатному методу. Для расчета совокупной денежной массы в Украине предусмотрены следующие денежные агрегаты:

M_0 — наличные деньги, то есть банкноты и монеты, пребывающие в обращении за пределами банков. Агрегат M_0 выражает массу денег, которая находится непосредственно в обращении, реально выполняя функции средств обращения и платежа.

$M_1 = M_0 +$ средства на текущих счетах и бессрочных чековых депозитах.

Агрегат M , представляет собой деньги в обращении и количество денег, связанное со скоростью обращения денежной массы, объемом национального продукта и ценами.

$M_2 = M_1 +$ срочные депозиты, средства на счетах капитальных вложений предприятий и организаций, средства Госстраха и валютные сбережения. Агрегат M_2 является высоколиквидным средством накопления.

$M_3 = M_2 +$ средства клиентов по трастовым операциям банков и ценные бумаги. К трастовым операциям относятся операции банков с активами клиентов по их поручению.

Денежные агрегаты на практике играют роль ориентиров в ходе проведения денежно-кредитной политики.

Анализ структуры денежной массы дает представление о структуре и уровне развития всей экономики страны. Считается, что более эффективна и развита денежная система с меньшей долей наличных денег в общей денежной массе. Согласно статистическим данным, доля наличных денег в денежной массе развитых стран составляет 5—10 %, а в Украине — около 40 %.

Современные наличные деньги — это банкноты, которые выпускает центральный банк — Национальный банк Украины. Они выступают в качестве национальных денег, имеют силу законного и единого платежного средства с принудительно установленным государством курсом.

Поскольку в современных условиях не существует связи национальных денег с золотом, то они декларированы государством как законное платежное средство. Современную денежную систему называют *фидуциарной*, то есть системой, основывающейся на доверии. В данном случае на доверии к правительству, которое обеспечивает стойкость национальных денег, эмитирует в обращение необходимое их количество. Выпуск в обращение денежной массы, превышающей товарную массу, будет свидетельствовать об обесценивании денег, а значит, и об утрате доверия к правительству.

Стоимость или ценность современных денег определяется не выраженным в денежном товаре общественным трудом, а их *покупательной способностью*, то есть количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за одну денежную единицу. На покупательную способность денег влияет динамика цен на товары и услуги. Причем зависимость эта обратная: чем выше общий уровень цен, тем ниже покупательная способность денежной единицы. Динамику ценности денег можно определить с помощью индекса цен.

Национальные деньги также называют национальной валютой, поскольку *валюта* — денежная единица страны, которая выпущена государством (его центральным банком), находится в обращении преимущественно на территории этого государства и признана в международной сфере.

Внешнеэкономические операции связаны с обменом одной национальной валюты на другую. Необходимость расчетов в международных экономических отношениях обуславливает установление валютного курса. *Валютный курс* — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Определение и установление курса иностранной валюты к национальной называется *котировкой*. Курс валют можно установить методом прямой (если единица иностранной валюты выражена в национальной) и косвенной, или обратной (если единица национальной валюты выражена в иностранной) котировки. Примером прямой котировки может быть информация, что USD/UAH — 7,951, это означает, что 1 американский доллар можно обменять на 7,951 украинских гривен.



Учимся вместе

Стоимость произведенных в прошлом году товаров и услуг составляла 548 млрд ден. ед. Денежная единица осуществила десять оборотов на протяжении года. В текущем году цены на товары и услуги возросли на 18 %, количество товаров и услуг увеличилось на 1/8, а скорость обращения денег изменилась в 1,1 раза. Определите количество денег в обращении в конце текущего года.

Решение. Задачу решаем, используя формулу Фишера и индексный метод. Поскольку $I_M = \frac{M_1}{M_0}$, то $M_1 = M_0 \cdot I_M$.

Найти M_0 можно по формуле Фишера $M_0 = \frac{PQ}{V}$. Стоимость произведенных в прошлом году товаров и услуг — это и есть PQ , поэтому $M_0 = \frac{548}{10} = 54,8$ млрд ден. ед.

С другой стороны, $I_M = \frac{I_P \cdot I_Q}{I_V}$, $I_P = \frac{100\% + 18\%}{100\%} = 1,18$, $I_Q = 1 + \frac{1}{8} = 1,125$, или, поскольку изменение на 1/8 от 100 % означает изменение на 12,5 %, то по-другому $I_Q = \frac{100\% + 12,5\%}{100\%} = 1,125$. $I_V = 1,1$. Таким образом, $I_M = \frac{1,15 \cdot 1,125}{1,1} = 1,207$. Подставим теперь полученные результаты: $M_1 = M_0 \cdot I_M = 54,8 \cdot 1,207 = 66,144$ млрд ден. ед.



Вопросы и задания

1. Определите, какие функции выполняют деньги в приведенных ситуациях: 1) предприятие «Омега» выплатило заработную плату рабочим; 2) В. Иваненко зашел в магазин электроники и узнал, что телевизор стоит 2500 грн; 3) В. Иваненко ежемесячно откладывал со своей заработной платы по 500 грн на покупку нового

телевизора; 4) семья Иваненко купила телевизор, уплатив его стоимость наличными деньгами; 5) предприятие «Омега» поставило 10 электросчетчиков фермерскому хозяйству «Дары полей» в обмен на 12 ящиков картофеля и других овощей. 2. Приведите примеры выполнения деньгами разных функций. 3. Денежная единица в прошлом году осуществила 12 оборотов, суммарная стоимость созданных товаров и услуг составляла 360 млрд грн. В текущем году цены на товары и услуги повысились на 18 %, объем товаров и услуг увеличился на 1/5, а скорость обращения денег возросла до 15. Определите, сколько денег было изъято из обращения или дополнительно эмитировано в течение года.

ПРАКТИКУМ



Тестовые задания

- Самый высокий уровень дифференциации продукта характерен для рынка:

А совершенной конкуренции	Б олигополии
В монополистической конкуренции	Г монополии
- Деньги участвуют в процессе ценообразования, если выполняют функцию:

А меры стоимости	Б средства обращения
В средства платежа	Г средства накопления
- Излишки потребителя — это:

А ситуация на рынке, при которой $Q_D < Q_S$	
Б ситуация на рынке, при которой $Q_S < Q_D$	
В выгоды потребителя от покупки товара по цене, ниже равновесной	
Г выгоды потребителя от приобретения товара по равновесной цене	
- Какое событие приведет к изменениям в спросе на школьные тетради, отличные от других?

А Начинается новый учебный год	
Б увеличилась численность студенческой молодежи	
В ожидается повышение цен на канцтовары	
Г цены на школьные тетради снизились на 10 %	
- Установите соответствие между причинами и соответствующими изменениями на рынке мебели из дерева.

1 Вошла в моду пластиковая мебель	А Возрос спрос на деревянную мебель
2 Уменьшились площади вырубки лесов	Б Спрос на деревянную мебель уменьшился
3 Выросли цены на пластиковую мебель	В Объем продаж деревянной мебели уменьшился при росте объема их предложения
4 Повысились цены на деревянную мебель	Г Выросло предложение деревянной мебели
	Д Уменьшилось предложение деревянной мебели



Вопросы и задания

1. Покажите схематически изменение равновесия на рынке яблок под влиянием указанных событий: 1) цены на бананы снизились на 20 %; 2) в текущем году наблюдался неурожай яблок; 3) врачи утверждают, что потребление яблок очень полезно при лечении многих заболеваний; 4) увеличилась заработная плата сельскохозяйственных рабочих; 5) цены на яблоки выросли на 20 %. Охарактеризуйте изменения спроса, предложения, равновесной цены и равновесного объема. Определите фактор, вызвавший эти изменения. 2. Функция спроса на определенный товар представлена уравнением $Q_D = 40 - 0,5P$, а функция предложения — $Q_S = 2P - 20$. Определите параметры рыночного равновесия. Рассчитайте размер дефицита или излишка товара, если на рынке централизованно установлена цена на уровне: 1) 22 грн; 2) 25 грн. Ситуацию изобразите графически. 3. Центральный банк страны осуществил эмиссию денег в размере 10 % от денежной массы, находящейся в обращении. За этот период объем производства снизился на 3 %. Как изменятся цены за это время в стране, если скорость обращения денежной единицы увеличилась на 2 %?

ТЕМА IV. РЫНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ И ДОХОДЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ



§11. Особенности рынка груга

Рыночные отношения связывают экономическую систему общества в единое целое. **Национальный рынок** — это совокупность социально-экономических отношений, возникающих в сфере обмена в результате купли-продажи товаров,

услуг, капитала, земли, рабочей силы.

Спецификой рынков факторных ресурсов является то, что на них формируются не только цены на эти ресурсы, а и доходы, поскольку цена, полученная от продажи ресурса, — это доход его собственника. Доходы представляют собой сумму денежных средств, полученных экономическими субъектами за определенный промежуток времени. Роль доходов определяется тем, что уровень потребления и развития субъектов хозяйственной деятельности прямо зависит от уровня доходов.

Каждый конкретный фактор производства дает свой конкретный вид дохода. Наемный труд работников приносит заработную плату, капитал (инвестиционные ресурсы) создает процент, земля — ренту, а предпринимательские способности — предпринимательский доход (прибыль).

Рынок труда, или рынок рабочей силы — это система социально-экономических отношений между его субъектами по купле-продаже труда наемных работников по ценам, формирующимся под влиянием соотношения спроса и предложения рабочей силы.

Субъектами рынка труда выступают работодатели и наемные работники. *Объектами рынка рабочей силы* являются качество труда и условия найма на работу. Рынок труда, как и любой другой, базируется на спросе и предложении.

Под спросом на рабочую силу следует понимать платежеспособную потребность частных фирм и государства в труде работников соответствующих профессий и квалификации. Как и на рынках других ресурсов, спрос на рабочую силу является производным от спроса на готовые товары и услуги, для производства которых необходима эта рабочая сила. Спрос на рынке труда зависит от производительности труда работников и осуществляется работодателем до тех пор, пока его затраты на приобретение рабочей силы (заработная плата) не будут превышать вклад работника в стоимость созданной продукции.

Под предложением рабочей силы следует понимать способность к разнообразному и качественному труду, который предлагает человек трудоспособного возраста.

Каждый человек в основном сам решает, сколько времени он хотел бы работать, а сколько — отдыхать. Дилемму «работа-досуг» отображает *кривая индивидуального предложения труда* (рис. 20, с. 66). Характерный наклон кривой труда иллюстрирует, что повышение заработной платы стимулирует работника к труду лишь до определенного момента. В течение этого периода досуг приносит в жертву высоким заработкам, накапливается усталость, действует так называемый «эффект замещения». При достижении высокого материального уровня человек начинает ценить свободное время и может позволить себе больше досуга, поэтому сокращает предложение своего труда и отказывается даже от повышения заработной платы, срабатывает «эффект дохода». Специфический вид кривой обусловлен также тем, что чем выше заработная плата, тем больше ответственность, тяжелее и вреднее условия труда, более редкие талант и способности.

Кривая же рыночного предложения труда имеет обычный вид, поскольку более высокие ставки заработной платы привле-

кут большее число рабочих. На предложение рабочей силы влияет общая численность населения, количество активного трудоспособного населения, половозрастная структура общества.

Таким образом, ситуацию на рынке труда можно изобразить графически (рис. 21).



Рис. 20. Индивидуальное предложение труда

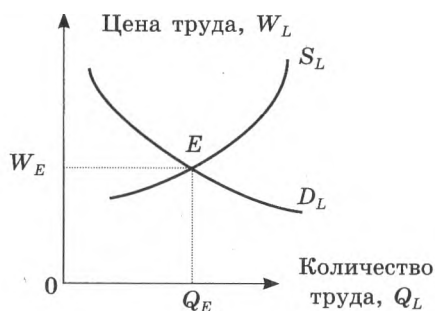


Рис. 21. Рынок труда

Пересечение кривых спроса и предложения означает равенство величины спроса и величины предложения труда и установление равновесия на рынке рабочей силы, а следовательно, и формирование равновесной цены труда или заработной платы (W_E) и количества нанятых работников (Q_E).

Заработная плата — вознаграждение, которое получает собственник рабочей силы в соответствии с количеством и качеством потраченного им труда в производстве. Различают две основные формы заработной платы: сдельную и повременную.

Сдельная — форма заработной платы, величина которой зависит от объемов произведенной продукции. При сдельной форме величина заработной платы рассчитывается как произведение расценки за единицу изделия и количество изделий.

Выделяют следующие системы сдельной заработной платы: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, сдельно-регрессивная, коллективная сдельная, аккордная.

Повременная заработная плата начисляется работникам в зависимости от квалификации и фактически отработанного времени. Она применяется для оплаты труда тех работников, выработку которых невозможно нормировать, в работе которых главное — соблюдение технологии производства и повышение качества продукции. Величина заработной платы рассчитывается как произведение повременной ставки и количества труда. Повременная оплата предусматривает простую повременную и повременно-премиальную системы.

Для последних десятилетий характерно более широкое применение повременной заработной платы и соответствующее сокращение сдельной в результате роста механизации и автоматизации производства. В Великобритании, США, Германии и Франции две трети промышленных рабочих получают повременную заработную плату.

Как и любой доход, заработная плата может быть номинальной и реальной. *Номинальная заработная плата* — сумма денег, которую получает собственник рабочей силы за определенный промежуток времени. *Реальная заработная плата* — количество товаров и услуг, которое может приобрести работник на свою номинальную заработную плату. Реальная заработная плата прямо зависит от величины номинальной заработной платы и обратно — от цен на товары и услуги.

Влияние на регулирование заработной платы осуществляют фирма, государство и профсоюзы. Предприятия и государство проводят нормирование труда. Государство устанавливает минимальную заработную плату, то есть законодательно фиксированный размер денежного эквивалента за простой, неквалифицированный труд, ниже которого не может осуществляться оплата за выполненную работником месячную, повременную норму труда или объем работ.

В современном обществе значительно возрастает роль профсоюзов, усилия которых направлены на повышение ставки заработной платы и противодействие снижению спроса на труд.

Размеры заработной платы отличаются не только в разных странах, а и в национальной экономике и даже в рамках одной профессии. *Дифференциация заработной платы* — это разница в уровнях оплаты труда работников под влиянием разных факторов.

Факторами дифференциации заработной платы являются отличия в квалификации и образовании, условиях труда, сложности выполняемых работ, количестве труда, индивидуальных результатах производства и деятельности предприятия в целом.

На размер заработной платы влияет состояние рынка труда (соотношение спроса и предложения, модели рынка труда — монополия, моносония и т. д.). На отклонение заработной платы от цены рыночного равновесия действуют также предпочтения одной группе работников в сравнении с другими (женский и детский труд, расизм и т. д.).

Одновременно на рыночную стоимость услуг рабочей силы оказывают влияние отдельные факторы и нерыночного характера, как, например, талант, а также наличие на рынке труда так называемых неконкурирующих групп — представителей разных профессиональных групп, отличающихся определенными при-

родными способностями, образованием и даже профессиональной непригодностью к определенному виду деятельности, слишком долгим переобучением и т. д. (например строители и врачи).



Учимся вместе

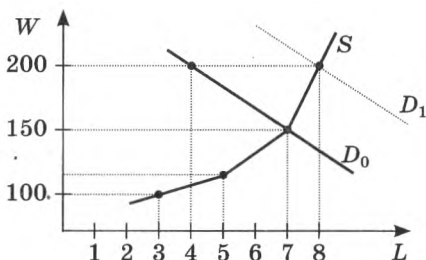
Известно, что спрос на каменщиков описывается функцией $L_D = 16 - 0,06W$, где W — дневная заработная плата. Среди каменщиков один согласен работать при условии выплаты ему не менее 200 грн в день, два каменщика готовы приступить к работе не меньше чем за 150 грн, трое — не меньше чем за 120 грн и еще двое — не меньше чем за 100 грн. Постройте кривые спроса и предложения на рынке каменщиков. Охарактеризуйте равновесие и его изменение в условиях активизации жилого строительства.

Решение. Кривая спроса носит линейный характер, следовательно, для ее построения достаточно найти координаты двух точек. Например, подставим в уравнение спроса заработную плату 200 и 150 грн. Если $W = 200$, то $L_D = 16 - 0,06 \cdot 200 = 4$. Если $W = 150$, то $L_D = 16 - 0,06 \cdot 150 = 7$.

С помощью этих данных можем построить кривую спроса.

Для построения кривой предложения каменщиков необходимо составить шкалу предложения. Начинаем с нижней границы. За 100 грн в день согласны работать три каменщика, если заработная плата будет составлять 120 грн, они также согласятся работать, и к ним присоединятся еще двое, то есть их станет пятеро. При условии выплаты рабочим 150 грн в день на работу согласятся предыдущие пятеро и еще двое, то есть их теперь будет семеро. За 200 грн в день охотно приступят к работе все восемь каменщиков. Таким образом, мы получили следующую шкалу предложения и строим график.

W	L
100	3
120	5
150	7
200	8

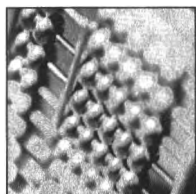


На данном рынке каменщиков установится равновесие при условии выплаты рабочим дневной заработной платы в 150 грн. При этом на работу будут наняты семеро каменщиков. Если активизируется жилое строительство, спрос на каменщиков возрастет, кривая спроса сдвинется вправо, например, в положение D_1 . Это будет означать повышение заработной платы и увеличение занятости рабочих.



Вопросы и задания

1. Обоснуйте специфику спроса и предложения на рынке труда. 2. Покажите схематически и объясните изменения на рынке труда кондитеров, если: 1) реальные доходы населения снизились; 2) производство кондитерских изделий в последние годы прибыльно; 3) профессия кондитера в последние годы стала привлекательной для молодежи; 4) заработная плата кондитеров выросла на 20 %. 3. Определите факторы, от которых зависит величина реальной заработной платы. 4. На рынке труда спрос на рабочую силу описывается уравнением $L_D = 200 - 4W$, а предложение — $L_S = 80 + 8W$ ■ Определите: 1) равновесную повременную ставку заработной платы; 2) количество нанятых на работу; 3) последствия установления государством минимальной повременной ставки заработной платы на уровне 15 ден. ед. Постройте соответствующие графики.



§ 12. Рынок земли и земельная рента

Еще одним специфическим рынком является **РЫНОК ЗЕМЛИ**. Земля — основной фактор производства в сельском хозяйстве, существенные особенности которого отражаются на его спросе и предложении. Земля — невозпроизводимый ресурс.

Количество земель, пригодных для производственных целей, практически является фиксированной величиной, а поэтому предложение земли не может быть увеличено даже при условии роста на нее цены. Это определяет кривую предложения земли как абсолютно неэластичную. Факторами, влияющими на предложение земли, являются плодородие и местоположение. Поскольку предложение земли абсолютно неэластично, то установление равновесия на рынке земли зависит лишь от спроса на нее.

Спрос на землю неоднороден. Он объединяет спрос на землю с целью производства сельскохозяйственной продукции (сельскохозяйственный спрос), а также несельскохозяйственный спрос, возникающий с целью добычи полезных ископаемых, жилой застройки, строительства промышленных объектов, магистралей и т. д. Ценой равновесия спроса и предложения земли и доходом является рента (рис. 22).

Рента — плата за использование ресурса, предложение которого жестко ограничено.

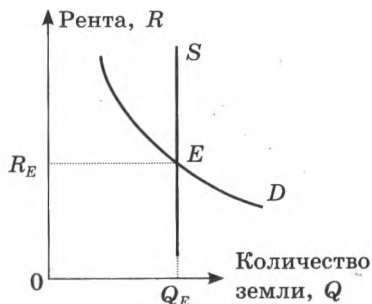


Рис. 22. Рынок земли

Ограниченность земли и ее невоспроизводимость способствуют возникновению двух видов монополии на землю: монополии на землю как на объект хозяйствования и монополии на землю как на объект собственности. А это, в свою очередь, является основой существования трех видов ренты: дифференциальной, абсолютной и монопольной.

Монополия на землю как на объект хозяйствования заключается в том, что каждый земельный участок находится в монопольном распоряжении определенного предпринимателя и не дает возможности хозяйственного использования другими экономическими субъектами. Это служит причиной образования *дифференциальной земельной ренты*. Различают дифференциальную земельную ренту I и дифференциальную земельную ренту II.

Дифференциальная рента I — доход, который получают собственники лучших и средних земель из-за отличий в плодородии и расположении земельных участков.

Дифференциальная рента II — доход, который возникает в результате искусственного повышения плодородия земли за счет дополнительных вложений капитала (внесение удобрений, использование прогрессивных технологий и т. д.).

Монополия на землю как на объект собственности препятствует свободному перетеканию капитала из промышленности в сельское хозяйство и не дает возможности сельскому хозяйству принимать участие в выравнивании индивидуальных норм прибыли в среднюю. Сельскохозяйственная продукция продается по цене, содержащей излишек над средней прибылью, что позволяет собственникам земли получать ее в форме абсолютной ренты.

Абсолютная рента — излишек общественной стоимости сельскохозяйственной продукции над ценой производства (затраты производства плюс средняя прибыль), который возникает в сельском хозяйстве независимо от качества возделываемых земельных участков.

Существует также *монопольная рента* — доход, образующийся на землях особого качества или в особых климатических условиях. Уникальность продукции (например особые сорта растений), ограниченность производства определенными землями или определенными природно-климатическими условиями дает возможность реализовать продукцию с этих земель по монопольно высоким ценам, которые являются источником монопольной ренты собственников особых земельных участков.

Практической формой существования земельной ренты служит арендная плата, взимаемая собственниками земли с арендаторов. Однако помимо ренты как платы за пользование землей, в аренд-

ную плату нередко входит процент на вложенный в землю капитал, а также амортизация этого капитала.

В условиях существования рыночных отношений землю можно не только сдавать в аренду, а и продавать. В отличие от других благ, земля — особый объект купли-продажи, по своему происхождению она является природным фактором производства, а не продуктом человеческого труда. А потому цена данного товара базируется не на стоимости, а на доходе, который земля приносит своему собственнику, — ренте. Цена земли прямо зависит от величины ренты и обратно — от ссудного процента. Собственник земли согласен продать землю за такую сумму, которая, будучи положенной в банк, принесла бы ему годовой доход в виде процента, не ниже того, который он получал бы в виде ренты.



Учимся вместе

Спрос на сельскохозяйственные угодья в данном регионе представлен функцией $Q_D = 5000 - 2R$, где R — рента в грн за 1 га. Известно, что общее количество земель данного региона составляет 5200 га, в том числе земли под производственными объектами — 1600 га, под жилыми сооружениями — 2500 га. Определите равновесную ренту на сельскохозяйственные угодья. Охарактеризуйте ситуацию, которая возникнет на данном рынке, если правительство установит фиксированную ренту на уровне 2200 грн за 1 га. Ситуацию изобразите графически. Определите цену 500 га земли при новых условиях, если норма ссудного процента — 20 %.

Решение. Равновесную ренту на сельскохозяйственные угодья определяем при условии тождественности величины спроса и величины предложения сельскохозяйственных земель.

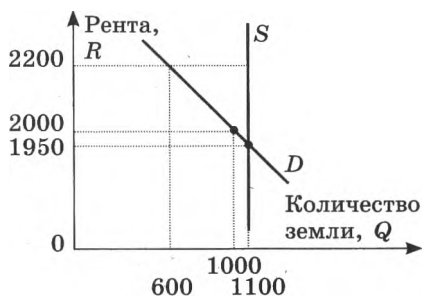
Величина предложения сельскохозяйственных земель составляет:

$5200 - 1600 - 2500 = 1100$ га. Поскольку $Q_D = Q_S$, то $5000 - 2R = 1100$. Отсюда $R = 1950$ грн. Ситуацию можем изобразить графически. Для построения

кривой спроса у нас есть уже одна точка — точка равновесия. Для определения координат второй точки под-

ставим в уравнение спроса любое значение ренты, например $R = 2000$, $Q_D = 5000 - 2 \cdot 2000 = 1000$. Предложение сельскохозяйственных угодий абсолютно неэластично, поэтому кривая предложения будет вертикальной линией при $Q = 1100$ га.

Если правительство установит фиксированную ренту на уровне 2200 грн за 1 га, то образуется излишек земель, поскольку $R_{\text{фикс}} > R_{\text{равн}}$. Величина



спроса на землю при данном уровне ренты равна $Q_D = 500 - 2 \cdot 2200 = 600$ га, а величина предложения — 1100 га. Поэтому величина излишка сельскохозяйственных земель при данных условиях составляет:
 $Q_S - Q_D = 1100 - 600 = 500$ га.

Поскольку $\text{Цена земли} = \frac{\text{Рента}}{\text{Норма ссудного процента}} \cdot 100\%$, то цена 500 га земли $= 500 \cdot \frac{200}{0,2} = 5\,500\,000$ ден. ед.



Вопросы и задания

1. Определите причины и условия существования разных видов ренты, заполнив таблицу.

Виды ренты	Причины возникновения	Условия возникновения
Дифференциальная земельная рента I		
Дифференциальная земельная рента II		
Абсолютная земельная рента		
Монопольная земельная рента		

2. Спрос на сельскохозяйственные угодья в данном регионе представлен функцией $Q_D = 400 - 2R$, где R — рента в гривнях за 1 га. В данном регионе пригодных земель для сельскохозяйственного производства — 800 га. Определите, какую фиксированную ренту за 1 га установило правительство, если на рынке возник дефицит сельскохозяйственных земель в размере 50 га.



§ 13. Специфика рынка капиталов и рынка денег

Поскольку капитал можно рассматривать с предметно-функциональной (физической) и денежной точки зрения, то и рынок капитала в зависимости от того, что является объектом взаимоотношений между покупателями и продавцами, характеризуется как рынок физического капитала и рынок капитала как кредитного ресурса.

Капитал как фактор производства рассматривается как инвестиционные товары (оборудование, сооружения, инструмент и т. д.), то есть то, что создается человеком и используется во многих актах производства. В данном случае рынок капитала вы-

студует составляющей рынка факторов производства, основными субъектами которого являются фирмы (предприятия) и домашние хозяйства.

Физический капитал может быть приобретен в собственность фирм или предоставляться им во временное пользование. Поэтому на рынке капитала в результате взаимодействия спроса и предложения установится равновесная цена в первом случае — как цена купли-продажи, а во втором — как цена использования в виде регулярных рентных платежей.

Капитал образуется за счет непотребленной части дохода, то есть сбережения. Это означает, что рынок капиталов рассматривается как рынок кредитных ресурсов. В отличие от денежного рынка, связанного с приобретением каких-либо товаров и краткосрочными банковскими операциями (сроком до одного года), рынок капиталов нацелен на приобретение средств производства и обслуживает среднесрочные и долгосрочные операции банков.

В данном случае возникают экономические отношения между владельцами временно свободных денежных средств и предпринимателями, которые стремятся реализовать свои инвестиционные проекты, но не имеют собственных средств. Эти отношения называются кредитными и формируются на принципах *возвратности, срочности и платности*. Именно благодаря кредитным отношениям происходит перераспределение денежных средств среди экономических субъектов, предприятий, отраслей, создаются условия для непрерывного общественного воспроизводства.

Источниками ссудного капитала (временно свободных денежных средств) могут быть:

- денежные средства предприятий, возникающие за счет амортизационных отчислений, нераспределенной прибыли в результате несовпадения срока оплаты затрат и срока получения доходов;
- денежные сбережения населения;
- временно свободные денежные средства государства.

Ценой на данном рынке выступает процент (r), то есть величина дохода, рассчитываемая за определенный промежуток времени (за год) в процентном отношении к величине используемого капитала (рис. 23, с. 74).

Очень близок к рынку капиталов рынок денег, механизм, благодаря которому в результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается равновесное значение количества денег и равновесная ставка процента.

Спрос на деньги со стороны различных экономических субъектов формируется благодаря выполнению деньгами функций

средства обращения и средства накопления. Этот общий спрос на деньги находится под влиянием трех факторов. Каждому субъекту необходимы деньги для оплаты разных товаров и услуг. Этот спрос называется *транзакционным*, или *спросом на деньги для сделок*. Он прямо зависит от количества товаров и услуг, производящихся в обществе. Каждый человек желает в любой момент иметь определенную сумму денег на крайний случай. Это так называемый *спрос на деньги по мотиву предусмотрительности*.

С другой стороны, люди могут сберегать свои средства не только в виде денежных депозитов в банках, а и в других активах (ценных бумагах, недвижимости и т. д.). Это так называемый *спекулятивный спрос*, или *спрос на деньги для финансовых активов*. Он обратно зависит от процентной ставки, поскольку чем ниже процентная ставка, тем выгоднее держать деньги не в банках в виде депозитов, а вложить их в другие финансовые активы.

Денежное предложение составляют наличные и безналичные деньги, формирующие денежную массу. Она контролируется центральным банком страны, поддерживается на установленном уровне для обеспечения их полноценности.

Ситуацию на рынке денег можно представить графиком (рис. 24).



Рис. 23. Рынок капитала



Рис. 24. Рынок денег

На рынке кредитных ресурсов формируется доход владельцев денежного капитала. *Ссудный процент* — плата, которую получает кредитор от заемщика за пользование одолженными деньгами.

Чаще всего ссудный процент рассматривают не в абсолютном значении, то есть в виде количества денег, а в относительном, как ставку или норму ссудного процента. *Норма ссудного процента* — это отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме капитала, предоставленного в заем, выраженное в процентах.

Поскольку предоставление кредита и его возвращение разорваны во времени, возникает проблема утраты деньгами их покупательной способности в связи с инфляционными процессами в экономике. Поэтому различают номинальную и реальную процентную ставку.

Номинальная ставка (i) — процентная ставка, выраженная по текущему курсу денежной единицы. *Реальная ставка* (r) — процентная ставка, скорректированная с учетом уровня инфляции, то есть выраженная в денежных единицах постоянной покупательной способности: $r = i - I_T$, где I_T — темпы инфляции.

Таким образом, реальная процентная ставка может быть не только нулевой (при условии равенства номинальной ставки и уровня инфляции), но и отрицательной, когда темпы инфляции превышают номинальную ставку процента.

На рынке кредитных ресурсов существуют определенные границы установления величины процентной ставки. Безусловно, владелец капитала не будет бесплатно отдавать свой капитал в заем, что и обуславливает существование нижнего предела величины процентной ставки. С другой же стороны, верхним пределом будет выступать размер нормы прибыли, поскольку предпринимателю не выгодно одалживать капитал, если полученную прибыль необходимо будет отдать в виде процента за кредит.

Как и на заработную плату, на ссудный процент действуют определенные факторы, приводящие к дифференциации процентной ставки.

Уровень процентной ставки за пользование кредитом зависит от уровня риска, срока предоставления кредита и его размеров, государственной политики налогообложения; от условий предоставления аналогичного вида кредита другими кредиторами на общегосударственном и региональном кредитных рынках и уровня кредитно-денежного регулирования экономики центральным банком.

Не следует забывать и о международных факторах, особенно о свободном передвижении капиталов из страны в страну, в первую очередь так называемых «горячих» денег, связанных с инфляционными процессами в странах-кредиторах.

Противоречия, возникающие у экономических субъектов в случае наличия научных и инвестиционных проектов и отсутствия свободных денег для их реализации, могут быть разрешимы специальными кредитными учреждениями — банками. *Банки* — учреждения, аккумулирующие (сосредотачивающие) временно свободные денежные средства с целью использования их для потребностей общественного воспроизводства.

Назначение банков заключается в обеспечении бесперебойного денежного обращения и обращения капитала, в предоставлении возможностей получения необходимого финансирования предприятиями, а также создания благоприятных условий для вложения средств с целью накопления сбережений. Банки мобилизуют и превращают в активно действующий капитал временно свободные средства, сбережения и доходы населения, осуществляют различные кредитные, посреднические, инвестиционные, доверительные и другие операции.

Банковская система выполняет: трансформационную функцию, суть которой состоит в том, что, мобилизуя свободные средства одних субъектов рынка и передавая их другим субъектам, банки могут менять сроки обращения денежных капиталов, их размеры и финансовые риски; функцию создания денег и регулирования денежной массы, суть которой состоит в том, что банковская система оперативно изменяет массу денег в обращении, увеличивая или уменьшая ее в зависимости от спроса на деньги и конкретной макроэкономической ситуации; функцию поддержания постоянства банковской деятельности и денежного рынка.



Учимся вместе

Спрос на деньги для сделок составляет 20 % стоимости общего выпуска товаров и услуг в стране. Предложение денег — 200 млрд долл. Спрос на деньги со стороны финансовых активов указан в таблице. Определите равновесную процентную ставку, если в стране произведено продукции на сумму 900 млрд долл. Рассчитайте реальную ставку процента, если цены возросли на 9 %.

Процентная ставка, %	Спрос на деньги со стороны финансовых активов, млрд долл.
14	10
13	15
12	20
11	25

Решение. Равновесная процентная ставка может быть определена при условии соответствия величины спроса на деньги и величины их предложения. Величина предложения денег задана в условии. Чтобы найти величину спроса на деньги, нужно рассчитать общий спрос на деньги при каждом уровне процентной ставки как сумму транзакционного и спекулятивного спроса. В таблице приведены данные о спекулятивном спросе. Рассчитываем величину транзакционного спроса: $0,2 \cdot 900 = 180$ млрд долл. Таким образом, получаем общий спрос на деньги:

Процентная ставка, %	Спрос на деньги со стороны финансовых активов, млрд долл.	Транзакционный спрос на деньги, млрд долл.	Общий спрос на деньги, млрд долл.
14	10	180	190
13	15	180	195
12	20	180	200
11	25	180	205

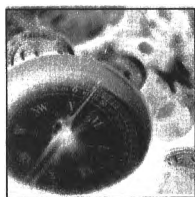
Как следует из таблицы, величина общего спроса на деньги равна величине их предложения (200 млрд долл.), когда ставка процента составляет 12 %. Это и есть равновесная процентная ставка. Поскольку

$$r = i - I_T, \text{ то } r = 12 \% - 9 \% = 3 \%$$



Вопросы и задания

1. Охарактеризуйте общие и отличительные черты рынка капитала и рынка денег. 2. Определите источники ссудного капитала. 3. Спекулятивный спрос на деньги описывается уравнением $M_D = 365 - 25i$, где i — ставка процента в процентах. Денежное предложение составляет 640 млрд грн. За год в стране произведены товары и услуг на сумму 4800 млрд грн. Денежная масса осуществляет на протяжении года восемь оборотов. Определите параметры равновесия на рынке денег. 4. Если номинальная норма ссудного процента — 12 %, а уровень инфляции — 8 %, то какова будет реальная норма ссудного процента?



§ 14. Рынок информации

Среди элементов национального рынка важное место занимает рынок информации — «рынок знаков», который в развитых странах по объему оборота опередил «рынок вещей» (сырья, потребительских товаров). Рынок информации — это

совокупность экономических отношений по сбору, обработке, систематизации информации и ее продаже конечному потребителю. Информация — это еще один специфический ресурс. От качества и объема информации зависит правильность принятого решения как в сфере производства, так и потребления. Ведь известно: «кто владеет информацией — тот владеет миром», «любая монополия начинается с монополии на информацию».

Информация давно уже стала товаром, обладающим социальными, качественно-количественными, стоимостными измерениями и характеристиками, имеющим своих производителей и потреби-

телей. С одной стороны, информация является продуктом интеллектуальной обработки огромного объема знаний, а с другой — основой для дальнейшего их использования с целью изготовления конкретного товара, осуществления конкретного производственного процесса и т. д. В зависимости от назначения информация принимает ту или иную форму (книга, статья, аналитическая справка, рекламный проспект, автоматизированная база данных и т. д.). Таким образом, информационный рынок — это рынок информационных продуктов и услуг, где действуют все обязательные атрибуты — законы спроса и предложения, жизненный цикл товара, цена и т. д.

Для формирования и регулирования национального информационного рынка в Украине необходимо решить ряд вопросов организационного и экономического плана. Среди организационных вопросов — обеспечение нормативно-законодательной базы, правовой защиты, структуризации по формам собственности, подчиненности производственным проектам информационных структур; развитие инфраструктуры. Экономические аспекты касаются формирования спроса и предложения, которые, в свою очередь, определяют жизненный цикл информации, цены на них и источники финансирования.

Информационный спрос обуславливает наличие совокупности характеристик информационных услуг (количество, качество, объем, вид и т. д.), необходимых потребителю в определенное время и при определенных обстоятельствах для решения поставленных задач.

Информационный ресурс является одним из основных механизмов превращения знаний в систему, влияющую на все сферы жизни. Общество имеет два вида нематериальных ресурсов: время, которое неустанно истекает, и знания, которые только накапливаются, никогда не исчезают навсегда и способны материализоваться. Соответственно, чем больший объем знаний приобретается и материализуется в единицу времени, тем выше темпы удовлетворения материальных и духовных потребностей людей и тем эффективнее используются эти ресурсы.

Для эффективного использования в сфере деятельности экономических субъектов информация должна быть подготовленной. Большой объем информационных ресурсов, содержащихся в национальных библиотечных научно-технических фондах — это лишь потенциальные ресурсы, а поэтому нужно провести довольно большую информационно-аналитическую работу по поиску, систематизации, обобщению информации, придать ей вид, удобный для решения конкретной задачи.

На рынке информации можно выделить три основных сектора:

Сектор деловой информации, охватывающий: биржевую и финансовую информацию (о котировке ценных бумаг, валютных курсах, учетных ставках, ценах, рынках товаров, капиталов, инвестиций), которая предоставляется биржами, специальными службами биржевой и финансовой информации, брокерскими компаниями, банками; экономическую и статистическую информацию (числовую, экономическую, демографическую, социальную), которую предоставляют государственные службы, а также компании, занятые исследованиями, разработками и консалтингом; коммерческую информацию (о компаниях, фирмах, корпорациях, направлениях их работы и продукции, ценах, финансовом состоянии, связях, сделках, руководителях и т. д.); деловые новости в сфере экономики и бизнеса, которые предоставляются специальными информационными службами.

Сектор информации для специалистов, охватывающий: профессиональную информацию — специальные данные и информацию для юристов, врачей, фармацевтов, преподавателей, инженеров и т. д.; научно-техническую информацию — документальную, библиографическую, реферативную, справочную, данные разных наук, отраслей производства и научной деятельности; первоисточники — организация доступа к источникам информации через библиотеки и специализированные службы, возможности приобретения первоисточников, получение их по межбанковскому абонементу в виде копий и в электронном виде.

Сектор массовой потребительской информации — новости, услуги на основе современных телекоммуникаций.

Наиболее распространенными на рынке информационной продукции Украины из-за их приемлемых цен и разветвленной системы распространения являются товары в печатной форме — справочники и деловая периодика. К недостаткам их работы относят невысокую оперативность справочников в результате длительного срока печати, отсутствие справочников по новым отраслям народного хозяйства: аудит, маркетинг, реклама и т. д. Вместе с тем почти всегда в таких случаях появляются электронные копии этих справочников.

Важным бизнес-инструментом является Интернет. Начиная с осени 1993 г. в компьютерных сетях, расположенных на территории СНГ, началось массовое ознакомление пользователей с электронными вариантами компьютерных изданий. Абоненты этой сети в Украине пользуются услугами таких информационно-справочных служб, как The Interactive Investor, ECHO, European Business Directory. Важным ресурсом Интернета является Word

Wide Web (WWW), в котором существуют серверы практически любой тематики. Чаще всего используются рубрики, касающиеся информации о деятельности компаний, продуктах и услугах, финансах и инвестициях и т. д.

Основными поставщиками электронной информации на рынке выступают центры-генераторы баз данных, центры-распределители информации на основе баз данных и информационные провайдеры.

Сдерживающими факторами в развитии бизнесового использования Интернета в Украине являются недостаточная компьютеризация предприятий и учреждений, низкое техническое качество телефонных линий, недостаточное количество современного коммуникационного оборудования, недостаточное развитие банковской системы, обеспечивающей прохождение платежей по системе кредитных карточек.



Вопросы и задания

1. Охарактеризуйте роль информации в современной общественной жизни и жизни отдельного человека.
2. Охарактеризуйте три основных сектора рынка информации.

ПРАКТИКУМ



Тестовые задания

1. Определите ошибочное утверждение.

А Трансакционный спрос обуславливает необходимость денег для оплаты различных товаров и услуг

Б наличные и безналичные деньги составляют денежное предложение

В спрос на капитал является понятием, тождественным спросу на деньги

Г деловая информация предоставляется биржами, брокерскими компаниями и банками

2. Среди перечисленных ситуаций найдите ту, которая влияет на рынок программистов не так, как остальные три.

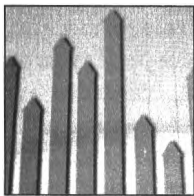
А На предприятиях широко используется компьютерная техника

Б фирмы охотно заключают соглашения с выпускниками школ, желающими получить высшее образование и впоследствии работать программистами

В количество студентов, обучающихся по этому профилю, ежегодно возрастает

Г профессия программистов — одна из наиболее востребованных и престижных в перечне объявлений «Требуются на работу» центра занятости

ТЕМА V. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



§ 15. Определяющие черты и виды предпринимательской деятельности. Функции предпринимателя

История предпринимательства начинается со средних веков. Уже тогда купцы, ремесленники, торговцы — это уже были предприниматели-новички. Предпринимательство зародилось еще в Киевской Руси в форме торговли и промыслов. Первыми предпринимателями в Украине можно считать мелких торговцев и купцов. Позднее, в XVII—XVIII вв. создается мануфактура, бурно развиваются горная, суконная, полотняная промышленность. В начале XX в. предпринимательство на территории Украины становится массовым явлением, развивается рынок рабочей силы, открываются акционерные банки крупные промышленные и торговые объединения. Однако при советской власти в 20—30-е гг. XX в. были национализированы все крупные предприятия и имущество предпринимателей, а государством не поощрялась свободная предпринимательская деятельность. Только в 90-е гг. XX в. с обретением Украиной государственной независимости были восстановлены в правах все формы собственности и предпринимательская деятельность сама по себе.

Что же мы подразумеваем под понятием «предпринимательство» и «предприниматель»? Эти понятия впервые употребил английский экономист конца XVII — начала XVIII в. Ричард Кантильон (1680—1734), по определению которого «предприниматель — это человек, который на свой страх и риск направлен на рыночный обмен с целью получения прибыли».

По мнению классиков экономической науки — Адама Смита (1723—1790) и Давида Рикардо (1772—1823), предприниматель как владелец капитала ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, компенсацией которого и является предпринимательская прибыль.

Позднее известный французский экономист конца XVIII — начала XIX в. Жан Батист Сей (1767—1832) дал оригинальное толкование сути предпринимателя: это экономический агент, который, комбинируя факторы производства, «перетягивает» ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в отрасли, где они могут дать наибольший результат (прибыль, доход).

Французский экономист Андре Маршалл (1907—1968) первым прибавил к трем факторам производства (земля, труд, капитал) четвертый фактор — организацию. С этого времени понятие пред-

принимательства расширяется, как и его функции. Значительный вклад в развитие теории предпринимательства сделал известный американский ученый Питер Друкер (1909—2005). На его взгляд, под предпринимателем понимают человека, который открывает свой собственный бизнес, создающий новый рынок, формирующий новых покупателей.

Для деятельности предпринимателей характерно, что все они привносят на рынок новые товары и услуги, открывают новые ресурсы или по-новому используют старые, способствуют развитию новых технологий, открывают новые рынки, а также реорганизуют существующие предприятия.

Предприниматель выполняет четыре функции, присущие именно этому виду деятельности: ресурсную, управленческую, инновационную, рискованную.

Ресурсная функция заключается в том, что предприниматель берет на себя инициативу объединения финансовых, производственных, информационных, интеллектуальных и других ресурсов в процессе производства товара или оказания услуги.

Управленческая функция предпринимателя заключается в принятии управленческих решений на всех стадиях производственной и сбытовой деятельности, осуществления организации, планирования, мотивации и контроля производства. Инновационная функция предусматривает освоение новой продукции, новых технологий и новых форм организации производства и труда, поиск новых рынков сбыта, новых средств удовлетворения потребностей потребителя, переход от традиционных к новым формам хозяйствования, не имеющим аналогов в хозяйственной деятельности.

Рискованная функция заключается в необходимости принятия решений, которые направлены на достижение успеха, но не гарантируют его из-за неопределенности и изменчивости экономической ситуации. Предприниматель рискует не только своей собственностью, вложенными средствами, но и своим трудом, временем, деловой репутацией.

Что отличает предпринимателя? Психология предпринимателей иная, чем у всех остальных людей. Предпринимателя выделяют три особенности, а именно: жажда независимости, повышенное стремление к достижению цели и склонность к риску.

Характер предпринимательской деятельности действительно предъявляет определенные требования к личности предпринимателя. Предприниматель должен иметь не только желание или склонность к предпринимательству, но и определенные деловые качества и черты характера, а именно: уверенность в себе, умение

рисковать, решительность и смелость, умение находить нестандартные решения, умение оценивать перспективность новых идей.

Многие полагают, что единственная цель предпринимателя — получение прибыли, но это не так. Известный американский экономист Йозеф Шумпетер (1883—1950) считал, что «предприниматель — это человек особого рода. Прибыль для него лишь символ успеха. Главное — ступить на неизведанный путь, далекий от традиционных решений». Исследования ученых-социологов также свидетельствуют, что первые места мотивов в деятельности предпринимателей заняли возможность действовать самостоятельно, желание проявить свои способности и заниматься любимым делом, и только потом — получение высокого дохода.

В предпринимательской деятельности сочетаются *частный и общественный интересы*. В первую очередь предприниматель реализует свой личный, частный интерес. Он организует свое дело таким образом, чтобы получить от него наибольшую выгоду. Возникает вопрос: не противоречит ли цель собственного обогащения предпринимателя общественным интересам? Такая ситуация не исключена.

Однако роль бизнеса не сводится только к зарабатыванию денег. Прибыль для предприятия — это как кислород для человека. Но если он будет думать только об этом, то порядочно потеряет. То есть бизнес должен иметь еще какую-то цель, кроме прибыли. Он не самоцель, а средство сделать что-то полезное для других. Предприниматели в современных условиях должны шире привлекаться к решению проблем, стоящих перед страной и миром, они должны быть более социально ответственными. Ответить на глобальные вызовы, в настоящее время возникшие перед человечеством, правительства стран не в состоянии без участия частного сектора.

Для примера приведем тот факт, что Билл Гейтс, основатель корпорации «Майкрософт», состояние которого оценивается в 57 млрд долл., решил оставить в наследство своим детям лишь приблизительно по 11 млн долл. Остальное он отдает на благотворительность и потребности корпорации. Фонд Р. Ахметова «Развитие Украины» поддерживает первый национальный интернет-портал Sirotsvny.net, где содержится доступная потенциальным родителям информация об украинских детях, нуждающихся в усыновлении.

Чтобы успешно осуществлять предпринимательскую деятельность, предпринимателю необходимо знать законодательство, регулирующее эту деятельность в той или иной стране. Самое полное определение сути предпринимательства в Украине представлено в Хозяйственном Кодексе: «предпринимательская деятельность (предпринимательство) — это непосредственная самостоятельная,

систематическая, на собственный риск деятельность по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг и занятию торговлей с целью получения прибыли».

Все многообразие предпринимательской деятельности можно классифицировать по различным признакам: по виду деятельности, формам собственности, организационно-правовым формам и т. д. Каждая из классификаций дает возможность проанализировать характерные признаки той или иной формы предпринимательской деятельности, ее преимущества и ограничения.

Так, по виду, или назначению, предпринимательскую деятельность можно поделить на производственную, коммерческую (торговую), финансовую (финансово-кредитную) и посредническую. Рассмотрим эти виды предпринимательства более подробно.

Производственное предпринимательство является процессом хозяйствования по изготовлению продукции, выполнению работ и предоставлению услуг. Поскольку производственное предпринимательство осуществляется в сфере материального производства, оно классифицируется в зависимости от отрасли хозяйственной деятельности на промышленное, строительное, сельскохозяйственное и др. Соответственно выделяют предпринимательство по подотраслям, например, в промышленности организуется предпринимательская деятельность в машиностроении, станкостроении и т. д.

Производственное предпринимательство с государственной точки зрения является определяющим, поскольку именно на этих предприятиях осуществляется изготовление продукции производственно-технического назначения и товаров массового потребления, необходимых для домашних хозяйств, фирм и государства в целом. Каждый из предпринимателей принимает решение относительно того, что производить, для кого производить и как производить. При этом они руководствуются собственными интересами — возможностью получения доходов. Примером производственного предпринимательства может служить Харьковский государственный авиационный завод, предприятие «Турбоатом» (Харьков), Днепропетровская мебельная фабрика «Прогресс», булочно-кондитерский комбинат «Киев-хлеб», молочная компания «Галичина» и т. д.

Коммерческое предпринимательство характеризуется в первую очередь тем, что основу этого вида предпринимательской деятельности составляют операции и сделки по купле-продаже, то есть по перепродаже товаров и услуг.

Коммерческая сделка становится целесообразной, если она обеспечивает чистую прибыль не менее 20 %, что обусловлено высоким уровнем риска, характерным для коммерции. Примеров

коммерческого предпринимательства можно привести множество, поскольку с ним мы сталкиваемся каждый день, покупая еду, лекарства, одежду и т. д.

Финансово-кредитное предпринимательство является особым видом коммерческого предпринимательства. Объектом купли-продажи в этом случае выступает очень специфический товар — деньги, иностранная валюта, ценные бумаги (акции и облигации).

В сущности, предприниматель имеет дело с продажей одних денег за другие в прямой или косвенной форме. Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуются специализированные организации: коммерческие банки, финансово-кредитные компании, фондовые, валютные биржи и т. д.

Финансовое предпринимательство осуществляется на следующих рынках: на рынке ценных бумаг, на рынке банковских услуг, на рынке страховых и других финансовых услуг. Финансовая сделка целесообразна, если при ее продолжительности менее года расчетная прибыль составляет как минимум 5 % объема сделки. Для более продолжительных сделок процент прибыли повышается до 10—15 %.

Посредническое предпринимательство — это предпринимательство, в котором предприниматель сам не делает и не продает товар, а выступает в роли посредника, который связывает людей, фирмы в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях. Они могут предоставлять также информационные, консультационные, маркетинговые услуги, а их агентами являются брокеры, маклеры и дилеры. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

Привлечение посредника в отношении между производителем и потребителем существенным образом сокращает срок оборотности капитала, то есть повышает прибыльность производства. Посредническая деятельность ведет к насыщению товарных рынков до объективно необходимых размеров и функционированию непосредственных товаропроизводителей в соответствии с интересами конечных потребителей (поскольку посредник специализируется главным образом на изучении потребительского спроса и заказе или приобретении только той продукции, потребительский интерес к которой он уже выявил. В целом доля различных видов предпринимательства в Украине в 2009 г. в общем объеме реализованной продукции (работ, услуг) составила: производственное предпринимательство — 36,92 %, коммерческое — 51,74 %, финансовое — 4,22 % и посредническое — 7,12 %.

Для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-

исследовательской, торговой и другой предпринимательской деятельности создается предприятие.

Предприятие является юридическим лицом, владеет отдельным имуществом, имеет самостоятельный баланс, счета в банковских учреждениях, печать с названием предприятия и идентификационным кодом.

Материальную основу предприятия составляет собственность. Собственник имеет право использовать принадлежащее ему имущество (сооружения, средства производства, выпущенную продукцию, транспортные средства, денежные средства, ценные бумаги и т. д.) для осуществления предпринимательской деятельности. При этом всем собственникам государство обеспечивает равные условия осуществления предпринимательской деятельности.

В зависимости от форм собственности в Украине могут действовать предприятия следующих видов:

Частное предприятие действует на основе частной собственности одного или нескольких граждан Украины и его (их) труда или с использованием наемного труда.

Предприятие коллективной собственности действует на основе коллективной собственности. К ним относятся: производственные и другие кооперативы, предприятия потребительской кооперации, все общества (общества с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерные общества), общественные и религиозные организации, другие предприятия, предусмотренные законом.

Государственное предприятие действует на основе государственной собственности и выпускает товары и услуги, необходимые для развития национальной экономики.

Государственные предприятия образуются органом государственной власти. Они действуют как государственные коммерческие предприятия (созданы с целью получения прибыли) или как казенные предприятия. Государственным коммерческим предприятием является, например, производственное объединение «Южный машиностроительный завод им. А. М. Макарова» (Днепропетровск).

Кроме того, предприятия могут действовать *на основе смешанной формы собственности* на базе объединения имущества разных форм собственности: частной, коллективной и государственной.

Особое место среди предприятий, основанных на смешанной форме собственности, принадлежит предприятиям с иностранными инвестициями и иностранным предприятиям. В случае, если в уставном фонде предприятия иностранная инвестиция составляет не менее 10 %, оно считается *предприятием с иностранными*

инвестициями, а если 100 % — то иностранным предприятием. То есть иностранным предприятием является предприятие, действующее исключительно на основе собственности иностранцев или иностранных юридических лиц, или это действующее предприятие, приобретенное полностью в собственность иностранцами.

Сегодня государственные предпринимательства еще играют ведущую роль в экономике, однако с проведением разгосударствления и приватизации, развитием рыночной инфраструктуры должны укрепиться негосударственные секторы экономики и сократиться доля государственного предпринимательства.

Предприятия можно классифицировать также и по размеру, который зависит от специфики отраслей и их технологических особенностей. Существуют отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются крупные предприятия, а, наоборот, предпочтение отдают малым предприятиям. Таким образом, существование разных по размеру предприятий объективно обусловлено экономическими процессами рыночной экономики.

Как свидетельствует мировой опыт, основным критерием деления предприятий на крупные, малые и средние является количество работников, занятых на предприятии за отчетный период (год), размер уставного капитала, объем активов, объем оборота (прибыли, дохода) и т. д. В странах Европейского сообщества к малым предприятиям относят предприятия, не превышающие следующие показатели: количество занятых работников до 50 человек; годовой оборот менее 4 млн экю; сумма баланса менее 2 млн экю. К средним предприятиям относят предприятия, в своей деятельности не превышающие следующие показатели: количество занятых работников от 50 до 250 человек; годовой оборот менее 16 млн экю; сумма баланса менее 8 млн экю.

Согласно законодательству Украины, малыми (независимо от формы собственности) считаются предприятия, на которых число работающих за отчетный год не превышает 50 человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период — не более 70 млн грн.

Крупными считаются предприятия, на которых среднеучетное число работающих за отчетный год превышает 250 человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период — свыше 100 млн грн.

Роль малых, средних и крупных предприятий в общем объеме выпуска продукции в Украине, количестве наемных работников представлены в табл. 6.

Табл. 6. Основные показатели деятельности предприятий — субъектов хозяйствования в Украине по размерам в 2009 г.*

Показатели Предприятия	Крупные	Средние	Малые
Доля числа предприятий соответствующего размера в общем количестве, %	0,5	5,8	93,7
Число наемных работников, в % к общему количеству наемных работников	40,0	34,7	25,3
Объем реализованной продукции, в % к общему объему реализованной продукции	45,6	37,7	16,7

Мировой опыт и практика хозяйствования свидетельствуют, что в структуре современной смешанной экономики сосуществуют и органически взаимодополняются малый, средний и крупный бизнес. Но в отличие от двух последних малый бизнес является исходным, наиболее многочисленным, а потому и самым распространенным сектором экономики. Отличия между этими тремя видами бизнеса обусловлены разным уровнем общественного разделения труда, характером специализации и обобществления производства, а также выбором технологического типа производственного процесса.

Малый бизнес — это самостоятельная, систематическая хозяйственная деятельность малых предприятий любой формы собственности, которая осуществляется на собственный риск с целью получения прибыли. Практически это любая деятельность (производственная, коммерческая, финансовая, страховая и т. д.) указанных субъектов хозяйствования, направленная на реализацию собственного экономического интереса.

Предприятия малого бизнеса имеют право перейти на упрощенную систему налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности (на выбор субъекта малого предпринимательства), предусматривающую: замену уплаты установленных законодательством налогов и сборов (обязательных платежей) уплатой единого налога и применение упрощенной формы ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Роль и место малого бизнеса в национальной экономике лучше всего проявляется в *присущих ему функциях*. Рассматривая функции малого бизнеса в стабильной рыночной экономике, следует подчеркнуть некоторые факты.

* Источник: Госкомстат Украины, 20.10.2010.

Во-первых, неоценимым является вклад малого бизнеса в дело формирования конкурентной среды. *Во-вторых*, малый бизнес, оперативно реагируя на изменения конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. *В-третьих*, в рыночной экономике велико значение малого бизнеса в осуществлении прорыва в ряде важных направлений НТП, в первую очередь в сфере электроники, кибернетики, информатики. Например, в США на сектор малого бизнеса приходится около 50 % научно-технических разработок. *В-четвертых*, малый бизнес делает весомый вклад в решение проблемы занятости. Он создает новые рабочие места и поглощает избыточную рабочую силу во время циклических спадов и структурных сдвигов экономики. *В-пятых*, важная функция малого бизнеса заключается в смягчении социальной напряженности, в формировании среднего класса, содействии социально-политической стабильности общества.

Следовательно, возрождение и развитие малого бизнеса в Украине крайне необходимы. Становление большого количества субъектов малого бизнеса имеет, несомненно, положительное значение для национальной экономики, которая в значительной степени обуславливает создание современной социально направленной рыночной экономики.

Особое место в развитии экономики Украины занимает развитие предпринимательства на селе и особенно *фермерских хозяйств*, главной целью создания которых является увеличение объемов продовольственных фондов государства и повышение благополучия семей крестьян на основе их участия в предпринимательской деятельности. Согласно действующему законодательству, фермерское хозяйство является формой предпринимательской деятельности граждан с созданием юридического лица, пожелавших производить товарную сельскохозяйственную продукцию, заниматься ее переработкой и реализацией с целью получения прибыли на земельных участках, предоставленных им для ведения фермерского хозяйства.

В состав имущества фермерского хозяйства входят: здания и сооружения, материальные ценности, ценные бумаги, произведенная в хозяйстве продукция, полученные доходы, права на пользование землей, водой, зданиями, сооружениями, а также другое имущество и имущественные права.

Фермерское хозяйство имеет право быть основателем или членом ассоциаций, корпораций, консорциумов, отраслевых и территориальных объединений, кооперативов, совместных предприятий. Это право значительно расширяет производственные и финансовые возможности хозяйства. Так, в Швеции через кооперативы

реализуется 98 % молока, произведенного фермерскими хозяйствами, 80 % мяса птицы и животных, более 80 % зерна, 75 % яиц, обеспечивается до 60 % поставки средств производства.

Учимся вместе

Определите, правильно ли утверждение: «Понятия „предприниматель” и „менеджер” — это синонимы».

Ответ. Действительно, нередко эти понятия совпадают, поскольку на деле предприниматели-новаторы выполняют в начале своего дела и функцию менеджеров. Кроме того, немало менеджеров стали собственниками или соучредителями управляемых ими предприятий. Но в целом это утверждение не является корректным (правильным), ведь один из них — собственник, а другой — управленец, в функции которого входит внесение организации и порядка в действие предприятия.

? Вопросы и задания

1. Какие функции выполняют предприниматели? Какие профессиональные качества присущи современному предпринимателю? 2. Подготовьтесь к выступлению «Портрет предпринимателя» (на примере из вашего села, города, района, области). 3. Какие виды и формы предпринимательской деятельности вы знаете? 4. Почему производственное предприятие причисляют к ведущему виду предпринимательства? Дайте обоснованный ответ. 5. Подготовьте краткие доклады о деятельности предприятий в Украине, относящихся ко всем видам предпринимательства, б. В чем заключается роль малого бизнеса в современной экономике? Какие преимущества имеет малый бизнес? 7. Насколько перспективным, на ваш взгляд, является развитие фермерства и фермерских кооперативов в Украине?



§ 16. Издержки, доходы и прибыль предприятия

Каждое предприятие в ходе своей деятельности должно решать ряд задач. Что производить (какие товары, услуги) и в каком количестве? По какой технологии? Как организовать свое производство? Как производить и продавать продукцию, чтобы не только покрывать затраты на ее производство, но еще и получать прибыль? Чтобы ответить на эти вопросы, следует в первую очередь проанализировать, какие издержки и в каком объеме несет предприятие в ходе производства продукции.

Для предприятия экономические издержки — это те выплаты, которые фирма должна осуществить поставщикам необходимых ресурсов, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах.

Экономические издержки делятся на явные и неявные.

Явные (внешние) издержки — это оплата внешним поставщикам за ресурсы, не принадлежащие собственникам данной фирмы. Примерами явных издержек служат издержки на сырье, материалы, наем работников, амортизацию оборудования или погашение займов. Естественно, что эти выплаты осуществляются в денежной форме, поэтому явные, или внешние, экономические издержки еще называются бухгалтерскими издержками.

Неявные (внутренние) издержки — это издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс фирмы. «Девиз» этой категории издержек: «Я за это не плачу, но я это теряю». Неявные издержки по своему содержанию отображают денежную оценку упущенных возможностей предпринимателя использовать собственные ресурсы (труд, собственное помещение, деньги) при лучшем альтернативном их использовании. Именно поэтому альтернативные неявные издержки, возмещенные в результате реализации продукции данного предприятия, образуют нормальную прибыль предприятия. *Нормальная прибыль* — это уровень прибыли, побуждающей собственника бизнеса оставить свои ресурсы в их нынешнем способе использования. Таким образом, неявные (внутренние) издержки — это плата за собственные ресурсы, необходимая для того, чтобы привлечь и удержать их в данном виде деятельности (варианте использования).

Следует также уточнить разные понятия дохода. **Общий доход от реализации продукции (TR)** — это выручка, которую получает предприниматель от реализации продукции.

$TR = P \cdot Q$, где TR — общий доход; P — цена, по которой была продана продукция; Q — количество реализованной продукции.

Предельный доход (MR) — это дополнительный доход, который был получен от продажи дополнительной единицы продукции.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}. \text{ То есть: } MR_1 = \frac{TR_1 - TR_0}{Q_1 - Q_0} \text{ или } MR_9 = \frac{TR_9 - TR_8}{Q_9 - Q_8},$$

где TR_0 — это доход (выручка), который получил предприниматель при реализации Q_0 продукции по цене P_0 ; TR_1 — это доход (выручка), который предприниматель получил при реализации Q_1 продукции по цене P_1 .

Эти виды издержек и доходов обуславливают разные подходы к определению прибыли, которую в наиболее обобщенном виде

рассматривают как превышение доводов над издержками. Поэтому следует различать бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль — это разница между общим доходом и явными издержками.

Экономическая прибыль определяется как разница между общим доходом и суммой явных и неявных издержек.

Другими словами, бухгалтерская прибыль — это прибыль предприятия до вычитания издержек, связанных с использованием собственных ресурсов предприятия, а экономическая прибыль равна разнице бухгалтерской прибыли и неявных (внутренних) издержек предпринимателя. *Экономическая прибыль* — это доход сверх нормальной прибыли, необходимый для сохранения заинтересованности предпринимателя в определенном виде деятельности. Поэтому расчет экономической прибыли позволяет ответить на вопрос: правильным ли было принятое предпринимателем решение начать собственный бизнес?

Поскольку в краткосрочном периоде на предприятии возможно лишь изменение трудовых ресурсов, материалов и сырья, то это означает, что все издержки в данном периоде можно разделить на постоянные и переменные.

Постоянные издержки (FC) — это издержки предприятия, не связанные с объемом производства продукции. Они остаются неизменными при изменении объемов производства. Более того, они существуют и тогда, когда предприятие не выпускает ни одной единицы продукции. Избежать постоянных издержек в краткосрочном периоде невозможно. В состав постоянных издержек входят, например, зарплата административного персонала, арендная плата помещения, рентные платежи, страховые взносы, издержки на охрану, неявные издержки.

Переменные издержки (VC) — это издержки предприятия, которые прямо зависят от изменения объема выпускаемой продукции (чем больше объем производства, тем больше их размер, и наоборот). К ним относятся расходы на выплату заработной платы рабочим, затраты на сырье, материалы, транспортные услуги и т. д. Однако заметьте, что прирост переменных издержек с ростом объема выпуска продукции на одну единицу происходит на разную величину, что обусловлено действием закона убывающей отдачи.

Общие издержки (TC) — это сумма постоянных и переменных издержек при каждом объеме производства, то есть: $TC = FC + VC$. При нулевом объеме выпуска продукции общие издержки равны постоянным издержкам (см. табл. 7, с. 94).

Кроме того, следует различать средние постоянные издержки, средние переменные издержки и средние общие издержки. *Средние постоянные издержки (AFC)* при любом объеме продукции определяются как отношение постоянных издержек к объему выпуска продукции, то есть: $AFC = \frac{FC}{Q}$. *Средние переменные издержки (AVC)* при любом объеме продукции определяются как отношение переменных издержек к объему выпуска продукции, то есть: $AVC = \frac{VC}{Q}$. *Средние общие издержки (ATC)* при любом объеме продукции определяются как отношение общих издержек к объему произведенной продукции, то есть: $ATC = \frac{TC}{Q}$ или $ATC = AFC + AVC$. В табл. 7 представлен пример динамики изменения издержек предприятия в краткосрочном периоде.

Табл. 7. Издержки предприятия в краткосрочном периоде

Q	FC	VC	TC = FC + VC	$AFC = \frac{FC}{Q}$	$AVC = \frac{VC}{Q}$	ATC = AFC + AVC	$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$
0	52	0	52	—	—	—	—
1	52	48	100	52	48	100	48
2	52	86	138	26	43	69	38
3	52	120	172	17,33	40	57,33	34
4	52	148	200	13,0	37	50,00	28
5	52	176	228	10,40	37,20	45,60	28
6	52	204	256	8,67	34	42,67	28
7	52	234	286	7,43	33,43	40,86	30
8	52	274	326	6,50	34,25	40,75	40
9	52	318	370	5,78	35,33	41,11	44
10	52	372	424	5,20	37,20	42,40	54

Данные о средних общих издержках очень важны для предпринимателя, поскольку он имеет возможность сравнить их уровень с уровнем рыночных цен. Если цена выше средних общих издержек ($P > ATC$), то предприниматель получает экономическую и нормальную прибыль. Если цена и средние общие издержки равнозначны ($P = ATC$), то фирма получает лишь нормальную прибыль как часть затрат. А если цена ниже, чем средние общие издержки, то предприниматель несет убытки.

В современной экономической науке применяют еще один очень важный показатель — предельные издержки. Предельные издержки (MC) — это дополнительные издержки предприятия, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции. Таким образом, предельные издержки показывают, в какую сумму обходится

предприятию рост объема производства на 1 единицу. $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$.
 То есть $MC_1 = \frac{TC_1 - TC_0}{Q_1 - Q_0}$ или $MC_6 = \frac{TC_6 - TC_5}{Q_6 - Q_5} = \frac{256 - 228}{6 - 5} = 28$, где TC — общие издержки при производстве продукции в количестве Q_1 ; TC_0 — общие издержки при производстве продукции в количестве Q_0 .



Учимся вместе

Предприниматель Б. Федорчук для собственного бизнеса нанимает четырех рабочих, выплачивая им по 2400 грн зарплаты в месяц. За аренду помещения он платит 1600 грн в месяц, еще 1500 грн в год составляют страховые платежи, а на сырье и материалы он тратит 300 000 грн в год. У Федорчука была возможность эти 300 000 грн положить на депозит в банк и получать 7 % дохода в год, а также работать в акционерном обществе и получать 4300 грн в месяц. Годовая выручка составляет 525 000 грн. Определите, правильным ли было решение Федорчука заняться предпринимательской деятельностью.

Решение. 1) Все явные издержки предпринимателя равны сумме издержек на оплату труда, аренду, страховые взносы и закупку сырья и материалов. А именно: Явные издержки = $(2400 \text{ грн} \cdot 4 \text{ чел.} \cdot 12 \text{ мес.}) + (1600 \text{ грн} \cdot 12 \text{ мес.}) + 1500 \text{ грн} + 300\,000 \text{ грн} = 435\,900 \text{ грн}$.

2) Бухгалтерская прибыль = Общий доход - Явные издержки = $525\,000 - 435\,900 = 89\,100 \text{ грн}$. Но получение бухгалтерской прибыли еще не отвечает на поставленный вопрос, поскольку Федорчук мог получать как заработную плату, работая в акционерном обществе, так и доход от депозита в банке. Поэтому следует просчитать неявные издержки Федорчука и сравнить их с полученной бухгалтерской прибылью.

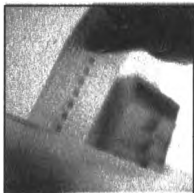
3) Неявные издержки = $(4300 \text{ грн} \cdot 12 \text{ мес.}) + (300\,000 \cdot 0,07) = 72\,600 \text{ грн}$.

4) Экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль - Неявные издержки = 89 100 - 72 600 = 16 500 грн.

Ответ. Федорчук принял правильное решение заняться предпринимательской деятельностью, поскольку он получает экономическую прибыль в размере 16 500 грн.

? Вопросы и задания

1. Какие издержки предприятия относятся к явным, а какие — к неявным? 2. Чем отличаются экономическая и бухгалтерская прибыль? 3. Объясните содержание нормальной прибыли предпринимателя. 4. Перечислите виды общих и средних издержек предприятия, приведите формулы для их расчета и графически проиллюстрируйте их по данным таблицы. 5. Правильно ли утверждение, что предельные издержки — это прирост переменных издержек в случае увеличения объема выпуска продукции на одну единицу? Свой ответ обоснуйте математически.



§ 17. Способы достижения цели предпринимательской деятельности — максимизации прибыли

Деятельность предприятия определяется особенностями производственных ресурсов и их использованием в определенной комбинации, уровнем примененной технологии и организации производства, особенностями спроса на продукцию фирмы, ценами на необходимые ресурсы. Менеджеры предприятия имеют возможность технологически организовать производство, определить и рассчитать все издержки, необходимые для производства определенного объема продукции. Но как достичь того объема производства, который приносил бы максимальную прибыль или минимальные убытки? Существует два способа ответа на этот вопрос. Один основан на сравнении общего дохода (TR) с общими издержками (TC), а второй — на сравнении предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

1. Определение объема производства методом сравнения общего дохода (TR) и общих издержек (TC).

Предположим, что фирма, которая работает в условиях совершенной конкуренции и может реализовать свою продукцию на рынке по цене, например, 50 грн за единицу, рассчитала возможный объем производства и издержки по приведенным в этой теме

формулам. Экономические показатели деятельности предприятия отображены в 3 и 4 колонках табл. 8.

Анализируя данные табл. 8, можно сделать выводы, что если рыночная цена будет равна 50 грн, то:

- предприятие будет нести убытки при объемах производства до 4 тыс. или более 12 тыс. ед.;
- объемы производства 4 тыс. и 12 тыс. — безубыточные, то есть предприятие общим доходом будет только покрывать все общие издержки;
- объемы производства в пределах от 4 тыс. до 12 тыс. ед. делают прибыльной деятельность фирмы;
 - только объем производства в 9 тыс. ед. принесет предприятию максимальную прибыль в 80 тыс. грн.

Табл. 8. Доход, издержки и прибыль предприятия при разных рыночных ценах

Q	TC	При рыночной цене 50 грн		При рыночной цене 34 грн		При рыночной цене 25 грн	
		$TR = P \cdot Q$	$\pi = TR - TC$	$TR = P \cdot Q$	$\pi = TR - TC$	$TR = P \cdot Q$	$\pi = TR - TC$
1	2	3	4	5	6	7	8
0	52	0	-52	0	-52 _{min}	0	-52
1	100	50	-50	34	-66	25	-75
2	138	100	-38	68	-70	50	-88
3	172	150	-22	102	-70	75	-97
4	200	200	0	136	-64	100	-100
5	228	250	22	170	-58	125	-103
6	256	300	44	204	-52	150	-106
7	286	350	64	238	-48 _{min}	175	-111
8	326	400	74	272	-54	200	-126
9	370	450	80 _{max}	306	-64	225	-145
10	424	500	76	340	-84	250	-174
11	492	550	58	374	-118	275	-217
12	600	600	0	408	-192	300	-300
13	720	650	-70	442	-278	325	-395

Таким образом, если рыночная цена составляет 50 грн за единицу, фирме следует выбрать именно объем производства в 9 тыс. единиц продукции, поскольку он принесет предприятию максимальную прибыль. Случай, когда фирма имеет разные объемы производства, приносящие прибыль, и должна определить, какой объем принесет им максимум прибыли, называется *случаем максимизации прибыли*.

Однако с чем столкнется предприятие при условии, если рыночная цена снизится до уровня 34 грн или до 25 грн? Фирма будет нести те же издержки, но снизится общий доход, поскольку будет рассчитан по новым, более низким ценам (расчеты приведены в таблице). Обратите внимание, что по этим более низким ценам предприятие при всех объемах производства будет нести только убытки.

Но при рыночной цене в 34 грн существует объем производства (7 тыс. ед.), при котором убытки меньше (48 тыс. грн), чем при закрытии фирмы (52 тыс. грн). Таким образом, руководство предприятия должно принять решение работать в этих неблагоприятных условиях и производить тот объем продукции, при котором убытки минимальны ($TC - TR = \min$). Этот случай управленческого решения носит название *случая минимизации убытков*.

При рыночной цене в 25 грн убытки предприятия по всем объемам производства больше, чем при закрытии фирмы (52 тыс. грн). Поэтому руководство должно принять решение о проведении процедуры банкротства и закрытия предприятия. Этот случай управленческого решения носит название *случая закрытия предприятия*.

2. Определение объема производства методом сравнения предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

Теперь рассмотрим другой подход к определению объема производства, который приносил бы максимальную прибыль или минимальные убытки предприятию, сравнив предельный доход с предельными издержками.

Сравнив дополнительный доход (MR) от реализации каждой единицы продукта с дополнительными издержками (MC), связанными с выпуском этой же единицы, тем самым мы сможем определить: получаем мы прибыль или убытки. Поэтому, если при увеличении объема производства предельный доход превышает предельные издержки (то есть $MR > MC$), то следует продолжать наращивать объемы производства продукции, поскольку мы получаем прибыль. А если предельные издержки начинают

превышать предельный доход (то есть $MR < MC$), то мы уже начинаем нести убытки, и следует прекратить дальнейшее увеличение объема производства.

Поэтому существует «золотое правило бизнеса»: предприятие максимизирует прибыли или минимизирует убытки при таком объеме производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам, то есть: $MR = MC$. Поскольку в условиях совершенной конкуренции $MR = P$, тогда это правило будет иметь вид: $P = MC$.

Вернемся к нашему примеру (необходимые расчеты экономических показателей приведены в табл. 9).

Табл. 9. Предельный доход и предельные издержки предприятия

Q	MC	Рыночная цена = 50 грн		Рыночная цена = 34 грн		Рыночная цена = 25 грн	
		$MR_1 = P_1$	MR_1 и MC	$MR_2 = P_2$	MR_2 и MC	$MR_3 = P_3$	MR_3 и MC
1	48	50	$MR > MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$
2	38	50	$MR > MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$
3	34	50	$MR > MC$	34	$MR = MC$	25	$MR < MC$
4	28	50	$MR > MC$	34	$MR > MC$	25	$MR < MC$
5	28	50	$MR > MC$	34	$MR > MC$	25	$MR < MC$
6	28	50	$MR > MC$	34	$MR > MC$	25	$MR < MC$
7	30	50	$MR > MC$	34	$MR > MC$	25	$MR < MC$
8	40	50	$MR > MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$
9	44	50	$MR > MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$
10	54	50	$MR < MC$	34	$MR < MC$	25	$MR < MC$

Пусть рыночная цена на рынке равна 50 грн. Должна ли фирма производить первую единицу продукта? Да, поскольку дополнительный доход (выручка) от ее реализации (50 грн) превышает дополнительные издержки (48 грн). Так же сравниваются предельный доход и предельные издержки, связанные с производством каждой последующей единицы. Мы убеждаемся, что следует производить и девятую единицу продукта. Но уже издержки,

связанные с выпуском десятой единицы ($MC_{10} = 54$ грн), превышают предельный доход ($MR = 50$ грн). Таким образом, выпуская десятую единицу, фирма уменьшит сумму полученной прибыли, состоящую из превышений предельного дохода над предельными издержками от выпуска каждой предыдущей единицы продукта. Отсюда можно сделать вывод, что оптимальный объем выпуска продукции этой фирмой составляет 9 тыс. ед. Этот объем ($Q = 9$ тыс. ед.) является объемом, при котором предприятие *максимизирует прибыль*.

Если рыночная цена упадет до уровня 34 грн, то применяя «золотое правило бизнеса», мы также можем определить объем производства (7 тыс. ед.), при котором предельный доход больше, чем предельные издержки, а затем ситуация отрицательно меняется. Поэтому предприятию, чтобы *минимизировать убытки*, следует производить именно этот объем производства.

Если же цена упадет до 25 грн, то не существует такого объема, при котором $MR - MC$, поскольку предельные издержки по всем объемам производства превышают предельный доход. Поэтому в этих условиях *предприятие должно прекратить свою деятельность*.

Таким образом, оба метода определения объема производства, который максимизирует прибыль фирмы или минимизирует убытки предприятия, приносят один и тот же результат. Их можно применять к фирмам, функционирующим в условиях любой структуры рынка (рынок совершенной конкуренции, олигополии, монополии, монополистической конкуренции). Каждая фирма выбирает для себя наиболее удобный способ, однако предпочтительнее второй способ, предоставляющий предпринимателям больше информации для принятия решений.

Следует также отметить, что степень прибыльности функционирования и общую финансовую оценку деятельности предприятия можно определить по показателю рентабельности.

Рентабельность — это качественный стоимостный показатель, характеризующий уровень отдачи издержек или степень использования имеющихся ресурсов в процессе производства и реализации товаров, работ или услуг.

В экономическом анализе используются разные показатели рентабельности. Одни из них определяют прибыльность предприятий в соотношении к вложенным финансовым ресурсам — это *ресурсные показатели рентабельности*. Другие показатели определяют прибыльность предприятия в соотношении к текущим издержкам на производство продукции — это *затратные показатели рентабельности*.

Основным показателем рентабельности предприятия является рентабельность капитала (R_D), который рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции (π) ко всему вложенному собственному и ссудному капиталу (K), то есть: $R_D = \frac{\pi}{K}$.

В отличие от ресурсных показателей, рентабельность текущих издержек предприятия (R_n) характеризует выгодность для предприятия производства продукции и отдельных ее видов и рассчитывается как отношение чистой прибыли предприятия, то есть прибыли после отчисления налога (Чп), к общим издержкам производства (TC), то есть: $R_D = \frac{Чп}{TC}$.

Увеличение рентабельности производства продукции является показателем эффективности производства и реальной оценкой финансовых результатов деятельности предприятия.



Учимся вместе

Предприятие за прошлый год получило 0,6 млн грн чистой прибыли при общих издержках в 4,0 млн грн. В текущем году издержки производства увеличились на 10 %, а чистая прибыль составила 0,75 млн грн. Сделайте вывод, увеличилась или уменьшилась прибыльность производства на предприятии.

Решение. В прошлом году рентабельность производства составляла 15 % $\left(\frac{0,6}{4} \cdot 100\%\right)$, то есть на 1 грн издержек предприятие получило 15 коп. чистой прибыли. В текущем году издержки производства составили 4,4 млн (4,0 · 1,1), то есть рентабельность текущих издержек производства равна 17 % $\left(\frac{0,75}{4,4} \cdot 100\%\right)$. Таким образом, эффективность производства увеличилась в текущем году, поскольку предприятие имеет уже 17 коп. чистой прибыли на 1 грн издержек.



Вопросы и задания

1. Какие два метода используют на предприятии для нахождения оптимального объема производства?
2. Объясните, что такое случай максимизации прибыли.
3. Объясните, чем отличается случай минимизации убытков от случая закрытия предприятия, если фирма имеет и в первом, и во втором случае только убытки.
4. Как по показателю рентабельности можно оценить результативность деятельности предприятия?



§ 18. Управление предприятием. Взаимосвязи предприятий с финансово-кредитными учреждениями

Деятельность предприятия в рыночной экономике нуждается в эффективных управленческих решениях, которые бы обеспечивали на предприятии организационный порядок и эффективный труд рабочих по созданию продукции. **Управление, или менеджмент**, — это деятельность по координации работы сотрудников и структурных подразделений предприятия.

На предприятии существуют разные уровни управленческой деятельности: стратегический и операционный. Если *стратегический менеджмент* предусматривает прогнозирование путей, способов и результатов ее достижения с учетом разнообразных факторов и разработку стратегического плана развития предприятия, то *операционный менеджмент* определяет содержание практической деятельности на предприятии по реализации этой разработанной стратегии предприятия.

Управлению подлежат все сферы и направления деятельности предприятия.

На практике управление реализует специальная категория людей — руководители, менеджеры, управляющие, выполняющие следующие основные функции управления: планирование, подготовку и принятие управленческого решения; организацию процесса реализации принятых решений; мотивацию персонала; контроль за ходом выполнения управленческих решений.

Если для принятия правильных управленческих решений менеджеру необходима широкая информация обо всех процессах, происходящих на предприятии, то для реализации этих решений требуется определенная *структура управления*, отражающая функциональное разделение труда на предприятии, связи и объем полномочий всех его работников (рабочих, руководителей подразделений и предприятия).

Человечество давно осознало важность управления как особого вида деятельности, но менеджмент как отрасль управленческих знаний начал формироваться во второй половине XVIII в., а его становление произошло в начале XX в. в эпоху индустриализации с появлением крупных по размерам предприятий. Развитие теории управления связано с деятельностью таких выдающихся ученых и практиков менеджмента, как Ф. Тейлор (1856—1915), которого называют «отцом научного менеджмента», А. Файоль (1841—1925), А. Маслоу (1908—1970) и Д. Макгрегор (1906—1964). Основные положения современного подхода в управлении

разработаны американскими теоретиками П. Друкером и М. Портером (род. 1947). А в конце 60-х гг. XX в. теория менеджмента обогатилась исследованиями в разнообразных областях — психологии, антропологии, математики, социологии, экономики, права, логистики и т. д.

Для эффективного управления и планирования предпринимательской деятельности, поиска будущих партнеров и инвесторов, получения от банка кредита на предприятии составляется бизнес-план. Это документ, помогающий предпринимателям представить задуманный проект в определенной форме согласно разработанной бизнес-идее, потребностям рынка, возможностям его ресурсного обеспечения и получения прибыли.

Бизнес-план описывает все главные аспекты деятельности предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем, позволят сделать вывод о необходимости привлечения кредитных или инвестиционных средств, окупаемости и прибыльности проекта, а также включает разработку целей и задач, поставленных перед предпринимателем на ближайшую и будущую перспективу.

Бизнес-планы разных предприятий будут отличаться в деталях. Например, есть вопросы, важные для производственных предприятий, а для предприятий розничной торговли или предприятий по предоставлению услуг эти вопросы будут отодвигаться на второй план. Для производственных предприятий большое значение имеют технология производства, совместимость оборудования, инвестиции, планирование производства. Для торговых предприятий — местоположение и качество помещений, снабжение и доставка товара. Для фирмы по предоставлению услуг — потребность в персонале с определенной квалификацией, средствах связи, доставке. Поэтому бизнес-план не имеет четко определенной структуры. Но в нем обязательно должны быть отображены основная идея, цель бизнеса, специфика предпринимательской деятельности, организационная и производственная структура, стратегия финансирования, инвестиционные предложения. Поэтому обычно бизнес-план содержит следующие главы:

Глава 1 — *описание предприятия* — содержит краткое описание самого бизнес-плана, который целесообразно составлять на последнем этапе его разработки. Именно здесь дается представление о цели бизнес-плана, характере предпринимательской деятельности, рыночных возможностях предприятия, составе управленческой команды и потенциальных инвесторов, финансовых прогнозах, ожидаемых результатах и т. д.

Глава 2 — *маркетинговая политика* — определяет общую стратегию маркетинга, схему реализации товара или предоставления услуг, направления развития рекламного дела, методы сбыта, пути реализации сервисной, гарантийной политики, рекламной деятельности, стимулирование спроса и продвижение продукта.

Глава 3 — *сведения о конкурентах* — содержит сведения о конкуренции в том сегменте рынка, где фирма собирается реализовывать свою продукцию, а также оценивает конкурентоспособность собственной продукции.

В главе 4 — *план производства* — обосновывается план производства товаров или предоставления услуг, необходимых для этого ресурсов и порядка их доставки.

Глава 5 — *организационный план* — включает анализ структуры управления предприятием, позволяющий определить основные управленческие и исполнительные подразделения, функциональную и линейную связь и взаимодействие между ними, стиль руководства и деятельности предприятия, приоритетные установки для персонала, символику, ритуалы.

Глава 6 — *юридический план* — предоставляет информацию о правовых аспектах деятельности предприятия, об основателях и составе руководящих органов предприятия, характере собственности и т. д.

Глава 7 — *кадровая политика* — раскрывает количество и профессиональный уровень рабочих предприятия и способы их трудоустройства.

Глава 8 — *риск и страхование* — дает оценку и прогнозирование последствий рисков, а также способы минимизации риска и их страхование.

В главе 9 — *финансовый план* — обосновываются общие издержки и возможные доходы предприятия, размеры производства, которые целесообразны с экономической точки зрения, и потребность предприятия в инвестициях.

Глава 10 — *стратегия планирования и финансирования* — завершающая глава, в которой необходимо охарактеризовать деятельность фирмы в ходе реализации проекта, указать, как будут расходоваться вложения, когда можно ожидать их полного возвращения и доходов от реализации проекта.

Таким образом, благодаря разработке бизнес-плана и правильному и продуманному бизнес-планированию можно найти инвесторов для реализации задуманных проектов, иметь тщательно подготовленный план развития предприятия на будущее.

За последние годы в Украине произошли и продолжают происходить глубокие экономические изменения, обусловленные про-

цессами развития рыночной экономики. Это и изменения, затрагивающие рыночную инфраструктуру, сферу финансово-кредитных отношений (создание коммерческих банков, инвестиционных фондов, страховых компаний, других финансовых учреждений). Эти условия требуют от специалистов предприятий, отвечающих за их финансовую деятельность, квалифицированной оценки финансового состояния предприятия, принятия эффективных управленческих решений по сотрудничеству с финансово-кредитными учреждениями.

Финансовая деятельность предприятия — это одна из управленческих функций, связанная с управлением процессами формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии.

Финансовые ресурсы предприятия — это денежные фонды целевого назначения, формирующиеся на предприятии и используемые для реализации уставных целей. Все финансовые ресурсы, которыми располагает предприятие, можно разделить на внутренние и внешние финансовые ресурсы.

Внутренние финансовые ресурсы (или собственный капитал) — собственные деньги, которые предприятие тратит на организацию и финансирование предпринимательской деятельности. Если собственный капитал составляет большую часть финансовых ресурсов предприятия, то это залог успешной, конкурентоспособной работы предприятия.

В условиях рыночной экономики большое значение приобретают внешние источники финансовых ресурсов. Внешние финансовые ресурсы — это финансовые ресурсы, которые предприятие может получить извне.

Рыночные условия деятельности предприятия вызывают объективную необходимость наряду с собственными средствами, которыми располагает предприниматель, использовать и внешние (ссудные) финансовые ресурсы, которые предприятие мобилизует на финансовом рынке. Они представлены денежными средствами, получаемыми предприятием от продажи собственных акций, облигаций и других видов ценных бумаг, а также ссудными средствами или крупными инвестициями. Таким образом, основными видами внешних ресурсов является товарный кредит, кредит под ценные бумаги и финансовые кредиты (долгосрочные и краткосрочные).

Товарный кредит возникает между предприятиями в расчетах за материальные ценности, выполненные работы, предоставленные услуги. Распространенной формой получения товарного кредита является выдача предприятием векселей своим поставщикам. *Вексель* — это ценная бумага, письменное долговое обязательство четко установленной формы, удостоверяющее обязанность

предприятия-должника уплатить определенную денежную сумму в определенный срок своему кредитору. Полная сумма векселя включает номинальную сумму и указанные в векселе проценты.

Кроме этого, предприятие согласно действующему законодательству Украины имеет право дополнительного выпуска и размещения собственных ценных бумаг на рынке с целью привлечения дополнительных средств. Эта деятельность предприятия свидетельствует также об отношениях займа, которые на практике выступают как кредит под ценные бумаги предприятия.

В условиях рыночной экономики *предприятие также имеет возможность выступать не только в качестве эмитента*, выпуская акции, облигации и векселя, но и *в качестве инвестора*, вкладывая свободные денежные средства в ценные бумаги других предприятий и получая дивиденды (доходы) от ценных бумаг других эмитентов. Тем самым предприятие формирует собственный портфель инвестиций и заинтересовано в безопасности вложений, в их прибыльности и росте капитала.

Вложение денег в ценные бумаги довольно рискованно, поэтому необходимо постоянно отслеживать конъюнктуру фондового рынка, чтобы увеличить прибыльность вложений, а не потерять их. Отслеживать конъюнктуру фондового рынка предприятие может самостоятельно или с помощью трастовых компаний.

Наиболее распространенной формой финансовых кредитов является банковский кредит. Предприятие стремится получить банковский кредит не столько и не только для покрытия убытков и других возможных просчетов в деятельности предприятий. Предприятия заинтересованы в получении краткосрочных банковских кредитов для пополнения оборотных средств. Дело в том, что предприятия за счет собственных средств создают минимальные запасы сырья и материалов. Но потребность в деньгах для их создания в течение года варьируется. Предприятия с сезонным характером производства (например предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье) должны сделать такие запасы сырья, которых бы хватило на весь срок переработки. Поэтому у этих предприятий возникает потребность в дополнительных средствах для накопления сырья, и они обращаются к банкам, чтобы получить кредит.

В современных условиях доступ к ссудному фонду предприятие имеет через систему коммерческих банков. Основная функция коммерческих банков — осуществление на договорных началах кредитного, расчетного и кассового обслуживания предприятий и организаций. Все направления партнерских отношений между предприятием и коммерческим банком, в том числе в сфере кре-

дитования, регулируются двусторонними договорами. В них фиксируются условия, при которых банк осуществляет ведение счетов клиентов, кредитование, безналичные расчеты по их доверенностям, кассовое обслуживание, в том числе проведение инкассации и перевозку денежных знаков, доверительные операции, консультативные услуги, связанные с банковской деятельностью, и т. д.

Кредиты, предоставляемые коммерческими банками предприятиям в зависимости от сроков кредитования делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Краткосрочные кредиты, выдаются банками на срок до 12 месяцев в основном для увеличения фонда оборотных средств. В отдельных случаях краткосрочные кредиты могут быть направлены на приобретение машин и оборудования.

Среднесрочные кредиты выдаются банками на срок один-три года, *долгосрочные кредиты* — на срок от трех лет и больше.

Эти кредиты выдаются на увеличение фонда основных средств предприятия (на закупку капитальных ресурсов), то есть на капитальные вложения, связанные с реконструкцией предприятия, его техническим перевооружением, внедрением новой техники, усовершенствованием технологии.

Предприниматели в своей деятельности (сталкиваются не только с недостаточностью финансовых ресурсов, но и с различными видами рисков. Кроме того в условиях рыночной экономики риск является ключевым моментом предпринимательской деятельности во всех видах предпринимательства. Характерные особенности риска — неопределенность, неожиданность, неуверенность, предположение, что успех наступит.

Риск — это возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации хозяйственных планов и принятия финансовых решений предприятия. Предприниматель сталкивается с различными видами риска в своей деятельности: производственным, коммерческим, финансовым (кредитным), инвестиционным и рыночным. Разумеется, предприниматели стараются минимизировать саму возможность возникновения риска и потерь от него в хозяйственной деятельности. Ведь потери от риска могут быть разными: материальные, трудовые, финансовые, потери времени. Особую группу потерь составляют потери от действия непредвиденных факторов политического характера. Они вносят непредсказуемость в хозяйственную деятельность предпринимателя, нарушают ритм производства, снижают прибыль.,

Одним из возможных способов минимизации риска и неопределенности в предпринимательской деятельности является страхование риска. Страхование риска — это передача страховой компании

ответственности за определенные виды рисков предпринимателя. Так, в практике страхования распространены следующие виды страхования: капитала (имущества), перерывов в производстве, технических рисков, сельскохозяйственных рисков, перевозок и ответственности.

Страхование предпринимательских рисков в Украине осуществляют страховые компании. Для этого страховая компания заключает с предприятием договор, согласно которому страховщик берет на себя обязательства при наступлении страхового случая осуществить страховую выплату страхователю (предприятию), а страхователь обязуется платить страховые платежи в определенные сроки и выполнять другие условия договора.

Деятельность страховой компании самокупаемая, поэтому за свои услуги она получает от предприятия страховой платеж, за счет которого осуществляет *страховое возмещение* на случай непредвиденных событий, покрывает свои издержки на ведение дела и получает прибыль.

Таким образом, отношения между предприятием и финансово-кредитными организациями взаимовыгодны, они позволяют последним работать по принципу самокупаемости, а предприятиям — минимизировать предпринимательские риски, получать кредиты или выгодно вкладывать свои деньги.



Учимся вместе

Определите, правильно ли утверждение: «Страховая компания зарабатывает деньги на несчастье предпринимателей и граждан».

Ответ. Это утверждение ошибочное. Страховая компания выступает партнером как граждан, так и предпринимателей, поскольку несет ответственность перед ними за возможные убытки или сложности, с которыми сталкиваются люди. Она возмещает предпринимателям значительную часть убытка. Предприниматели «делят» риск со страховой компанией, и за это готовы платить страховые взносы. Страховая компания — коммерческая фирма, поэтому она не только должна покрыть свои издержки, а и получить прибыль. Страховой платеж включает как эти суммы, так и сумму, обеспечивающую выплаты страховых сумм самим предприятиям.



Вопросы и задания

1. Дайте определение понятия «менеджмент». 2. Какие главы включает бизнес-план? 3. Дайте определение понятия «финансовые ресурсы предприятия». 4. Определите сущность банковского кредита и его виды. 5. Объясните, как страхование дает возможность минимизировать риски предприятий.

ПРАКТИКУМ



Тестовые задания

1. **Предприятие** — это субъект хозяйствования, осуществляющий производственную деятельность:
А с целью трудоустройства людей
Б исключительно на основе частной собственности
В с целью производства продукции
Г с целью получения прибыли
2. **Бухгалтерская прибыль** по размеру:
А превышает экономическую прибыль, поскольку она определяется без учета внутренних, неявных издержек
Б превышает экономическую прибыль, поскольку она определяется без учета налогов и процента за кредит
В превышает экономическую прибыль, поскольку она определяется без учета постоянных и переменных издержек
Г равна выручке от реализации
3. «Золотое правило бизнеса» гласит:
А достигни объема производства, при котором $MR = MC$
Б увеличивай объем производства, пока оно приносит нормальную прибыль
В наращивай производство, пока $P > ATC$
Г наращивай производство, пока $TR = TC$
4. Установите соответствие между содержанием экономических понятий и их названием.

1 Процесс хозяйствования по производству продукции, выполнению работ и предоставлению услуг	А Посредническое предпринимательство
2 Основу предпринимательской деятельности составляют операции и сделки по купле-продаже товаров	Б Финансово-кредитное предпринимательство
3 Объектом купли-продажи являются деньги, иностранная валюта, ценные бумаги (акции и облигации)	В Производственное предпринимательство
4 Предприниматель сам не производит и не продает товар, а связывает людей, фирмы в процессе товарного обмена	Г Коммерческое предпринимательство



Вопросы и задания

1. По данным табл. 7 (с. 94) постройте графики, один из которых иллюстрирует общие издержки, постоянные издержки и переменные издержки, другой — все виды средних издержек предприятия и предельные издержки. 2. Во время сбоя компьютерной программы в отчете о деятельности фирмы остались лишь несколько цифр. Восстановите утерянные данные.

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0			120				
10						40	
20							
30			548				6

3. Проиллюстрируйте графически случай максимизации прибыли, случай минимизации убытков и случай закрытия предприятия согласно данным табл. 8 (с. 97). 4. Объясните, правильно ли утверждение: «Малый бизнес является предпосылкой создания рыночной экономики».

ТЕМА VI. ОБЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА



§ 19. Производственный потенциал национальной экономики

Национальная экономика — это экономически и организационно единая система взаимосвязанных отраслей и сфер деятельности людей, которым присуща соответствующая пропорциональность, взаимообусловленное размещение на территории, отделенной государственными границами.

Возможность национальной экономики производить материальные блага, предоставлять услуги, удовлетворять экономические потребности общества дают все имеющиеся в стране ресурсы — производственные, материальные, трудовые, природные, финансовые, научно-технические, информационные и т. д. Соответственно, экономический потенциал национальной экономики состоит из производственного, трудового, финансового, научного, технологического и других видов.

Производственный потенциал — это совокупность средств производства, которые можно задействовать при производстве экономических благ, необходимых для страны. Он характеризуется как величиной (стоимостью) основных производственных фондов, так и их наличием в натуральном измерении.

К основным производственным фондам относятся помещения, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь, взрослый рабочий

и продуктивный скот, многолетние насаждения (сады и виноградники). Основные средства многократно используются в материальном производстве. Сохраняя натуральную форму, средства производства постоянно снашиваются и переносят частями свою стоимость на произведенную продукцию в виде амортизационных отчислений.

Техническое переоснащение и реконструкция предприятий являются основным источником наращивания производственного потенциала, его интенсивного развития. Поскольку отдача капиталовложений в техническое перевооружение и реконструкцию приблизительно вдвое больше нового строительства, сюда направляется не менее половины их общей суммы.

Трудовой потенциал характеризуется количеством и качеством рабочей силы.

На уровне национальной экономики трудовой потенциал имеет такие обобщенные показатели, как здоровье, уровень образования, организованность, творческий потенциал и активность, нравственность и т. д. Здоровье населения страны характеризуется средней продолжительностью жизни, долей инвалидов, смертностью по разным возрастным группам в зависимости от разных причин, размером и долей расходов на здравоохранение и т. д. Нравственность общества определяется его религиозностью, отношением к инвалидам, детям, людям старшего возраста, показателями социальной напряженности, преступности и т. д.

Творческий потенциал и активность определяются темпами научно-технического прогресса в стране, доходами от авторских прав, количеством патентов международных премий и т. д. Организованность на уровне общества можно оценить качеством и стабильностью законодательства, обязательностью соблюдения законов и соглашений, стабильностью политической ситуации, качеством дорог и общественного транспорта и т. д.

Уровень образования населения характеризуется средним количеством лет обучения в расчете на одного человека, долей расходов на образование в государственном бюджете, доступностью разных уровней образования и т. д. В наше время решающим условием конкурентоспособности трудового потенциала является его качество. Существуют два пути его обеспечения: 1) замена персонала работниками с более высоким уровнем образования и профессиональной подготовки; 2) постоянное повышение квалификации работников через систему непрерывного обучения.

Природно-ресурсный потенциал — это совокупность всех имеющихся природных запасов и условий, которые могут быть использованы для удовлетворения определенных потребностей. К природно-ресурсному потенциалу относят следующие ресурсы:

- минеральные, представленные полезными ископаемыми и минерально-строительным сырьем. Они делятся на топливные, рудные и нерудные;
- земельные, среди которых выделяют типы почв, а также виды хозяйственного использования земель (пашня, сенокосы и пастбища, леса и кустарники);
- водные, которые делятся на воды Мирового океана, воды суши. К водам суши относятся реки, озера, пруды, водохранилища, болота, ледники и подземные воды (грунтовые и артезианские);
- биологические, включающие растительный и животный мир;
- рекреационные, включающие природно-климатические и бальнеологические ;
- климатические, к которым относятся солнечная энергия, энергия ветра, внутреннее тепло Земли.

Природно-ресурсный потенциал состоит из всех видов природных ресурсов, имеющих на территории страны или в подконтрольной ей части Мирового океана. По суммарным запасам некоторых из них Украина занимает одно из ведущих мест в Европе (например минеральных, рекреационных). Вместе с тем ощущается общий дефицит водных, гидроэнергетических, лесных ресурсов.

Финансовый потенциал страны определяется совокупностью денежных фондов предприятий, граждан, государства. Финансовые возможности Украины пока очень скромны. Годовой государственный бюджет страны меньше, чем бюджеты отдельных городов развитых стран Запада. Множество украинских предприятий являются финансовыми должниками или находятся на грани банкротства, а большинство граждан страны получают доходы, ниже установленного прожиточного минимума.

Много финансовых операций осуществляются вне установленного законодательством порядка, то есть в «тени». Все это препятствует нормальному функционированию национальной экономики.

Научный потенциал Украины базируется на разветвленной сети научных институтов, научно-исследовательских заведений, существующих в системе Национальной академии наук, министерств и ведомств. Их сотрудниками являются десятки тысяч специалистов высшей категории — доктора и кандидаты наук. В некоторых направлениях науки Украина стала одним из мировых лидеров, например в кибернетике, электросварке металлов, кардиохирургии, космической технике. Однако во многих сферах научной деятельности, касающихся разработки высокопроизводительной техники и новейших технологий, отставание отечественной науки существенно. В наше время ситуация усложняется

недостаточным финансированием и нестабильной деятельностью научных организаций, выездом специалистов высокой квалификации за границу.

Эффективность использования экономического потенциала в стране зависит от хозяйственного механизма. Несовершенство последнего может привести к нерациональному, малоэффективному и даже затратному использованию составляющих экономического потенциала.

? Вопросы и задания

1. Охарактеризуйте составляющие экономического потенциала национальной экономики. 2. Существует ли проблема ограниченности ресурсов в пределах национальной экономики?



§ 20. Совокупные доходы и совокупные расходы

Вспомните схему кругооборота продуктов и доходов. Каждый из экономических субъектов выполняет свои определенные функции и получает свои определенные виды доходов, которые тратит для достижения собственных целей. На уровне национальной экономики речь пойдет не об индивидуальных, а об агрегированных (совокупных) субъектах.

Сектор домашних хозяйств представлен множеством отдельных лиц или семей, которые как потребители покупают товары и услуги у фирм, а как собственники ресурсов продают фирмам производственные ресурсы.

Домашние хозяйства как собственники разнообразных ресурсов получают доходы в виде заработной платы, ренты и процента. Часть доходов домашних хозяйств может формироваться также за счет социальных трансфертов — различных видов социальной помощи (пенсии, социальные выплаты, стипендии, страховые компенсации).

Полученные доходы превращаются в расходы. Часть доходов от ресурсов домашние хозяйства платят государству в виде налогов. Основная же часть общих доходов домашних хозяйств используется на приобретение необходимых товаров и услуг, то есть формируются потребительские расходы. Часть доходов домашних хозяйств может сохраняться в виде сбережений, являющихся одним из источников ссудного капитала.

Предпринимательский сектор представлен разнообразными фирмами. Фирмы, стремящиеся получить прибыль, — основные производственные единицы в национальной экономике, которые

покупают ресурсы и продают товары и услуги. Фирмы получают доходы в виде выручки от продажи товаров и услуг. Она дает возможность оплатить факторы производства, в том числе сформировать доход предпринимателей (прибыль) и создать амортизационные фонды. Часть прибыли отчисляется предпринимателями в государственный бюджет в виде налогов. Амортизация же как часть стоимости потребленных средств производства, перенесенная на готовый продукт и соответствующая износу этих средств производства, дает возможность предпринимателям отремонтировать или возместить потребленные средства производства. После отчисления налогов и обязательных платежей все остальные средства предприятия тратят как валовые инвестиции, то есть издержки на новое строительство, приобретение оборудования и формирование производственных запасов. Причем на эти потребности можно использовать и кредитные ресурсы.

Государственный сектор представлен различными учреждениями, деятельность которых обеспечивается за счет финансирования из государственного бюджета. Государство в рыночной экономике выполняет функцию регулирования социально-экономических процессов: обеспечение внутренней и внешней безопасности; развитие социальной инфраструктуры, в частности образования, здравоохранения, науки, транспорта; обеспечение социальных гарантий в сфере трудового права; разработка стимулов для охраны окружающей среды. Государство получает доходы от субъектов экономической деятельности в основном в виде налогов на прибыль предпринимателей и налогов на доходы домашних хозяйств. Эти средства оно направляет на выплату трансфертных платежей и формирует государственные расходы, то есть расходы на приобретение необходимых ресурсов, инвестирование предприятий государственного сектора, производство общественных благ, покупку готовой продукции.

Национальная экономика тесно связана с иностранными экономическими субъектами. Сектор *остальной мир* представляет собой совокупность экономических субъектов за границей и зарубежных государственных институтов. К этому сектору также относятся институциональные единицы, которые физически расположены на географической территории данной страны, но не входят в состав национальной экономики (анклавы других стран — посольства, консульства, военные базы и международные организации). Остальной мир получает доходы от продажи своей продукции, являющейся для нас импортом, расходами национальных потребителей на приобретение иностранной продукции, и расходует средства на приобретение нашей продукции, то есть нашего экспорта. Из-

менение доходов экономических субъектов приводит к изменению их расходов и наоборот. Национальная экономика нацелена на достижение равновесия между совокупными доходами и расходами.



Учимся вместе

Используя баланс совокупных доходов и совокупных расходов, определите величину потребительских расходов, если известно, что заработная плата — 958 млн ден. ед., проценты — 205 млн ден. ед., прибыль — 780 млн ден. ед., рента — 190 млн ден. ед., трансферты — 200 млн ден. ед., налоги на прибыль — 235 млн ден. ед., налоги на доходы домашних хозяйств — 210 млн ден. ед., сбережения домашних хозяйств — 160 млн ден. ед.

Решение. Поскольку доходы домашних хозяйств должны быть такими же, как расходы, то: Потребительские расходы = Заработная плата + Проценты + Рента + Трансферты - Налоги на доходы домашних хозяйств - Сбережения домашних хозяйств. Все остальные данные излишни. Таким образом, потребительские расходы составляют: $958 + 205 + 190 + 200 - 210 - 160 = 1183$ млн ден. ед.



Вопросы и задания

1. Обоснуйте правильность или неправильность утверждений: 1) национальная экономика — это неразрывный комплекс производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, услуг и духовных ценностей; 2) заработная плата является элементом как доходов, так и расходов. 2. Определите изменения реальных доходов населения, если после роста цен на товары и услуги на 14 % номинальные доходы возросли на 1/8. 3. Подготовьте доклад на тему «Трудовые и нетрудовые доходы населения».



§ 21. Валовой внутренний продукт и его подсчет

Валовой внутренний продукт (ВВП) — это совокупная рыночная стоимость конечных товаров и услуг, созданных на территории страны за определенный период (как правило, год). Это означает, в первую очередь, что ВВП показывает

результативность функционирования всей экономики, многих отраслей и огромного количества предприятий, представляющих народное хозяйство, то есть является агрегированным, а следовательно, стоимостным показателем. Поскольку в стране производится множество разнообразных товаров и услуг, сравнить и отобразить их в виде совокупного показателя можно только с помощью денежной оценки.

Далее следует учитывать, что товары и услуги делят на конечные и промежуточные, поскольку они создаются трудом огромного количества людей, занятых в разных отраслях, и проходят ряд стадий обработки. На каждой последующей стадии производства стоимость товара увеличивается, поскольку к издержкам, осуществленным на предыдущих стадиях, прибавляются издержки данной стадии. Товары, производящиеся для дальнейшего использования в процессе производства, для переработки или перепродажи, называются промежуточными. Конечные же товары, в стоимость которых уже включены цены промежуточных товаров, предназначены для конечного потребления. Именно стоимость конечных товаров и включается в стоимость ВВП, что позволяет избавиться от повторного счета, искусственного завышения его стоимости.

Необходимо также учитывать, что в любой современной экономике часть факторов производства, а значит и доходов на них, принадлежит иностранным инвесторам. Поэтому при определении ВВП мы принимаем во внимание результаты деятельности как национальных, так и иностранных экономических субъектов на территории данной страны. Однако национальные инвестиции страны также могут находиться за границей. Результатом деятельности национального капитала и труда является валовой национальный продукт (ВНП), то есть рыночная стоимость конечных товаров и услуг, созданных в течение года национальным капиталом и трудом, которые функционируют как на территории данной страны, так и за ее пределами. ВВП и ВНП связаны между собой следующим соотношением:

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} - \text{СФД},$$

где СФД — сальдо факторных доходов, поступающих из-за границы, и факторных доходов, полученных зарубежными инвесторами в данной стране. В целом разница между ВВП и ВНП незначительна и составляет $\pm 1\%$ ВВП. Согласно рекомендациям статистической службы ООН, в большинстве стран (в том числе и в Украине) основным показателем измерения общественного продукта служит ВВП. В США и Японии используется показатель ВНП. В США кроме показателей ВВП и ВНП Экономический Совет при президенте рассчитывает также потенциальный ВНП, показывающий производственные возможности страны при полном использовании трудовых ресурсов (естественном уровне безработицы).

ВВП отображает итоговый результат функционирования экономики страны и является объектом макроэкономического регулирования. Впервые подсчет ВВП был осуществлен государственными органами США в 1932 г. Научную базу расчетов заложил

известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1971 г. Саймон Кузнец (1901 —1985), начавший обучение в Харьковском университете, а потом окончивший Колумбийский университет в США.

Расчет ВВП сопровождается значительными сложностями. Определенное количество конечных товаров и услуг не принимает товарную форму, а другие подсчитать практически невозможно. К тому же часть денежных выплат внешне очень похожа на доходы, но, в сущности, таковой не является, поскольку не изменяет объем валового производства, а значит, в состав ВВП не включается. Поэтому при подсчете ВВП не учитываются:

- работа на себя, домашние услуги (то есть натуральное хозяйство, поскольку не принимает товарную форму);
- непроектируемые операции:
 - государственные трансфертные платежи — бюджетные средства для финансирования обязательных выплат населению: пенсий, пособий, стипендий, компенсаций, других социальных выплат, предусмотренных законодательством,
 - частные трансфертные платежи — средства частных лиц, фондов, организаций (подарки, различные пожертвования, спонсорская помощь). Лица, получающие как государственные, так и частные трансфертные платежи, ничего не вкладывают в национальное производство, следовательно, объем общественного производства не меняют,
 - доходы от купли-продажи ценных бумаг (акций, облигаций, сертификатов и т. д.),
 - перепродажа товаров, которая, не меняя текущего производства, ведет лишь к повторному счету.

Согласно общему методологическому положению системы национальных счетов, объем ВВП может быть рассчитан тремя методами:

- производственным методом, или методом добавленной стоимости;
- методом потока расходов;
- методом потока доходов.

Как уже было отмечено, блага делятся на промежуточные и конечные. При подсчете ВВП учитывается стоимость конечных товаров и услуг, которую можно получить, сложив величину добавленной стоимости каждой отрасли или каждого субъекта, участвующих в его создании. Добавленная стоимость — это разность между стоимостью произведенных товаров и услуг и стоимостью сырья и материалов, приобретенных у поставщиков, то есть разность между стоимостью созданного блага и стоимостью

промежуточного блага. Таким образом, в добавленную стоимость включаются расходы только данного субъекта, данной отрасли на создание и реализацию товара, а также прибыль этих субъектов.

По методу потока расходов ВВП (Y) состоит:

- из личных потребительских расходов (C) — расходов домашних хозяйств на приобретение товаров текущего потребления, длительного пользования и оплату услуг;
- валовых частных внутренних инвестиций (I) — затрат национального бизнеса на строительство, приобретение машин и оборудования, прирост производственных запасов. Следует отметить, что к валовым инвестициям относятся и расходы домашних хозяйств на новое строительство и приобретение транспортных средств. Валовые инвестиции содержат в себе чистые инвестиции (прирост капитальной стоимости) и амортизацию (стоимость потребленных средств производства); из государственных закупок товаров и услуг (G) — расходов государства, связанных с непосредственным производством товаров и услуг;
- из чистого экспорта (X_n) — разности между экспортом и импортом.

Таким образом, ВВП по расходам представляет сумму расходов всех экономических субъектов на приобретение (потребление) конечных товаров и услуг, то есть:

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

По методу потока доходов ВВП (Y) включает:

- компенсацию работающим (w) — денежное вознаграждение за труд наемных работников, а также дополнительные выплаты на социальное обеспечение, социальное страхование, медицинское обслуживание и т. д.;
- рентные платежи (R) — доходы, которые получают собственники земли, природных ресурсов, зданий, сооружений;
- процент (i) — доходы владельцев денежного капитала;
- прибыль (P_2) — доходы некорпоративного предпринимательского сектора и валовая прибыль корпораций, состоящая:
 - из налога на прибыль корпораций, то есть части прибыли, которую получает государство,
 - из дивидендов — части прибыли, которая выплачивается акционерам в виде дохода на акции,
 - из нераспределенной прибыли корпораций, которая направляется на увеличение реальных активов фирм и является собственностью корпораций,

амортизационные отчисления (A) — средства, которые используются для замены изношенных в течение года машин, оборудования, зданий,
 косвенные налоги на бизнес (T) — налоги на товары и услуги, которые устанавливаются в виде надбавки к цене производителя: налог на добавленную стоимость, акцизы, пошлина, лицензионные платежи, поступающие в государственный бюджет.

Следует учитывать, что амортизационные отчисления и косвенные налоги на бизнес — это средства, не связанные с выплатой факторных доходов.

Таким образом, ВВП по доходам представляет сумму доходов всех субъектов экономической деятельности плюс амортизация и косвенные налоги на бизнес, то есть:

$$Y = w + R + i + Pr + A + T.$$

Поскольку расходы одних экономических субъектов являются одновременно доходами других, то валовой внутренний продукт, рассчитанный по методу потока расходов, равен валовому внутреннему продукту, рассчитанному методом потока доходов:

$$C + I + G + X_n = w + R + i + p_r + A + T.$$

ВВП служит основой для расчета других показателей, характеризующих процесс его перераспределения, осуществляемый в основном через налоговую систему. Важнейшими среди них являются чистый внутренний продукт, национальный доход, личный доход, располагаемый доход.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) — это валовой внутренний продукт за исключением амортизационных отчислений:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - A.$$

Национальный доход (НД) — это сумма факторных доходов, заработанных всеми общественными группами в данном году в результате использования имеющихся экономических ресурсов:

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - T = w + R + i + Pr.$$

Личный доход (ЛД) — это полученный доход. Чтобы определить величину личного дохода, необходимо из национального дохода отнять те доходы, которые не поступают в домашние хозяйства (налоги на прибыль корпораций, нераспределенная прибыль корпораций, отчисления в пенсионный фонд и на социальное страхование). С другой стороны, личный доход включает трансферты, которые по своей сути не являются заработанным доходом:

ЛД = НД - Налоги на прибыль корпораций - Нераспределенная прибыль корпораций - Отчисления на социальное страхование + Трансфертные платежи.

Располагаемый доход (РД) включает ту часть личного дохода, который находится в распоряжении населения и тратится им на приобретение потребительских благ и сбережения:

РД = ЛД - Налоги на личный доход (подоходный налог, налог на прибыль в некорпоративном секторе, налог на имущество, налог на наследство).

Все макроэкономические показатели исчисляются в текущих ценах, то есть ценах того периода, в момент которого осуществляется учет или анализ. А это означает, что уровень и динамика, например ВВП, зависит не только от изменения объемов национального производства, но и от изменения цен, в который эти объемы измеряются. Например, в стране в течение года может быть произведено товаров и услуг меньше, чем в прошлом году. Но в результате того, что цены на данные товары и услуги в течение года значительно повысились, то стоимость ВВП будет больше по сравнению с прошлым годом. Поэтому, чтобы иметь возможность сопоставить результативность экономики за определенный период времени или осуществить международный анализ основных макроэкономических показателей, различают номинальный и реальный валовой внутренний продукт.

Номинальный ВВП — это текущий объем произведенных товаров и услуг, подсчитанный в текущих ценах. *Реальный ВВП* — текущий объем производства, подсчитанный в сопоставимых ценах базового периода. Именно показатель реального ВВП используется при анализе динамики развития экономики или для сравнения уровней развития экономики в разных странах, поскольку измеряет стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год в постоянных, фиксированных ценах, а поэтому является более точным показателем функционирования экономики.

Реальный ВВП рассчитывается с помощью корректировки номинального ВВП на индекс цен:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}$$

Индекс цен — показатель, характеризующий темпы изменения рыночных цен текущего года по сравнению с базовым. Поскольку чаще всего цены все-таки увеличиваются, то связь между показателями номинального и реального ВВП показывает именно индекс цен, который носит название дефлятора ВВП:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}$$

Рост ВВП является условием процветания любого общества, поэтому оно заинтересовано в его постоянном увеличении. Это увеличение можно измерить с помощью двух взаимозависимых показателей: рост реального ВВП и рост ВВП на душу населения за определенный период времени. Темпы прироста реального ВВП (ВНП) определяют как отношение прироста реального ВВП к базисному реальному ВВП, выраженное в процентах. Показатель ВВП на душу населения — удобный инструмент для сравнения уровней экономического развития стран и благосостояния их населения. Чем выше ВВП на душу населения для каждой страны, тем выше качество жизни ее граждан.



Учимся вместе

Рассчитайте стоимость ВВП, ЧВП, НД и объем чистого экспорта, если результаты социально-экономического развития страны в отчетный период следующие (млн ден. ед.): рента — 140; трансфертные выплаты — 70; заработная плата — 210; процент — 110; прибыли корпораций — 134; дивиденды — 90; косвенные налоги — 76; прибыли индивидуального сектора — 30; государственные закупки товаров и услуг — 200; чистые внутренние инвестиции — 270; потребительские расходы — 240; валовые внутренние инвестиции — 780. Определите реальный ВВП, если цены на товары и услуги в течение года увеличились на 25 %.

Решение. Стоимость ВВП можем подсчитать, используя метод доходов: $Y = w + R + i + Pr + A + T$. Амортизацию определяем, отняв чистые внутренние инвестиции от валовых внутренних инвестиций. Рассчитываем стоимость ВВП:

$$Y = 210 + 140 + 110 + (134 + 30) + (780 - 270) + 76 = 1210 \text{ млн ден. ед.}$$

Чистый внутренний продукт рассчитываем по формуле: ЧВП = ВВП - А.

$$\text{ЧВП} = 1210 - (780 - 270) = 700 \text{ млн ден. ед.}$$

Для определения стоимости национального дохода используем формулу: НД = ЧВП - Т. Получаем: НД = 700 - 76 = 624 млн ден. ед.

Чистый экспорт (X_n) — составляющая ВВП, подсчитанного по методу расходов. Таким образом: Чистый экспорт = ВВП - Потребительские расходы - Валовые инвестиции - Государственные расходы, то есть $X_n = Y - C - I - G$. Так как ВВП по методу расходов равен ВВП по методу доходов, то: $X_n = 1210 - 240 - 780 - 200 = -10$ млн ден. ед. Это означает, что импорт превышает экспорт на 10 млн ден. ед.

Рассчитаем реальный ВВП по формуле:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}$$

Определяем индекс цен: $I_p = \frac{100\% + 25\%}{100\%} = 1,25$ и подставляем в формулу: Реальный ВВП = $\frac{1210}{1,25} = 968$ млн ден. ед.



Вопросы и задания

1. Определите, учитываются ли приведенные ситуации при подсчете ВВП. Обоснуйте ответ, указав конкретное название составляющей ВВП по доходам или по расходам. 1) Плата частного нотариуса за аренду офиса; 2) работа сантехника, который отремонтировал водопроводные краны в собственной квартире; 3) заработная плата учителя экономики; 4) приобретение компанией «Лунный свет» пакета акций компании «Заря»; 5) плата за билет в автобусе; 6) покупка Харьковским национальным университетом внутренних дел нового грузовика; 7) плата фермера за автопоилку для скота; 8) приобретение фермером трактора у колхоза; 9) выплата стипендии студентам УИПА; 10) выплата процентов по облигациям государственного займа.
2. Рассчитайте объем ВВП, если известно; государственные расходы — 620 у. е.; процент по кредиту — 50 у. е.; трансферты — 460 у. е.; импорт — 350 у. е.; амортизация — 160 у. е.; заработная плата — 780 у. е.; экспорт — 420 у. е.; косвенные налоги — 120 у. е.; потребительские расходы — 100 у. е.; дивиденды — 320 у. е.; чистые внутренние инвестиции — 750 у. е.

ПРАКТИКУМ



Тестовые задания

1. Укажите ошибочное утверждение.
А При подсчете чистого внутреннего продукта учитываются чистые инвестиции
Б чистый внутренний продукт превышает национальный доход на величину амортизации
В в состав личного дохода входят трансфертные платежи
Г совокупные расходы равны совокупным доходам
2. Если в стране достигнуто макроравновесие и известно, что совокупные расходы составляют 350 млн грн, а рента — 28 млн грн, то совокупные доходы равны:
А 28 млн грн
Б 322 млн грн
В 350 млн грн
Г 378 млн грн
3. Определите величину реального ВВП, если известно, что номинальный ВВП страны составлял 825 млрд ден. ед., а цены на товары и услуги сначала возросли на 11 %, а потом снизились на 2 %.
А 91,7 млрд ден. ед.
Б 756,9 млрд ден. ед.
В 758,4 млрд ден. ед.
Г 825 млрд ден. ед.
4. Национальный доход страны составляет 126 млрд ден. ед., потребительские расходы — 81 млрд ден. ед., валовые инвестиции — 59 млрд ден. ед., экспорт — 42 млрд ден. ед., импорт — 45 млрд ден. ед., чистые внутренние инвестиции — 37 млрд ден. ед.,

косвенные налоги — 28 млрд ден. ед., трансфертные платежи — 33 млрд ден. ед. Размер государственных расходов составляет:

А 33 млрд ден. ед.

Б 39 млрд ден. ед.

В 61 млрд ден. ед.

Г 126 млрд ден. ед.

5. Валовой внутренний продукт страны составляет 5 млн ден. ед., потребительские расходы — 3,2 млн ден. ед., государственные расходы — 0,9 млн ден. ед., чистый экспорт — 0,08 млн ден. ед., чистые внутренние инвестиции — 0,64 млн ден. ед., экспорт — 0,11 млн ден. ед. Данные свидетельствуют, что:

А валовые инвестиции составляют 0,07 млн ден. ед., импорт — 0,03 млн ден. ед.

Б валовые инвестиции — 0,82 млн ден. ед., амортизация — 0,18 млн ден. ед.

В амортизация — 0,57 млн ден. ед., импорт — 0,03 млн ден. ед.

Г валовые инвестиции — 0,82 млн ден. ед., импорт — (-0,03) млн ден. ед.

6. Установите соответствие между секторами национальной экономики и их отдельными составляющими.

1 Производитель обуви — немецкая фирма «Саламандра»

А Сектор домашних хозяйств

2 Городской отдел народного образования

Б Сектор имущества

3 Производитель молочной продукции «Ромол»

В Предпринимательский сектор

4 Семья Беляевых

Г Остальной мир

Д Государственный сектор

?

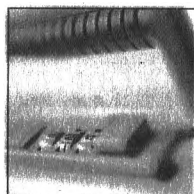
Вопросы и задания

1. Обоснуйте правильность или неправильность утверждений: 1) реальный ВВП — это стоимость конечных товаров и услуг, созданных за год национальным капиталом; 2) реальный ВВП — это стоимость товаров и услуг, произведенных на территории страны, измеренная в текущих ценах; 3) если номинальный ВВП увеличился с 300 до 375 млрд ден. ед., а дефлятор вырос со 125 до 150 %, то реальный ВВП увеличился на 25 %; 4) если цены валового выпуска продукции за отчетный период возросли на 25 %, а номинальный ВВП составляет 325 млрд ден. ед., то реальный ВВП равен 260 млрд ден. ед.
2. Используя данные национальных счетов, определите ВВП, ЧВП и национальный доход: заработная плата — 204; экспорт товаров и услуг — 13; амортизация — 18; государственные закупки товаров и услуг — 59; косвенные налоги на бизнес — 12; чистые частные внутренние инвестиции — 52; трансфертные платежи — 11; импорт товаров и услуг — 16; подоходные налоги с корпорации — 40; личные потребительские расходы — 219; нераспределенная прибыль корпорации — 81.

3. По результатам, деятельности предприятий, приведенным в таблице, определите добавленную стоимость, созданную каждым предприятием, и объем ВВП.

Предприятия	Выручка
Предприятие по розничной продаже одежды	300
Предприятие по разведению овец	50
Предприятие по пошиву шерстяной одежды	200
Предприятие по переработке шерсти	90
Предприятие по оптовой продаже одежды	280

ТЕМА VII. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОЛЕБАНИЯ, БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ



§ 22. Циклические колебания и виды циклов

Валовой внутренний продукт — это конечные товары и услуги, удовлетворяющие потребности членов общества. И чем больше его объем, тем полнее удовлетворяются потребности. Поэтому каждая страна старается создавать большой ВВП и стабильно высокими темпами. К сожалению, ни одной стране это не удастся, поскольку важной особенностью рыночной экономики является ее нестабильность, проявляющаяся в циклическом чередовании подъемов и спадов в экономике.

Экономические циклы — постоянные повторяемые на протяжении определенного промежутка времени колебания экономической активности.

Причины циклического развития: открытие месторождений природных ресурсов, миграция населения, войны, революции, политические потрясения, стихийные бедствия, экономическая политика правительства, потребление, сбережения, научно-технический прогресс, срок использования сооружений и зданий и т. д.

Для характеристики делового цикла чаще всего используется изменение трех величин: объема занятости, объема продукции и уровня цен.

В классической трактовке экономической цикл включает следующие фазы: кризис, депрессию, оживление и подъем (рис. 25).

Начинает цикл фаза кризиса, спада или рецессии. *Кризис* — это резкое нарушение существующего равновесия в результате возрастающих диспропорций. Все классические кризисы характеризовались перепроизводством. Трудности со сбытом приводят к сокращению производства и росту безработицы. Снижение платежеспособности населения еще больше усложняет сбыт. Происходит падение уровня заработной платы, прибыли, инвестиций, цен. Из-за «омертвления» капитала в виде нереализованных товаров фирмы испытывают нехватку средств для текущих платежей, поэтому повышается спрос на деньги и быстро возрастает плата за кредит — ставка ссудного процента. Курсы ценных бумаг падают, наступает волна банкротств и массового закрытия предприятий. Кризис завершается с началом депрессии.

Депрессия, или *застой*, — это фаза цикла, которая и проявляется в застое производства, самом низком уровне экономической активности. Но несмотря на это, на данной фазе появляется стабильность. Постепенно реализуются товарные запасы, накопившиеся во время кризиса из-за резкого уменьшения платежеспособного спроса. Уровень безработицы остается высоким, но стабильным. В условиях сокращенного производства ставка ссудного процента падает до своего минимального значения. И самое главное — появляется спрос на результаты научно-технического прогресса, поскольку само обновление производства, основного капитала является материальной основой выхода из кризиса.

Оживление начинается с незначительного роста объема производства (в ответ на рост спроса) и заметного сокращения безработицы. Предприниматели стараются восстановить прибыльность производства, наращивают инвестиции в новую, более продуктивную технику, которая оживляет спрос — сначала на капитальные блага, а потом и на потребительские, поскольку растет занятость. Объем производства постепенно достигает прежнего наивысшего уровня и экономика вступает в фазу подъема.

Подъем (рост) — это такая фаза цикла, когда объем производства превышает объем предыдущего цикла и растет высокими темпами. Строятся новые предприятия, увеличивается занятость, активизируется спрос на капитальные и потребительские блага, повышаются доходы и прибыль, растут цены и процентные став-

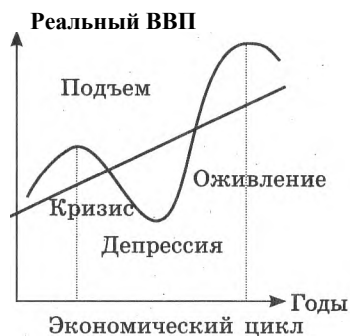


Рис. 25. Экономические циклы

ки, оживляется коммерческая деятельность, ускоряется обращение капитала. Таким образом, начинается настоящий экономический бум, быстрый экономический рост, который, однако, уже закладывает основу для последующего нового кризиса.

Следующая фаза подъема превышает уровень развития предыдущей, а вот фаза депрессии может быть как ниже, так и выше предшествующей.

Экономические циклы могут быть вызваны различными причинами и длиться разный промежуток времени. Различают:

- долгосрочные циклы, или так называемые «длинные волны» Кондратьева, названные именем российского экономиста Николая Кондратьева (1892—1938). Материальной основой «длинных волн» считают структурное обновление технологического способа производства в результате научно-технического прогресса, который находит отражение, в частности, как обновление основного капитала. Продолжительность этих циклов — 40—60 лет;
- строительные циклы Кузнеца. Американский экономист Саймон Кузнец (1901—1985) раскрыл теорию строительных циклов продолжительностью 15—20 лет, связанных с периодом массового обновления жилья и производственных предприятий;
- среднесрочные 7—12-летние циклы Клементя Жуглара (Джуглера) (1819—1905). Их еще называют промышленные, классические, инвестиционные циклы, или бизнес-циклы. Их материальной основой является действие разных денежно-кредитных факторов, колебание ставки процента;
- краткосрочные циклами Джозефа Китчина (1861—1932), которые еще называют циклами запасов. Поначалу их причину видели в колебании мировых запасов золота. В современных условиях их причиной считают периодические колебания вложений в товарно-материальные ценности, товарные запасы. Продолжительность этих циклов составляет 3—5 лет;
- сезонные хозяйственные циклы, обусловленные колебаниями хозяйственной инвестиционной активности в течение года (примером могут быть всплески, связанные с весенне-полевыми работами, периодом сбора урожая; или бумы в предновогодние дни, и т. д.).

Цикличность можно рассматривать как один из способов саморегулирования рыночной экономики. Кризис имеет две стороны: разрушительную (означает разрушение пропорций в экономике) и оздоровительную (приводит к обновлению основного капитала, удешевлению продукции). Экономика Украины пережила значи-

тельные потери в кризисные 90-е гг. XX в. На протяжении этого периода ВВП страны сократился на 59,2 %, объемы промышленной продукции — на 48,9 %, сельского хозяйства — на 51,5 %. Реальная заработная плата уменьшилась в 3,82 раза, а реальные выплаты пенсий — в 4 раза.

Но кризис в национальной экономике является в первую очередь трансформационным, обуславливающим переход, во-первых, от командно-административной экономической системы к рыночной, во-вторых, от развития в условиях единого СССР к развитию суверенного самостоятельного государства, в-третьих, от монополизма государственной собственности к развитию многообразия форм собственности, в-четвертых, от диктатуры к демократии.



Учимся вместе

Обоснуйте правильность или неправильность следующего утверждения: «Экономическая теория дала совершенную характеристику экономических циклов. А поэтому современные экономические циклы не имеют никакой специфики».

Ответ. Экономическая теория — это наука, которая постоянно развивается, поскольку развиваются и совершенствуются экономические системы. Поэтому любая совершенная теория носит исторический характер, то есть становится устаревшей, поскольку все движется вперед, развивается. Это касается и характеристики экономических циклов. Современные циклы имеют определенную специфику. В современных условиях экономические циклы становятся более синхронными. То есть происходит совпадение циклических колебаний в разных странах и регионах, что обусловлено интернационализацией производства, развитием экономических связей между странами, углублением сотрудничества. Кроме того, научно-техническая революция существенно повлияла на циклы, породив, с одной стороны, структурные кризисы (например в угольной или текстильной промышленности), а с другой стороны, наукоемкие отрасли, являющиеся менее чувствительными к цикличности (например микроэлектроника, робототехника). Ускорение изменения основного капитала уменьшило продолжительность циклов, но и увеличило частоту кризисов. Активное влияние с XX в. на экономические циклы начало оказывать и государственное регулирование экономики, направленное на активизацию экономических процессов в периоды спада и депрессии и на сдерживание деловой активности на стадии подъема. Такие действия привели к уменьшению амплитуды колебаний современных циклов. Это означает, что страны не так глубоко «достигают дна» на стадии депрессии, но и не так «высоко взлетают» на стадии подъема, то есть приближаются к общей тенденции экономического развития.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что предложенное утверждение неправильное.



Вопросы и задания

1. Охарактеризуйте стадии или фазы экономического цикла. 2. Изменение какого компонента совокупного спроса является наиболее реальной причиной экономических колебаний? 3. Проанализируйте причины, вызывающие разные виды экономических циклов.



§ 23. Безработица и занятость трудовых ресурсов

Неотъемлемой чертой рыночной экономики и одним из проявлений макроэкономической нестабильности является безработица. Она представляет центральную экономическую и социальную проблему современного общества, поскольку может

образом сказываться как на жизни конкретного человека и его семьи, так и на функционировании всей национальной экономики.

Безработица — временная незанятость экономически активного населения, такое состояние рынка труда, когда величина предложения рабочей силы превышает объем спроса на нее.

Согласно международным стандартам, разработанным Международной организацией труда (МОТ), все население страны можно представить как экономически активное и экономически неактивное (пассивное) население.

Чтобы получить данные об экономически активном населении, необходимо из общей численности населения исключить:

- детей в возрасте до 16 лет;
- лиц пенсионного возраста;
- тех, кто содержится в специализированных учреждениях (психиатрических клиниках, тюрьмах, колониях и т. д.);
- тех, кто потенциально может работать, но не работает и не ищет работу по определенным причинам (домохозяйки, учащиеся и студенты дневной формы обучения, лица без определенного места жительства и т. д.).

Оставшаяся часть населения и составляет экономически активную часть населения, которая образует рабочую силу страны. Таким образом, *экономически активное население*, или *рабочая сила*, — это население трудоспособного возраста, состоящее из занятых и безработных. *Занятость* — это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей и приносящая им доход в денежной или иной форме.

Согласно Закону Украины «О занятости населения», к занятому населению относятся граждане, работающие по найму на пред-

приятнях, независимо от форм собственности, или самостоятельно обеспечивающие себя работой, то есть занятые предпринимательской, индивидуальной трудовой или творческой деятельностью, лица, занимающие оплачиваемые должности в органах государственной власти, управления и общественных объединениях, лица, проходящие службу в Вооруженных Силах Украины, и т. д.

Безработными в Украине считаются граждане трудоспособного возраста, которые из-за отсутствия работы не имеют заработка или других предусмотренных законодательством доходов и зарегистрированные в государственной службе занятости как те, которые ищут работу и способны приступить к ней.

Уровень использования рабочей силы можно показать с помощью показателей уровня занятости и уровня безработицы.

Уровень занятости определяется отношением количества занятых к общему количеству трудоспособных:

$$\text{Уровень занятости} = \frac{\text{Занятые}}{\text{Лица в возрасте 16 лет и старше}} \cdot 100 \% .$$

Уровень безработицы измеряется путем сопоставления количества безработных с имеющейся рабочей силой:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Безработные}}{\text{Рабочая сила}} \cdot 100 \% .$$

При расчете уровня безработицы возникают определенные трудности. Завышению этого показателя способствует занятость населения в «теневой» экономике. С другой стороны, уровень безработицы может быть заниженным, поскольку показатель не принимает во внимание частично занятых (тех, кто работает неполный рабочий день, находится в неоплачиваемых отпусках и т. д.), а также тех, кто потерял надежду на трудоустройство и поэтому прекратил поиски работы.

Официальный уровень безработицы в Украине за период 1996—2008 гг. колебался между 1,3 и 4,3 %, в то время, как по данным МОТ он составлял: в 2001 г. — 10,9 %, 2002 г. — 9,6 %, 2003 г. — 9,1 %, 2004 г. — 8,6 %, 2005 г. — 7,2 %, 2006 г. — 6,8 %, 2007 г. — 6,4 %, 2008 г. — 6 %.

Человек может попасть в разряд безработных при разных обстоятельствах. Это может произойти вследствие факторов, зависящих от самого работника, а возможно, и по не зависящим от него причинам. Человек может быть безработным из-за того, что ищет более выгодное место работы или новое место работы в связи с переездом в другой регион, а может потерять работу в результате структурных изменений или кризисных явлений в экономике. Различают фрикционную, структурную и циклическую безработицу.

Фрикционная безработица — временная безработица, связанная с добровольным или вынужденным поиском работы в результате профессионального, возрастного или регионального перемещения рабочей силы. Этот вид безработицы возникает потому, что и рабочие места, и люди неоднородны, а поэтому должен быть определенный промежуток времени на поиск соответствующего места работы. Причиной этого вида безработицы может служить окончание срока действия контракта на предыдущем месте работы, увольнение из-за нарушения трудовой дисциплины, окончание вуза, смена места жительства, поиск более выгодного места работы и т. д. К фрикционной безработице относится также и так называемая сезонная безработица, обусловленная в основном сезонным характером природных факторов. Отличительной особенностью этого вида безработицы является наличие определенных знаний и умений работников, которые можно продать на рынке труда в любой момент. Фрикционная безработица характерна для любого общества и в определенной степени считается желательным явлением для экономики. Поиск и получение более производительной и высокооплачиваемой работы способствует увеличению доходов занятого населения, повышению уровня жизни их семей, росту объемов национального производства за счет рационального перераспределения трудовых ресурсов.

Но, как вам уже известно, спрос на рабочую силу производный от спроса на готовую продукцию, которую она выпускает. Поскольку со временем структура потребления изменяется, то соответственно изменяется и спрос на рабочую силу. Определенные профессии и виды работ не находят спроса на рынке труда, устаревают. В результате структура предложения труда не соответствует структуре спроса. Это вызывает *структурную безработицу* — безработицу, подтверждающую несоответствие знаний, умений, навыков работников потребностям производства и требованиям работодателей. Этот вид безработицы возникает также в результате структурной перестройки национальной экономики, технологического переоснащения производственных процессов. Структурная безработица более продолжительна, чем фрикционная, поскольку безработные не могут получить работу без переподготовки или переквалификации. Именно необходимость определенного промежутка времени на переквалификацию характерна для этого вида безработицы.

Циклическая безработица — это безработица, возникающая в результате уменьшения совокупного спроса на рабочую силу в периоды экономического спада и депрессии во всех отраслях и регионах страны. Поскольку в период экономического спада

уменьшается совокупный спрос на товары и услуги, снижаются общие объемы национального производства, то закономерно и снижение занятости населения.

Безусловно, государство старается уменьшить уровень безработицы, создать более благоприятные условия в трудоустройстве для определенных категорий населения, увеличить занятость.

Различают три основных вида занятости: полную, рациональную и эффективную. *Полная занятость* — это предоставление обществом всему трудоспособному населению возможности заниматься общественно полезным трудом, на основе которого осуществляется индивидуальное (в пределах семьи) и коллективное (с участием фирм, компаний, государства) воспроизводство рабочей силы и удовлетворение всей совокупности потребностей. Вместе с тем полная занятость сама по себе не является свидетельством высокого уровня организации производства, ее целесообразности и разумности. *Рациональная занятость* — занятость, которая имеет место в обществе с учетом целесообразности перераспределения и использования трудовых ресурсов, их поло-возрастной и образовательной структуры. Этот вид занятости не всегда бывает эффективным, поскольку осуществляется с целью улучшения половозрастной занятости, привлечения в трудовую деятельность трудоспособного населения отдельных отсталых регионов и т. д. *Эффективная занятость* — это занятость, которая осуществляется согласно требованиям интенсивного типа воспроизводства и критериям экономической целесообразности и социальной результативности, ориентированная на сокращение ручного, непрестижного, тяжелого труда.

Полную занятость еще называют занятостью на уровне естественной безработицы. *Естественная безработица* включает фрикционную и структурную безработицу и является внутренней (естественной) потребностью любой экономики. Это означает, что полная занятость достигается при условии отсутствия циклической безработицы.

Формулу уровня безработицы можно использовать и для определения уровней фрикционной, структурной и циклической безработицы, то есть:

$$\text{Уровень фрикционной безработицы} = \frac{\text{Количество фрикционных безработных}}{\text{Рабочая сила}} \cdot 100 \%$$

$$\text{Уровень структурной безработицы} = \frac{\text{Количество структурных безработных}}{\text{Рабочая сила}} \cdot 100 \%$$

$$\text{Естественный уровень безработицы} = \text{Уровень фрикционной безработицы} + \text{Уровень структурной безработицы.}$$

Естественный уровень безработицы изменяется с развитием государства и общества. В 60-е гг. XX в. экономисты определяли его на уровне 4 %, в современных условиях этот показатель колеблется от 3 до 7 %. Это обусловлено различными факторами. Например, система страхования на случай безработицы, пособия по безработице и их рост снижают стимулы к быстрому трудоустройству. Это, с одной стороны, способствует достижению большей сбалансированности структуры рабочих мест и структуры рабочей силы, а с другой, — приводит к увеличению количества безработных и повышению уровня безработицы. Инструментом решения этой проблемы являются государственные инвестиции в инфраструктуру рынка труда (осуществление разнообразных систем переподготовки кадров, совершенствование информации о вакансиях и т. д.). В краткосрочном периоде финансирование программ по регулированию занятости может увеличить нагрузку на государственный бюджет, однако уже в среднесрочной перспективе это будет способствовать снижению естественного уровня безработицы.

Общий уровень безработицы в современном мире, как правило, выше естественного, поэтому чрезмерная безработица приводит к значительным экономическим потерям. И главной из них является потеря товаров и услуг, которые бы могло получить государство при отсутствии чрезмерной безработицы.

Известный американский экономист Артур Оукен (1928—1980) эмпирическим путем установил связь между уровнем безработицы и отставанием по объемам ВВП. Эта связь известна сейчас как *за кон Оукена*: если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1 %, то потери ВВП составляют 2—3 %. Чтобы определить отклонение фактического ВВП от потенциального ВВП, используют формулу:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*),$$

где Y — фактический ВВП, то есть ВВП, созданный за анализируемый период; Y^* — потенциальный ВВП; β — коэффициент Оукена, коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы. Он рассчитывается отдельно для каждой страны и имеет значение в пределах от 2 до 3. Чаще всего значение коэффициента принимают за 2,5; u — фактический уровень безработицы, выраженный в долях; u^* — естественный уровень безработицы, выраженный в долях.

Разница между фактическим и естественным уровнем безработицы и является циклическим уровнем безработицы.

В целом, безработица — это многоаспектное явление, которое приводит к противоречивым последствиям.

Безработица является нарушением макроэкономического равновесия на рынке труда, которое происходит, например, в результате активизации деятельности профсоюзов или принятия правительством закона о минимальной заработной плате. Но именно этот рост безработицы ограничивает агрессию профсоюзов, их требования к повышению заработной платы и тем самым усиливает стимулы к развитию предпринимательства.

Люди боятся попасть в ряды безработных, поскольку это означает отсутствие постоянного места работы, постоянного дохода, снижение уровня потребления, уменьшение сбережений, потерю квалификации. Боязнь остаться без работы и стать безработным — лучший стимул к качественному и производительному труду и соблюдению производственной дисциплины.

Безусловно, люди по-разному воспринимают разные виды безработицы. Рост безработицы приводит к социальному напряжению, подрывает психическое здоровье нации, усиливает преступность.

Отмеченное выше объясняет, что государственная политика занятости и социальной защиты занимает важное место в общем государственном регулировании.

Социальная защита на рынке труда в Украине проявляется в следующих государственных гарантиях: реализация прав граждан на труд и на пособие по безработице; оплата труда на уровне минимальной заработной платы; оказание государственной помощи малообеспеченным и многодетным семьям; пенсионное обеспечение; поддержка жизненного уровня населения путем пересмотра минимальных размеров основных социальных гарантий согласно изменению индексов цен на товары и услуги.

Важное место в регулировании социальных процессов на рынке труда принадлежит такому институту инфраструктуры, как биржа труда, и государственным Центрам занятости. Именно через эти органы государство влияет на уровень и срок безработицы, сокращает время на поиск работы путем организации и усовершенствования системы информации о наличии свободных рабочих мест, развивает систему профориентации, переподготовки и повышения квалификации, проводит мониторинг состояния рынка рабочей силы, стимулирует развитие предпринимательской деятельности.



Учимся вместе

О Составе населения региона известно, что количество занятых — 12 млн человек, пенсионеров — 2,8 млн человек, занятых неполный рабочий день — 1 млн человек, количество безработных —

1,4 млн человек, среди которых 0,28 млн человек — фрикционные безработные, а 0,47 млн человек — структурные безработные. Определите: 1) уровень безработицы в регионе; 2) естественный уровень безработицы; 3) потери ВВП региона в результате безработицы, если в течение анализируемого года в регионе конечных товаров и услуг создано на сумму 320 млн ден. ед. Коэффициент Оукена составляет 2,5.

Решение

1) Чтобы определить уровень безработицы в регионе, необходимо установить численность рабочей силы. В ее состав, как известно, входят занятые и безработные. Занятые неполный рабочий день относятся к занятым, а поэтому уже учтены в их количестве. Таким образом:

Рабочая сила = $3 + Б = 12 + 1,4 = 13,4$ млн человек.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Безработные}}{\text{Рабочая сила}} \cdot 100\% = \frac{1,4}{13,4} \cdot 100\% = 10,45\%.$$

2) Прежде чем использовать закон Оукена, необходимо определить естественный уровень безработицы.

$$\begin{aligned} \text{Естественный уровень безработицы} &= \frac{\text{Фрикционные и структурные безработные}}{\text{Рабочая сила}} \cdot 100\% = \\ &= \frac{0,28 + 0,47}{13,4} \cdot 100\% = 5,6\%. \end{aligned}$$

б) Далее пути решения могут быть разными. Приведем два варианта.

I вариант. Естественный уровень безработицы меньше фактического уровня. Это означает, что превышение фактического уровня безработицы над естественным, то есть циклическая безработица, составляет $10,45\% - 5,6\% = 4,85\%$. Потери ВВП, вызванные безработицей — $2,5 \cdot 4,85\% = 12,125\%$ потенциального ВВП. А фактический ВВП региона — $100\% - 12,125\% = 87,875\%$ потенциального его уровня. Следовательно, $0,87875Y^* = 320$ млн ден. ед. Отсюда $Y^* = 364,15$ млн ден. ед. Поскольку потенциальный ВВП равен 364,15 млн ден. ед., а фактический — 320 млн ден. ед., то потери ВВП в результате безработицы составляют 44,15 млн ден. ед.

$$\begin{aligned} \text{II вариант.} \text{ Поскольку } \frac{Y - Y^*}{Y^*} &= -\beta(u - u'), \text{ то:} \\ \frac{320 - Y^*}{Y^*} &= -2,5(0,1045 - 0,056) \cdot \frac{Y^* \cdot 320 - Y^*}{Y^*} = -0,12125. \end{aligned}$$

$$320 - Y^* = -0,12125Y^*; \quad 320 = 0,87875Y^*. \quad Y^* = 364,15 \text{ млн ден. ед.}$$

Потери ВВП региона вследствие безработицы: $364,15 - 320 = 44,15$ млн ден. ед.



Вопросы и задания

1. Подумайте, какие факторы влияют на рост естественного уровня безработицы. 2. Определите статус лиц с позиции их занятости (занятые, безработные (уточните форму безработицы), экономически

неактивные): 1) военный инженер-конструктор, который в 35 лет вышел на пенсию и не желает больше работать; 2) счетовод, уволенный с работы в связи с компьютеризацией, который учится на курсах переквалификации; 3) автомеханик, уволившийся с работы в связи с переездом в Киев; 4) рабочая швейного предприятия, находящаяся в декретном отпуске; 5) школьный учитель, работающий на полставки; 6) менеджер корпорации, который уволился по собственному желанию и зарегистрировался как частный предприниматель.



§ 24. Инфляция, ее сущность, виды и последствия

Еще одним проявлением макроэкономической нестабильности является инфляция. Инфляция — это обесценивание денег, снижение их покупательной способности. Происходит она в результате дисбаланса совокупного спроса и совокупного предложения, денежной и товарной массы. Другими словами — это ситуация, когда денег в обращение выпущено намного больше, чем товаров и услуг.

Основными проявлениями инфляционных процессов являются повышение среднего уровня цен на все товары и услуги, товарный дефицит и снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Основные причины возникновения инфляции: дефицит государственного бюджета, то есть превышение расходов государства над его доходами; необходимость пополнения каналов обращения дополнительными деньгами для инвестирования отраслей народного хозяйства; необходимость пополнения каналов обращения дополнительными деньгами в связи с милитаризацией экономики; монополистический и олигополистический характер ценообразования, особенно на ресурсы; инфляционные ожидания населения; импорт инфляционных процессов из стран-партнеров.

Проанализировав причины этого явления, можно сделать вывод о том, что искоренить инфляцию не может ни одно общество. А поэтому, в первую очередь, ее нужно измерять. Поскольку инфляция проявляется в росте цен, то ее уровень определяется с помощью индекса цен и темпов роста цен.

Индекс цен показывает, во сколько раз изменились цены на определенный набор товаров и услуг, входящих в так называемую потребительскую корзину:

$$I_{\text{цен}} = \frac{\text{Цена рыночной корзины текущего периода}}{\text{Цена рыночной корзины базового периода}}.$$

Если $I_{цен} > 1$, это означает, что цены за текущий период возросли на $(I_{цен}-1)100\%$. Если же $I_{цен} < 1$, то цены за текущий период снизились на $(1-I_{цен})-100\%$.

К «семье» индексов, характеризующих инфляцию, также можно отнести индекс потребительских цен (ИПЦ), индексы цен производителей промышленной продукции, реализации сельхозпродукции, цен инвестиций в основной капитал, цен на строительномонтажные работы, индекс-дефлятор ВВП.

Важными в анализе инфляции являются темпы роста цен. Они показывают скорость роста цен за определенный промежуток времени. Определить их можно по формуле:

$$\text{Темпы инфляции} = \frac{I_{цен \text{ текущего периода}} - I_{цен \text{ базового периода}}}{I_{цен \text{ базового периода}}} \cdot 100\%.$$

По форме проявления различают открытую и подавленную инфляцию. *Открытая инфляция* — это инфляция, характерная для стран с рыночной экономикой, где ей никто и ничто не запрещает проявляться в своей естественной форме — росте цен. *Подавленная инфляция* — инфляция, характерная для стран с командной экономикой, где она проявляется в товарном дефиците.

По темпам роста цен инфляцию делят на умеренную, галопирующую и гиперинфляцию.

Умеренная инфляция возникает тогда, когда цены на товары и услуги растут до 10 % в год. Цены увеличиваются медленными темпами, но быстрее, чем заработная плата. Это не приводит к отрицательным последствиям и не ощутимо для экономических субъектов.

Галопирующая инфляция — инфляция, при которой темпы роста цен составляют до 200 % в год. Деньги теряют свою стоимость очень быстро, поэтому население почти не сберегает деньги в виде денежной наличности и использует для сделок более стабильную валюту. Инфляция выходит из-под контроля государства.

Гиперинфляция — это инфляция, при которой темпы роста цен превышают 200 % в год. Деньги начинают терять способность выполнять свои функции. Происходит натурализация хозяйственных связей, усиливается бартерный обмен, нарушаются финансовые и кредитные механизмы, разрушается банковская система. Потребители стараются вложить деньги в материальные ценности. В экономике ускоряются финансовый крах, депрессия и общественно-политический беспорядок. Период гиперинфляции Украина пережила в 1993 г., когда цены на товары и услуги выросли более чем в 102 раза.

В зависимости от ожидаемости различают предвиденную (ожидаемую) и непредвиденную инфляцию.

Предвиденная инфляция ожидаема и может быть учтена заранее. Ожидаемый уровень инфляции закладывается в расчеты государственного бюджета на каждый последующий финансовый год. Она не влияет на общий объем производства или перераспределения доходов. *Непредвиденная инфляция* является результатом внезапных изменений в экономике, последствием возникновения незапланированных изменений в совокупном спросе и совокупном предложении, инфляционных явлений в странах, поставляющих основные производственные ресурсы. Непредвиденная инфляция влияет на общий объем производства и перераспределяет богатство между различными группами людей. От непредвиденной инфляции больше всего страдают люди, получающие фиксированные номинальные доходы.

В зависимости от причин и механизма роста общего уровня цен различают инфляцию спроса, инфляцию издержек и инфляцию денег.

Инфляция спроса прослеживается тогда, когда совокупный спрос возрастает быстрее производственного потенциала экономики, а поэтому цены увеличиваются, чтобы уравновесить спрос и предложение (рис. 26). Следовательно, суть инфляции спроса заключается в том, «что слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров».

Инфляцию, возникающую в результате роста издержек в периоды высокого уровня безработицы и неполного использования производственных ресурсов, называют *инфляцией издержек*, или *инфляцией предложения* (рис. 27). К инфляции издержек приводит повышение номинальной заработной платы (платы за трудовые ресурсы) и повышение цен на сырье и энергоносители. Все это вызывает уменьшение совокупного предложения и рост цен.

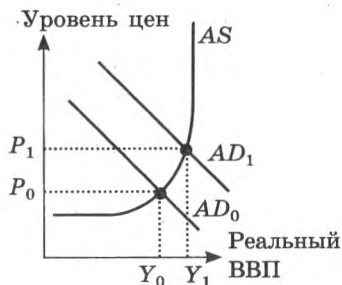


Рис. 26. Инфляция спроса



Рис. 27. Инфляция предложения

Классическим примером инфляции издержек служит спираль «зарплата—цены». Если в экономике происходит общее повышение цен, то это неизбежно приводит к падению реальных доходов населения. Для сохранения их уровня необходимо увеличивать зарплату, которая вызовет рост производственных издержек. В результате этого повышается себестоимость продукции, что, в свою очередь, приводит к росту цен на товары и услуги. Очередное подорожание требует очередного увеличения зарплаты, и процесс начинается заново.

Приведенный пример инфляционной спирали «зарплата—цены» свидетельствует о взаимосвязи факторов инфляции спроса и издержек. Если возрастает номинальная заработная плата, то, с одной стороны, это вызывает рост совокупного спроса, поскольку увеличиваются потребительские расходы, а с другой стороны, уменьшается совокупное предложение, поскольку возрастает цена одного из производственных ресурсов.

Согласно количественной теории денег, их стоимость и уровень цен на товары и услуги определяются изменениями количества денег: чем больше их в обращении, тем цены выше, а стоимость денег ниже, и наоборот. То есть *инфляция денег* — это несоответствие количества денег (его превышение) в обращении объему ВВП, обеспечивающему их ценность.

Последствия инфляции разнообразны и противоречивы. Умеренная (до 5 %) и предвиденная инфляция положительно влияют на экономику. Стимулирование совокупных расходов приводит к росту доходов производителей готовой продукции, к расширению производства и увеличению занятости населения, что в конечном итоге приводит к экономическому росту.

Непредвиденная же инфляция искажает экономические процессы и приводит к перераспределению национального дохода и богатства между разными группами общества, экономическими и социальными институтами. Обесцениваются денежные сбережения населения, банковские вклады, облигации, страховки, наличные деньги. Средства направляются в основном на текущее потребление. Это так называемое бегство от «горячих» денег. Реальные доходы населения падают. Усиливается имущественное неравенство и поляризация общества на бедных и богатых. Возрастают неплатежи и задолженность покупателей товаров или услуг, проданных в кредит, становится невыгодным давать деньги в долг. Наступает кризис кредитной системы. Кредит становится довольно дорогим и малодоступным. Инвестиции начинают носить краткосрочный характер. Получить долгосрочные кредиты становится невозможно. А это означает отсутствие капиталовло-

жений. Кроме того, происходит обесценивание и амортизационного фонда, что усложняет процесс воспроизводства. Производители дезориентированы неуклонным ростом цен. Никто не желает открывать новое производство. В результате повышения цен снижается конкурентоспособность национальных товаров, что приводит к росту импорта и уменьшению экспорта, банкротству национальных производителей. Возникает экономический, социальный и политический хаос.

С целью сдерживания инфляции и сглаживания ее негативных последствий правительство осуществляет антиинфляционную политику. *Антиинфляционная политика* — это совокупность инструментов государственного регулирования, направленных на снижение уровня инфляции в стране.

В международной практике применяются два классических направления антиинфляционной политики:

дефляционная политика (регулирование спроса);

3 политика доходов (регулирование расходов).

Дефляционная политика базируется на методах ограничения денежного спроса через денежно-кредитный и налоговый механизмы путем снижения государственных расходов, повышения процентной ставки за кредит, усиления налогового бремени, ограничения денежной массы, увеличения производства в первую очередь в отраслях, выпускающих товары и предоставляющих услуги населению, и т. д.

Сущность политики доходов заключается в прямом ограничении роста цен и доходов и прежде всего заработной платы.

Политика доходов оказывает двойное влияние на инфляцию. Ограничивая размеры повышения цен и заработной платы, политика доходов уменьшает рост расходов на производство товаров, в цену которых входят эти величины. Это тормозит саморазвитие инфляционных процессов. Одновременно сдерживание роста заработной платы приводит к ограничению платежеспособного спроса, что отрицательно сказывается на экономике. Поэтому политика доходов часто используется в сочетании с мероприятиями дефляционной политики.



Учимся вместе

Определите, выиграли мы или проиграли, если в течение года мы не вложили в дело 20 000 грн, а цены на товары и услуги сначала выросли на 9 %, а потом еще на 6 %.

Решение. Выигрыш или проигрыш можно оценить, определив реальную стоимость денег в конце года. Используем для этого формулу:

$$\text{Реальная стоимость денег} = \frac{\text{Номинальная стоимость}}{\text{Индекс цен}}$$

Индекс цен рассчитываем по формуле: $I_{\text{общ.}} = I_1 \cdot I_2$.

$$I_1 = \frac{100\% + 9\%}{100\%} = 1,09; \quad I_2 = \frac{100\% + 6\%}{100\%} = 1,06, \quad \text{то есть } I_{\text{общ.}} = 1,09 \cdot 1,06 = 1,1554.$$

Таким образом реальная стоимость денег составит: $\frac{20\,000}{1,1554} = 17\,310,022$ грн. Это означает, что мы потеряли $20\,000 - 17\,310,022 = 2\,689,978$ грн.

Ответ также можно получить, используя индексный метод:

$$I_{\text{реальной стоимости}} = \frac{I_{\text{номинальной стоимости}}}{\text{Индекс цен}} = \frac{1}{1,1554} = 0,8655 < 1, \quad \text{значит, реальная}$$

покупательная способность 20 000 грн снизилась на:

$$(1 - 0,8655) \cdot 100\% = 13,45\%.$$



Вопросы и задания

1. Охарактеризуйте последствия инфляции для разных групп населения. 2. Обоснуйте правильность или неправильность следующих утверждений: 1) непредвиденная инфляция может привести к перераспределению дохода между кредитором и должником в пользу последнего; 2) инфляция — всегда отрицательное явление; 3) повышение цен на 12 % означает обесценивание фиксированных доходов на 12 %. 3. Номинальные доходы населения за три года возросли в 1,7 раза. Определите, как изменились реальные доходы, если уровень инфляции составлял соответственно 128 %, 122 %, 118 %. *Примечание.* Индексы цен могут показывать изменение цен как в количестве раз, так и в процентах. Например, индекс цен за январь — 101,8 %. Это означает, что уровень инфляции составляет 101,8 %, или цены за январь возросли в 1,018 раза, или повысились на 1,8 %.

ПРАКТИКУМ



Тестовые задания

1. Определите ошибочное утверждение.

А Инфляция спроса не может быть вызвана монополизацией отдельных отраслей национальной экономики

Б циклическая безработица приводит к отклонению фактического ВВП от потенциального

В уровень фрикционной безработицы увеличивается в условиях рецессии и уменьшается в условиях подъема

Г инфляция спроса, происходящая в условиях экономического кризиса (модель $AD-AS$) однозначно приводит к уменьшению занятости и реального ВВП

2. Если в течение двух лет инфляция составляла 12 % ежегодно, а вам не удалось вложить свой капитал в дело, то это означает, что вы потеряли:
- А 10,7 % стоимости своего капитала
 - Б 12 % стоимости своего капитала
 - В 20,3 % стоимости своего капитала
 - Г 24 % стоимости своего капитала
3. Какое из событий не характерно для гиперинфляции?
- А Цены возрастают на тысячи, десятки тысяч и даже миллионы процентов в год
 - Б все стремятся запастись вещами и избавиться от денег
 - В фирмы усиленно вкладывают деньги в инвестиционные товары, в результате чего объем национального производства резко увеличивается и выходит за пределы потенциального
 - Г стоимость жизни возрастает, поэтому наемные работники требуют повышения номинальной заработной платы, что приводит к новому росту цен
4. Установите соответствие между видами безработицы и категориями лиц.
- | | |
|---------------------------|--|
| 1 Фрикционная безработица | А Инженер-технолог, уволенный из-за снижения деловой активности |
| 2 Сезонная безработица | Б Стеклодув, уволенный из-за изменения технологии производства стеклянной посуды |
| 3 Структурная безработица | В Инженер-технолог, который уволился с предприятия и теперь работает таксистом |
| 4 Циклическая безработица | Г Продавец мороженого, уволенный с наступлением осенне-зимнего периода |
| | Д Преподаватель вуза, уволенный в связи с окончанием срока действия контракта |



Вопросы и задания

1. Каким был бы уровень циклической безработицы, если потенциальный ВВП составлял бы 3120 млрд ден. ед., фактический ВВП — 2886 млрд ден. ед., коэффициент Оукена — 2,5? 2. Определите, какой тип инфляции вызывают следующие события (инфляцию спроса или инфляцию предложения): 1) резкое снижение производительности труда; 2) автоматический рост зарплаты, связанный с законом о минимальной заработной плате; 3) значительный рост государственных расходов, которые направляются на военные нужды; 4) резкий скачок цен на нефть; 5) внезапное и значительное сокращение налогов на личные доходы населения. 3. Обоснуйте правильность или неправильность следующих утверждений: 1) фактический ВВП равен потенциальному ВВП при отсутствии какого-либо вида безработицы; 2) деятельность служб занятости направлена на законодательное регулирование условий найма и использование рабочей силы; 3) безработицу можно рассматривать как благо и как потери для общества.



§ 25. Необходимость и цели государственного регулирования экономики

Рыночная экономика — одна из наиболее эффективных экономических систем. В ее условиях развитие экономики нацелено на достижение лучшего результата, то есть рынок направляет ресурсы на производство наиболее необходимых обществу товаров, вынуждает предприятия применять наиболее эффективные комбинации использования ограниченных ресурсов, способствует разработке и внедрению новых технологий.

Но рыночный механизм обеспечивает системную эффективность лишь при условиях совершенной конкуренции. Однако в условиях смешанной экономики рынки не являются совершенно конкурентными. Такое положение вещей обуславливает необходимость государственного вмешательства в функционирование рынка. *Государственное регулирование экономики* — система мероприятий законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными учреждениями и общественными организациями с целью стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям. Наиболее глубокое и всестороннее обоснование необходимости государственного влияния на экономику сделал английский экономист Дж. Кейнс. История стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что степень вмешательства государства в экономику может быть разной. Сегодня государство не только определяет общие направления и правила функционирования рыночного хозяйства, но и само участвует — прежде всего через рыночный механизм, дополняя его.

Необходимость государственного регулирования современного рыночного хозяйства обусловлена объективными причинами:

- отсутствием совершенной конкуренции. Во многих отраслях существуют преимущества для масштабного производства, что приводит к появлению монополий или олигополии;
- для определенной категории товаров ценовой механизм не работает. Например, национальная оборона — это «товар», которому нельзя давать цену и продавать его на рынке; по этим причинам государство берет на себя ответственность за производство такого «коллективного» товара и заставляет граждан оплачивать эту продукцию;

- в отношении некоторых производств цены и издержки производства не отображают общественного характера продукции. Это производства с так называемым внешним эффектом. К ним следует отнести производства, вкладывающие огромные средства в охрану окружающей среды, развитие образования, здравоохранения. Государство в этих случаях вмешивается в механизм ценообразования или выделяет дотации на производство таких товаров и услуг;
- наличие рынков, где адаптация осуществляется медленно и довольно болезненно по сравнению с классической моделью саморегулирования. Таким рынком, например, является рынок рабочей силы. Отток рабочей силы из одной отрасли в другую требует организации гибкой системы образования и переподготовки кадров.

Государственное регулирование экономики обусловлено также тем, что государственные институты призваны оберегать такие ценности, как стабильность и гармоничность общества, сохранность и воспроизводство среды существования народов — природной, национально-исторической, культурной.

Поэтому современное государство выполняет ряд важных функций регулирования экономических процессов.

Обеспечивает правовые основы эффективного функционирования рыночной экономики. С этой целью государство определяет правовой статус отдельных форм собственности, узаконивает существование различных видов хозяйственной деятельности, регулирует отношения между производителями и покупателями товаров, регламентирует осуществление отдельными предприятиями внешнеэкономической деятельности, определяет обязанности предприятий перед государством и т. д. Опираясь на экономическое законодательство, государство выполняет роль арбитра в сфере хозяйственных отношений, выявляет случаи незаконной деятельности и принимает соответствующие меры к нарушителям.

Осуществляет политику стабилизации экономики. В основу стабилизационной функции государства закладывается то обстоятельство, что уровень производства зависит от уровня совокупных расходов. Издержки частного сектора могут быть или недостаточными для достижения полной занятости, или чрезмерными. В первом случае возникает чрезмерная безработица, во втором — рост инфляции. В первом случае государство может применить стимулирующую политику, во втором — сдерживающую. Основными методами выполнения государством стабилизационной функции является фискальная и денежно-кредитная (монетарная) политика.

Перераспределяет доходы и материальные блага с целью выравнивания их потребления. Эффективное распределение ресурсов еще не означает эффективное распределение доходов членов общества. Конкурентные рынки способны порождать неравномерность распределения доходов и даже полную нехватку средств для обеспечения нетрудоспособных категорий общества. Для уменьшения неравенства в доходах государство осуществляет их перераспределение через разнообразные социальные программы в форме трансфертных платежей. Кроме того, государство может регулировать индивидуальные доходы путем вмешательства в процесс формирования первичных доходов (установление минимальной заработной платы, введение прогрессивной формы налогообложения, индексация доходов с учетом инфляции, регулирование цен на товары и услуги первой необходимости и т. д.). Кроме перераспределения доходов государство определяет минимальные размеры оплаты труда, доходов граждан, пенсионного обеспечения, стипендии, индексацию доходов населения с целью поддержания достаточного жизненного уровня граждан и их покупательной способности во время роста цен, льготные условия удовлетворения потребностей в товарах и услугах отдельным категориям граждан, которые нуждаются в социальной поддержке.

Осуществляет поддержку конкуренции. Для защиты конкуренции и ограничения монополии государство осуществляет антимонопольную политику, которая реализуется на основе антимонопольного законодательства, дающего правовую оценку таких явлений, как злоупотребление монопольным положением на рынке; неправомерность некоторых сделок между предпринимателями; дискриминация предпринимателей органами власти и управления; недобросовестная конкуренция. Нормативно-правовыми актами также регламентируются средства государственного контроля за соблюдением антимонопольного законодательства, ответственность за его нарушение и т. д.

С целью обеспечения государственного контроля за соблюдением антимонопольного законодательства, защиты интересов предпринимателей и потребителей от его нарушения создан специальный государственный орган — Антимонопольный комитет Украины. Его основными задачами являются; осуществление государственного контроля за соблюдением антимонопольного законодательства; защита законных интересов предпринимателей и потребителей, наложение взысканий за нарушение антимонопольного законодательства в рамках своих полномочий; содействие развитию добросовестной конкуренции во всех сферах экономики; *корректирует внешние эффекты (экстерналии).* Внешние эффек-

ты — это побочные последствия экономической деятельности, которые не регулируются рынком и влияют на интересы третьих лиц как в сфере производства, так и в сфере потребления.

Внешние эффекты имеют место в тех случаях, когда на экономическое положение субъектов оказывают положительное или отрицательное влияние другие экономические субъекты.

Отрицательные внешние эффекты. — это ситуация, в которой деятельность определенных экономических субъектов приносит ущерб «третьим лицам», которые не являются ни производителями, ни покупателями данного блага (например, химический завод выливает сточные воды в реку, где рыбаки ловят рыбу. Чем больше сточных вод будет вылит, тем меньше рыбы поймают рыбаки).

Положительные внешние эффекты — это выгода «третьего Лица», которая возникает в результате деятельности определенных экономических субъектов (например, хобби одного из городских жителей — разводить цветы. Это способствует росту дохода пчеловода, улья которого расположены неподалеку).

Поскольку внешние факторы не отражаются в рыночных ценах, они могут стать причиной экономической неэффективности.

Корректирование внешних эффектов со стороны правительства на практике достигается с помощью законодательной и контролирующей активности государства.

Так, государство устанавливает нормы содержания вредных веществ в выхлопных газах, а также ограничения по загрязнению воздуха, воды и т. д. Кроме того, государство может использовать систему цен, которой предусмотрено взыскание штрафов с предприятий, создающих отрицательный внешний эффект, и вознаграждение тем предпринимателям, которые создают положительный внешний эффект; регулирует распределение ресурсов для обеспечения населения общественными благами, необходимыми для их нормальной жизнедеятельности.

Индивидуальные блага, как вы помните, обладают такими важными признаками, как: *делимость*, то есть эти блага выступают в виде достаточно малых единиц, которые может приобрести каждый потребитель; принцип *исключаемости* и *конкурентности* — за владение ими люди конкурируют между собой, и тот, кто не может или не хочет платить за товар, исключается из числа получателей выгод, которые обеспечивают это благо.

В отличие от индивидуальных, общественные блага неделимы, то есть состоят из таких больших единиц, которые в основном не могут быть проданы индивидуальным покупателям. На общественные блага не распространяется принцип исключаемости, то есть не существует эффективных способов отстранения индивидов

от пользования выгодами этих благ. Если получение выгод от товаров индивидуального потребления основывается на их покупке, то выгоды от общественных благ получает общество в результате производства таких благ. То есть возникает проблема, связанная с тем, что люди могут пользоваться выгодами определенного продукта, ничего не тратя на его производство.

К общественным благам, в первую очередь, относится национальная оборона, регулирование наводнений, борьба со стихийными бедствиями и т. д., поскольку для общества ничто не может быть важнее безопасности. Яркими примерами общественного блага являются также маяк, светофор, фейерверк. Это так называемые сугубо общественные блага.

Общественные блага невозможно присвоить каким-то одним субъектом общественных отношений, не сделав их вместе с тем доступными для других. Очень тяжело, а иногда и невозможно ограничить круг потребителей общественных благ только теми, кто за них заплатил.

Поэтому частным предприятиям очень сложно производить и продавать общественные блага, которые невозможно справедливо распределить с помощью рыночных механизмов. Из-за самой природы общественных благ установить, непосредственные связи между платой за них и их предоставлением практически невозможно. Поэтому у потребителя нет стимула их покупать и платить за них деньги. Из-за этих двух характерных особенностей общественных благ потребитель старается уклониться от оплаты за такие блага, поскольку за него могут заплатить другие, а он, имея открытый доступ к таким благам, сможет пользоваться ими бесплатно.

Поэтому, чтобы общество могло пользоваться такими благами и услугами, обеспечить их должен государственный сектор, а финансировать их производство необходимо с помощью системы принудительных налогов, поскольку в отличие от других субъектов экономических отношений, государство имеет законное право изымать доходы через налогообложение. Именно налоги и являются источником финансирования производства общественных товаров. Следовательно, возмещение расходов на производство сугубо общественных товаров осуществляется за счет налогоплательщиков.

Но есть некоторые товары и услуги, которые не являются ни сугубо индивидуальными, ни сугубо общественными, поскольку в той или иной степени им присущи черты и тех, и других. Некоторым из них свойственно отсутствие конкурентности, но они вполне могут попадать под действие принципа исключаемости, например кабельное телевидение, правоохранительная деятельность и пожарная охрана, библиотеки и музеи, профилактиче-

ское медицинское обслуживание. Для других — не характерна исключаемость, но свойственна конкурентность, например программа благоустройства города, в пределах которой планируется озеленение некоторых улиц, или магистрали и мосты в часы пик. Подобные товары и услуги иногда называют *квазиобщественными* (*квазигосударственными*), или *смешанными, благами*.

Все эти блага рыночная система не будет производить в достаточном количестве. Поэтому государство берет на себя их финансирование и производство во избежание возможного дефицита ресурсов в этой сфере. Финансирование производства смешанных благ осуществляется как за счет государственных ресурсов, так и за счет индивидуальных, коллективных потребителей. Объектами финансовой поддержки государства являются отрасли, в которых создаются смешанные блага: промышленность, энергетика и строительство; сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство и охота; транспорт, дорожное хозяйство, связь, телекоммуникации и информатика; жилищно-коммунальное хозяйство; социально-культурная сфера.

Поскольку рыночная система цен не выделяет ресурсов на общественные блага, а на квазиобщественные выделяет их недостаточно, важно выработать механизм их производства. Опыт многих стран свидетельствует, что общественные блага производятся и попадают к потребителям благодаря государственному регулированию.

Важным аргументом в пользу государственного вмешательства в экономику является известная истина, что человек способен действовать вопреки собственным интересам (например, люди курят, употребляют чрезмерное количество алкоголя, нарушают правила дорожного движения, потребляют вредные для здоровья продукты и т. д.). Точка зрения, согласно которой государственное вмешательство необходимо, поскольку государству лучше известно, что именно полезно для человека, называется патерналистской. Сторонники патернализма считают, что «брошенные на произвол судьбы» люди способны вредить не только себе, а и другим членам общества.



Учимся вместе

Охарактеризуйте следующие блага: 1) стрижка в парикмахерской; 2) городской зоопарк; 3) мобильный телефон; 4) проект контроля за наводнениями; 5) пакет яблочного сока; 6) городской пляж.

Ответ. Стрижка в парикмахерской — сугубо индивидуальная услуга, которой присущи делимость, конкурентность и исключаемость. Городской зоопарк — смешанное благо, характеризующееся неконкурентностью и исключаемостью. Мобильный телефон — сугубо индивидуальный

товар, которому присущи делимость, конкурентность и исключаемость. Проект контроля за паводками — сугубо общественное благо, неделимое, неисключаемое и неконкурентное. Пакет яблочного сока — сугубо индивидуальное благо, его особенности — делимость, конкурентность и исключаемость. Городской пляж — в основном сугубо общественное благо. Если пляж не переполнен, то для него характерны неисключаемость и неконкурентность. Если же есть частные собственники, контролирующие доступ на пляж, то это — смешанное благо, которому присуща исключаемость.



Вопросы и задания

1. Вспомните преимущества и недостатки рыночной экономики.
2. Охарактеризуйте необходимость государственного вмешательства в экономику.
3. Какие из приведенных ниже благ должно, на ваш взгляд, получать население с помощью рынка, а какие — обеспечиваться государством: 1) хлеб; 2) мосты; 3) образование; 4) почтовые услуги; 5) контроль над воздушным транспортом; 6) жилье; 7) автостоянки; 8) медицинское обслуживание? Обоснуйте свой выбор.
4. Приведите примеры положительных и отрицательных внешних эффектов экономической деятельности.



§ 26. Инструменты финансового регулирования

Налогово-бюджетная (фискальная) политика — это меры, которые проводит правительство страны для стабилизации экономики. Они связаны с использованием государственных налогов и государственных расходов с целью влияния на

социально-экономическое развитие страны с помощью изменения величины доходов и (или) расходов государственного бюджета.

Цели фискальной политики, как и любой стабилизационной политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, то есть стабилизации экономики в краткосрочном периоде, состоят в поддержке стабильного экономического роста, полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен.

Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно: 1) государственные закупки товаров и услуг (G); 2) трансферты (Tr); 3) налоги (Tx).

Государственные закупки товаров и услуг и трансферты представляют собой расходы государственного бюджета, а налоги — основной источник доходов государственного бюджета. Поэтому фискальную политику также называют налогово-бюджетной политикой. Средствами для оплаты расходов государства выступают *налоги*.

Налог — это принудительное изъятие государством у домашних хозяйств и фирм определенной суммы в обмен на товары и услуги. Налоги возникают с образованием государства, поскольку являются основным источником доходов государства.

Структура налоговой системы:

- 1) субъект налогообложения (кто должен платить налог);
- 2) объект налогообложения (что облагается налогом);
- 3) ставка налога (процент, по которому рассчитывается сумма налога).

Налогооблагаемая база — это величина, с которой выплачивается налог. Чтобы рассчитать сумму налога (Tx), необходимо величину налогооблагаемой базы (Y) умножить на ставку налога (t):
$$Tx = Y \cdot t.$$

В основу современной налоговой системы положены следующие принципы налогообложения: экономическая эффективность, административная простота, гибкость, политическая ответственность, справедливость.

По форме налогообложения различают два вида налогов: прямые и косвенные.

Прямой налог — это налог на определенную сумму (доход, наследство, имущество). К прямым налогам относятся: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль предприятий, налог на наследство, налог на имущество, налог с собственников транспортных средств и т. д. Особенность прямого налога заключается в том, что налогоплательщик и носитель налогов — это один и тот же экономический агент.

При *косвенном налоге* налогоплательщик и носитель налогов — это разные экономические агенты. Налогоплательщиком выступает покупатель товара, который оплачивает налог при покупке, а носителем налогов — фирма, которая произвела данный товар (именно она платит налог государству).

Косвенный налог — это часть цены товара или услуги. Косвенный налог входит в стоимость покупок, поэтому носит неявный характер и представляет собой налог на потребление, а не на доход. К *косвенным налогам* относятся: НДС, акцизный сбор (подакцизными товарами являются автомобили, мех, ювелирные изделия, сигареты, алкогольные напитки), пошлина (включается в стоимость импортных товаров), налог с оборота, налог с продажи.

В зависимости от того, как устанавливается средняя ставка налога, различают три типа налогообложения: пропорциональный налог, прогрессивный налог, регрессивный налог.

Пропорциональный налог предусматривает, что средняя налоговая ставка остается неизменной независимо от величины на-

лога. Поэтому сумма налога пропорциональна величине дохода. К пропорциональным налогам в Украине относится налог на прибыль предприятия (в 2011 г. — 23 %; 2012 г. — 21 %; 2013 г. — 19 %; 2014 г. — 16 %).

Прогрессивный налог означает, что средняя налоговая ставка увеличивается по мере роста дохода и уменьшается по мере его сокращения. Такая система налогообложения предусматривает не только большую абсолютную сумму, но также и более значительную долю взимаемого налога по мере роста дохода. Например, налоговая ставка на доходы физических лиц в Украине составляет 15 %. В случае, если общая сумма полученных доходов превышает десятикратный размер минимальной заработной платы, налоговая ставка составляет 17 % величины превышения.

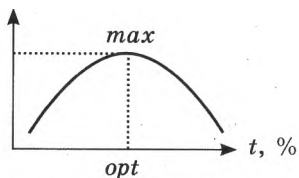
Регрессивный налог — это налог, средняя налоговая ставка которого увеличивается по мере сокращения дохода и уменьшается по мере роста дохода. Величина налога в денежном выражении фиксированная, таким образом, при увеличении дохода доля дохода, выплачиваемого в виде налога, сокращается. Все косвенные налоги являются регрессивными.

По экономическому содержанию объекта налогообложения налоги делятся на три группы: налоги на доходы, потребление и имущество.

Налоги на доходы взимаются с доходов физических и юридических лиц. Объектами налогообложения являются заработная плата и другие доходы граждан, прибыль или валовой доход предприятий. Налоги на потребление платят не во время получения доходов, а в ходе их использования. Они взимаются в форме косвенных налогов. Налоги на имущество устанавливаются на движимое или недвижимое имущество. В отличие от налогов на потребление, которые платятся только один раз — во время покупки, налоги на имущество взимаются постоянно, пока имущество находится в собственности.

В зависимости от уровня государственных структур, устанавливающих налоги, они делятся на общегосударственные и местные.

Американский экономист А. Лаффер построил гипотетическую кривую, с помощью которой продемонстрировал влияние изменения ставки налога на общую величину налоговых поступлений в государственный бюджет. Он определил, что существует оптимальная ставка налога, при которой



T — сумма налоговых поступлений
 t — ставка налога

Рис. 28. Кривая Лаффера

налоговые поступления максимальны. Если увеличить ставку налога, то уровень деловой активности снизится и налоговые поступления сократятся, поскольку уменьшится налогооблагаемая база.

Таким образом, налоги являются не только основным источником доходов государства и средством перераспределения доходов граждан, но и важным инструментом стабилизации экономики.

Выполняя свои функции, государство несет многочисленные расходы. По целям расходы государства могут быть распределены следующим образом:

- *расходы на политические цели*: расходы на содержание органов государственного управления, обеспечение потребностей обороны и безопасности страны, то есть содержание армии, милиции, судов, прокуратуры и т. д.;
- *расходы на экономические цели*: расходы на содержание и обеспечение функционирования государственного сектора экономики; расходы на помощь (субсидирование) частному сектору экономики;
- *расходы на социальные цели*: расходы на социальное обеспечение (выплату пенсий, стипендий, пособий); расходы на образование, здравоохранение, развитие науки; охрану окружающей среды и т. д.

С макроэкономической точки зрения все государственные расходы делятся следующим образом:

- государственные закупки товаров и услуг (их стоимость включается в ВВП);
- трансферты (их стоимость не включается в ВВП, поскольку они являются результатом перераспределения национального дохода);
- выплата процентов по государственным ценным бумагам (то есть обслуживание государственного долга).

Основными источниками доходов государства являются: налоги (включая взносы на социальное страхование), прибыль государственных предприятий, доходы от приватизации, средства от продажи государственных ценных бумаг, сеньораж (доход от эмиссии денег) и т. д.

Государственный бюджет — это баланс доходов и расходов государства, основной финансовый план страны, который после принятия его законодательным органом власти (в Украине — Верховной Радой) имеет силу закона и обязателен для исполнения.

Через бюджет мобилизуются финансовые ресурсы для дальнейшего их перераспределения и использования с целью госу-

дарственного регулирования развития экономики и реализации социальной политики на территории Украины.

Сальдо государственного бюджета — это разница между доходами и расходами государственного бюджета. Сальдо может быть положительным, нулевым или отрицательным.

Излишек (профицит) государственного бюджета возникает в случае, когда доходы государственного бюджета превышают его расходы.

Сбалансированный бюджет имеет место тогда, когда расходы равны доходам государственного бюджета.

Дефицит государственного бюджета возникает тогда, когда доходы государственного бюджета меньше его расходов.

Международные стандарты предусматривают возможный дефицит на уровне 2—3 % ВВП. Полностью сбалансированный государственный бюджет возможен лишь теоретически.

В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используют по-разному. Выделяют два вида фискальной политики: стимулирующую и сдерживающую.

Стимулирующая фискальная политика применяется при спаде (рецессии). Она направлена на рост деловой активности и используется в качестве средства борьбы с безработицей.

Инструментами стимулирующей фискальной политики выступают: увеличение государственных закупок товаров и услуг (G), увеличение трансфертов (Tr), уменьшение налогов (Tx).

При этом уменьшение налогов и увеличение трансфертов для фирм ведет к росту не только совокупного спроса, но и совокупного предложения. В этом случае происходит не только рост совокупного выпуска (совокупного ВВП), но и снижение уровня цен. Поэтому эти инструменты могут использоваться как средства борьбы одновременно и с безработицей, и с инфляцией.

Сдерживающая фискальная политика используется в период бума («перегрева») экономики. Она направлена на подавление деловой активности с целью борьбы с инфляцией. Инструментами сдерживающей фискальной политики выступают: сокращение государственных закупок товаров и услуг (G), увеличение налогов (Tx), уменьшение трансфертов (Tr).

Кроме того в зависимости от способа влияния инструментов фискальной политики различают: дискреционную фискальную политику и автоматическую (недискреционную) фискальную политику.

Дискреционная фискальная политика представляет собой сознательные законодательные изменения правительством объемов государственных закупок товаров и услуг, налогов и трансфертов

с целью стабилизации экономики.- Эти изменения фиксируются в государственном бюджете.

Автоматическая фискальная политика основывается на действии встроенных (автоматических) стабилизаторов, размеры которых остаются неизменными, но само их наличие (встроенность их в экономическую систему) автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее в период бума.

Ко *встроенным стабилизаторам* относятся: подоходные налоги (содержат в себе все виды налогов на доходы, в том числе налог на прибыль корпораций), косвенные налоги (в первую очередь НДС), пособия по безработице, помощь бедным слоям населения.



Учимся вместе

Потенциальный ВВП страны в определенном году составляет 80 млрд долл., а фактический ВВП — 60 млрд долл. Сумма налоговых поступлений в государственный бюджет — 50 % от объема ВВП. Государственные расходы на товары и услуги равны 20 млрд долл. Трансфертные платежи — 15 млрд долл. Государственный долг страны — 20 млрд долл. Ставка процента по обслуживанию государственного долга равна 15 % годовых, уровень цен составляет 1,0. Определите, что наблюдается в экономике страны: дефицит или излишек государственного бюджета и каковы его размеры; как изменится сальдо государственного бюджета в условиях полной занятости.

Решение

1) Доходы государственного бюджета = Фактический ВВП · Налоговые поступления = $60 \cdot 0,5 = 30$ млрд долл.

2) Расходы государственного бюджета = Государственные расходы на товары и услуги (G) + Трансфертные платежи (Tr) + Расходы по обслуживанию государственного долга ($D \cdot i$) (D — государственный долг, i — ставка процента по государственному долгу): $= 20 + 15 + (20 \cdot 0,15) = 20 + 15 + 3 = 38$ млрд долл.

3) Сальдо государственного бюджета = Доходы государственного бюджета - Расходы государственного бюджета: $30 - 38 = -8$ млрд долл.

Таким образом, бюджет сведен с дефицитом.

4) Доходы государственного бюджета в условиях полной занятости: $80 \cdot 0,5 = 40$ млрд долл.

5) Расходы государственного бюджета в условиях полной занятости: 38 млрд долл.

6) Сальдо государственного бюджета в условиях полной занятости составляет: $40 - 38 = 2$ млрд долл. Таким образом, государственный бюджет сведен с профицитом.



Вопросы и задания

1. Дайте полную классификацию (по разным признакам) налогов: 1) налог на наследство; 2) налог на добавленную стоимость; 3) курортный сбор; 4) налог на прибыль. 2. Обоснуйте необходимость использования сдерживающей фискальной политики. Назовите инструменты и последствия этой политики. 3. Правильно ли утверждение: «Прогрессивное налогообложение направлено на защиту интересов малообеспеченных групп населения, а регрессивное — на защиту интересов обеспеченных слоев населения».



§ 27. Денежно-кредитная политика

Огромное влияние на эффективность национальной экономики осуществляет денежно-кредитная политика. Денежно-кредитная, или монетарная, политика — это комплекс взаимосвязанных мер по регулированию денежного обращения, осуществляемых государством через центральный банк.

Объектами монетарной политики являются предложение (масса) денег, ставка процента, валютный курс, скорость обращения денег и т. д. В зависимости от экономической ситуации в стране объектом монетарного регулирования может быть выбран один из них или даже несколько одновременно.

Успешное денежно-кредитное регулирование рыночной экономики возможно при наличии в стране соответствующей институциональной основы. Ее составляющими являются банковская система и денежный рынок.

Главный субъект денежно-кредитной политики — центральный банк, который в Украине называется Национальным банком. Именно Национальный банк — орган государственного управления, осуществляющий монетарную политику.

Для регулирования денежно-кредитной сферы Национальный банк использует инструменты прямого и опосредованного влияния.

К инструментам прямого влияния относятся: установление прямых ограничений на осуществление эмиссионно-кассовых операций; введение прямых ограничений на кредитование центральным банком коммерческих банков; установление ограничений или запретов на прямое кредитование центральным банком потребностей бюджета; прямое распределение кредитных ресурсов, предоставляемых коммерческим банкам в порядке рефинансирования между приоритетными отраслями, производствами, регионами и т. д. Влияние этих инструментов носит преимущественно директивный характер.

К инструментам опосредованного влияния относят: операции на открытом рынке, регулирование нормы обязательных резервов, регулирование учетной ставки, рефинансирование коммерческих банков, регулирование курса национальной валюты. Они относятся к экономическим методам государственного управления, определяющим поведение экономических субъектов.

Наиболее распространены в странах с рыночной экономикой *операции на открытом рынке*, то есть купля и продажа государственных ценных бумаг. Ограничивает применение этого инструмента недостаточное развитие рынка ценных бумаг (открытого рынка), недостаточная ликвидность государственных ценных бумаг и т. д.

В результате этих операций увеличивается или уменьшается предложение денег на рынке, что в конечном итоге влияет на экономическую конъюнктуру. Покупая ценные бумаги на открытом рынке, центральный банк дополнительно направляет в обращение соответствующую сумму денег и этим увеличивает при прочих неизменных условиях сначала банковские резервы, а потом и общую массу денег. Продавая ценные бумаги, он изымает на соответствующую сумму банковские резервы, а со временем уменьшается и общая масса денег в обращении.

Одним из мощных инструментов влияния на предложение денег является регулирование нормы обязательных резервов. *Обязательные резервы* — это определенная сумма активов, которые коммерческий банк согласно действующему законодательству обязан сберегать в центральном банке и не выдавать в качестве кредита. Объем обязательных резервов определяется нормами резервирования, которые устанавливает центральный банк, и структурой и объемом депозитных обязательств каждого банка. Обязательные резервы в полном объеме могут быть использованы банком лишь в случае прекращения его деятельности. Формирование обязательных резервов, таким образом, преследует цели: 1) регулирования денежной массы в обращении; 2) обеспечения своевременности осуществления платежей по требованиям клиентов; 3) поддержания ликвидности коммерческого банка. Увеличивая норму обязательного резервирования, центральный банк сокращает объем избыточных резервов банков, то есть средств, которые можно использовать как кредит, а следовательно, и уменьшает общий объем предложения денег. Если необходимо увеличить предложение денег, то достаточно соответственно снизить норму обязательного резервирования.

Изменение учетной (дисконтной) ставки — один из мягких инструментов монетарной политики. Механизм его заключается

в том, что центральный банк предоставляет коммерческим банкам кредиты под так называемую учетную ставку, которой может манипулировать в зависимости от экономической ситуации в стране. Повышая плату за свои кредиты другим банкам, центральный банк тормозит и кредитование ими других экономических субъектов, и рост предложения денег. Снижая учетную ставку — делает кредиты более дешевыми, доступными не только для коммерческих банков, а и для всех желающих, поскольку приводит к росту предложения денег.

Рефинансирование коммерческих банков — инструмент, применяемый наряду с процентной политикой. Кроме изменения учетной ставки центральный банк может регулировать спрос на свои ссуды со стороны коммерческих банков изменением других условий предоставления этих ссуд — изменением их ассортимента, ограничением целевого назначения, лимитированием объемов отдельных ссуд и т. д. Такими мерами центральный банк может более четко и целенаправленно влиять на изменение банковских ресурсов, а следовательно, и на предложение денег.

Регулирование курса национальной валюты — инструмент, который опосредованно, но ощутимо влияет на массу национальных денег в обращении. Если центральный банк планирует уменьшить массу денег в обращении, то ему достаточно продать на рынке соответствующий объем иностранных валютных ценностей, что приведет к сокращению банковских резервов и предложения денег. И наоборот, при необходимости увеличить объем денег в обращении центральному банку следует купить соответствующий объем иностранной валюты. Эти операции получили название *валютной интервенции*.

В зависимости от экономической ситуации центральный банк может осуществлять стимулирующую или сдерживающую монетарную политику. Политику, направленную на повышение уровня занятости, и, соответственно, на ускорение экономического роста, называют *стимулирующей монетарной политикой, или политикой «дешевых денег»*. Политика «дешевых денег» имеет целью сделать кредит доступным, а поэтому для увеличения совокупных расходов, чтобы привлечь незанятые ресурсы, центральный банк должен увеличить предложение денег. Этого он может достичь путем покупки ценных бумаг на открытом рынке, снижения учетной ставки или уменьшения нормы резервирования.

Политикой «дорогих денег» называют сдерживающую монетарную политику, направленную на ограничение роста цен в национальной экономике. Эту политику центральный банк может осуществлять, продавая государственные ценные бумаги на

открытом рынке, увеличивая норму резервирования и повышая учетную ставку. Эти меры, как известно, уменьшают резервы коммерческих банков или размер денежного мультипликатора, и, следовательно, предложение денег, а затем совокупные расходы, что и сдерживает темпы роста цен.



Учимся вместе

Экономика страны характеризуется 14%-м уровнем безработицы и 5% -м уровнем инфляции. Определите характер монетарной политики, которую необходимо применять в данных условиях, охарактеризуйте ее инструменты и последствия, к которым они приведут.

Ответ. Поскольку экономика страны характеризуется высоким уровнем безработицы и умеренным уровнем инфляции, то правительству необходимо применять стимулирующую монетарную политику, направленную на повышение деловой активности. Для этого центральному банку необходимо: покупать ценные бумаги на открытом рынке, отдавая «живые» средства на развитие экономики; снизить нормы обязательных банковских резервов, увеличивая кредитную способность банков; уменьшить учетную ставку процента, сделав кредиты более дешевыми, доступными для экономических субъектов, поскольку процентная ставка за кредиты коммерческих банков, будет уменьшаться. Эти меры приведут к росту денежной массы, увеличению совокупного спроса, росту реального объема ВВП и занятости. Однако эти действия вызовут рост цен на товары и услуги.



Вопросы и задания

1. Обоснуйте правильность или неправильность утверждений: 1) в условиях инфляции и безработицы центральный банк должен покупать ценные бумаги; 2) политика «дорогих денег» — это сдерживающая политика, а значит, одним из ее методов является покупка ценных бумаг на открытом рынке.
2. Правительство применяет монетарную политику, в результате которой денежная масса в стране сокращается на 25 % с одновременным сокращением реального ВВП на 5 % при неизменной скорости обращения денег. Определите, какой результат по изменению общего уровня цен получило правительство в результате реализации этой политики. Охарактеризуйте вид этой политики.
3. В таблице (с. 158) приведены основные инструменты монетарной политики, с помощью которых государство может повлиять на важнейшие макроэкономические показатели. Заполните таблицу, поставив знак ↑, если достигается повышение показателя, и знак ↓, если достигается снижение показателя. Определите характер монетарной политики (политика «дорогих денег», политика «дешевых денег»). Охарактеризуйте условия, в которых правительство применяет стимулирующую или сдерживающую политику.

Инструменты	Действия НБУ	Влияние на денежное предложение	Влияние на процентную ставку	Влияние на инвестиции	Влияние на совокупные расходы	Влияние на ВВП
Операции на открытом рынке	Продажа ценных бумаг					
	Покупка ценных бумаг					
Размер учетной ставки	Увеличение					
	Уменьшение					
Нормы банковских резервов	Повышение					
	Снижение					

ПРАКТИКУМ



Тестовые задания

- Провалы рынка возникают в результате:
 - Существования внешних эффектов
 - несовершенной конкуренции
 - незаинтересованности частного сектора в производстве общественных товаров
 - все ответы правильные
- Что не является общественным благом?
 - Оборона страны
 - борьба с болезнями
 - электроэнергия
 - светофоры
- Какова ставка налогообложения, если налог с дохода в размере 100 грн составляет 15 грн, а с дохода в размере 500 грн — 75 грн?
 - Прогрессивная
 - регрессивная
 - пропорциональная
 - твердая
- Какие меры монетарной политики будут оказывать наиболее стимулирующее влияние на экономику?

	Операции на открытом рынке	Нормы обязательных резервов	Учетная ставка
А	Продажа ценных бумаг	Снизить	Снизить
Б	Покупка ценных бумаг	Снизить	Увеличить
В	Покупка ценных бумаг	Увеличить	Снизить
Г	Покупка ценных бумаг	Снизить	Снизить

5. Какие из сочетаний монетарной и фискальной политики приведут к сдерживанию инфляции?

	Операции на открытом рынке	Нормы обязательных резервов	Учетная ставка	Ставка налога	Государственные расходы
А	Продажа ценных бумаг	Увеличить	Снизить	Увеличить	Снизить
Б	Продажа ценных бумаг	Увеличить	Увеличить	Увеличить	Снизить
В	Покупка ценных бумаг	Увеличить	Снизить	Снизить	Снизить
Г	Покупка ценных бумаг	Снизить	Увеличить	Увеличить	Увеличить

6. Установите соответствие между конкретными действиями Национального банка и его методами.

- | | |
|--|--|
| 1 НБУ ограничил объемы предоставления коммерческими банками ипотечных кредитов | А Валютное регулирование |
| 2 НБУ повысил плату за кредиты коммерческим банкам с 12 до 14 % | Б Изменение нормы обязательного резервирования |
| 3 НБУ приобрел облигации на сумму 4 млн грн | В Рефинансирование банков |
| 4 НБУ приобрел 1 млн евро | Г Операции на открытом рынке |
| | Д Изменение учетной ставки |

? Вопросы и задания

1. Обоснуйте правильность или неправильность утверждений: 1) к провалам рынка, которые обосновывают необходимость государственного регулирования, можно отнести наличие отрицательного внешнего эффекта; 2) потребление индивидуальных благ одними лицами исключает возможность их потребления другими; 3) неделимость — признак общественных благ; 4) продажа государственных облигаций увеличивает денежное предложение. 2. Приведите конкретные примеры смешанных благ и охарактеризуйте их. 3. Используя свежие газетные или журнальные материалы, найдите примеры выполнения правительством каждой из функций регулирования экономических процессов. 4. С целью подавления инфляции правительство проводит сдерживающую монетарную политику, в результате которой денежная масса в стране сокращается на 30 % с одновременным снижением реального ВВП на 10 % при неизменной скорости обращения денег. Определите, какой результат по изменению общего уровня цен получило правительство, реализуя эту политику.

ТЕМА IX. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ, ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА МЕЖДУ СТРАНАМИ

§ 28. Необходимость международной торговли и ее современные формы



Мировое хозяйство — это совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства.

Основная причина возникновения и развития мирового хозяйства — это разный уровень наличия в странах факторов производства (экономических ресурсов). С одной стороны, это привело к международному разделению труда, а с другой — к перемещению наиболее ограниченных факторов между странами. Субъектами мирового хозяйства считаются развитые страны, страны среднего уровня и развивающиеся страны. К развивающимся странам обычно относят государства, где существуют низкие стандарты демократических правительств, отсутствует свободная рыночная экономика, социальные программы и гарантии прав человека для своих граждан. По данным ООН, Украина входит в список развивающихся стран.

Развитые страны имеют экономические системы, основанные на постоянном экономическом саморегулирующемся росте. Среди экономически развитых стран можно выделить несколько групп:

И страны «большой семерки» — США, Япония, Германия (ФРГ), Великобритания, Франция, Италия, Канада;

- высокоразвитые западноевропейские страны: Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Испания, Швейцария, Австрия;
- страны переселенческого капитализма: ЮАР, Австралия, Новая Зеландия, Израиль;
- страны среднего уровня развития с высокими темпами социально-экономического прогресса: Исландия, Ирландия, Португалия, Греция, Турция, западноевропейские микрогосударства;
- страны новой индустриализации: Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Индонезия, Малайзия, Мексика, Бразилия, Аргентина, Уругвай, Чили.

Украина как член ООН входит в государства мирового сообщества. Она признает и выполняет устав ООН и международное право, регулирующие межгосударственные, политические, дипломатические, социальные, культурные и экономические международные отношения.

Взаимодействие национальных экономик происходит через международные экономические отношения (МЭО). Международные экономические отношения — это система экономических отношений между странами (между юридическими и физическими лицами разных стран), связанных с производством, распределением, обменом и потреблением товаров и услуг. К основным формам МЭО относятся международная торговля товарами и услугами, международное движение капиталов и иностранных инвестиций, международная миграция рабочей силы, научно-техническое сотрудничество, международные валютно-кредитные отношения.

Национальные хозяйства взаимодействуют в системе мирового хозяйства по законам международного разделения труда.

Основные факторы международного разделения труда:

- географическое положение стран. Например, приморские страны специализируются на морском рыболовстве, приморские «узловые» страны — на обслуживании мировой морской торговли (Сингапур, Кипр, Панама, Греция), внутриконтинентальные европейские страны — на международных транзитных перевозках сухопутным транспортом;
- природно-ресурсная база. Определяет специализацию стран по отраслям добывающей промышленности, сельского и лесного хозяйства, лечебно-санаторного хозяйства, отдыха и туризма;
- социально-экономические условия. Разнообразные отрасли специализации формируются под влиянием исторических особенностей развития стран, национальных и религиозных традиций населения, наличия массовых или квалифицированных трудовых ресурсов, накопления капиталов, научно-технического прогресса, внедрения новых технологий и т. д.

Основы международной торговли были заложены известными экономистами А. Смитом и Д. Рикардо. В книге «Исследования о природе и причинах богатства народов» А. Смит сформулировал теорию абсолютного преимущества и доказал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут получать от нее выгоды независимо от того, кем они являются — экспортёрами или импортёрами.

Анализируя проблемы международной торговли, Д. Рикардо в работе «Основы политической экономии и налогообложения» доказал, что принцип абсолютного преимущества является отдельным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительных преимуществ.

Абсолютные преимущества — возможность страны благодаря своим природным особенностям или производственному потенциалу выпускать любой товар в больших объемах на единицу

издержек (или с меньшими издержками на единицу продукции) по сравнению с другими странами, производящими такой же товар. Абсолютные преимущества могут быть естественными или приобретенными.

Согласно теории сравнительных преимуществ, страна имеет относительные преимущества при производстве определенного продукта, если она производит этот продукт с более низкой альтернативной стоимостью по сравнению с потенциальными торговыми партнерами.

Выигрыш, полученный от внешней торговли, зависит от уровня мировых цен. Мировая цена будет формироваться в диапазоне: больше внутренней цены страны-экспортера и меньше внутренней цены страны-импортера.

Если страна специализируется на производстве того продукта, с которого она имеет сравнительное преимущество и в обмен на который покупает на внешнем рынке другой продукт, то это позволяет ей расширить объемы потребления обоих продуктов. (Следует помнить, что страна экспортирует по мировым ценам, которые выше внутренних, а осуществляет импорт по мировым ценам, которые ниже внутренних.)

Кроме того, увеличится и совокупный объем выпуска в масштабах всей мировой экономики. Он приобретет наибольшие размеры тогда, когда каждый товар будет производиться в той стране, где более низкие альтернативные издержки.

Принципы абсолютных и сравнительных преимуществ нашли свое дальнейшее развитие в теории соотношения факторов производства (теорема Гекшера—Олина). Каждая страна стремится экспортировать те товары, для производства которых она владеет избыточными факторами производства (капитальные ресурсы, рабочая сила, земля и т. д.), и импортировать те товары, для производства которых испытывает дефицит факторов производства. Согласно этому принципу, международная торговля приводит к выравниванию цен на факторы производства в странах, участвующих в ней. Если Украина владеет высококвалифицированными трудовыми ресурсами и начнет увеличивать экспорт, например, авиастроительной отрасли, то спрос на рынке труда на специалистов этой отрасли возрастет и заработная плата повысится. Другие страны Европы начнут импортировать самолеты, сократив свое производство в этой отрасли, что приведет к уменьшению спроса на рынке труда специалистов этой отрасли, а значит, к уменьшению заработной платы. Наблюдается тенденция к выравниванию (увеличение-уменьшение) заработной платы в определенной отрасли двух стран.

Формы международной торговли подразделяют на виды по следующим критериям:

- по критерию объекта: торговля сырьем; торговля топливом; торговля продовольствием; торговля полуфабрикатами; торговля готовыми изделиями производственного назначения и непроизводственного назначения; торговля производственными, транспортными, экспедиторскими, консультационными, посредническими, туристическими, маркетинговыми, учетными услугами и т. д.;
- по критерию регулирования международной торговли: обычная — осуществление регулирования в полном объеме согласно национальному законодательству; дискриминационная — введение ограничений государством на экспортно-импортные операции; преференциальная торговля — торговля, при осуществлении которой применяются льготы (налоговые, таможенные);
- по методам осуществления международной торговли: торговля прямая — не используются услуги посредников; торговля через посредников.

Организационные формы международной торговли также разнообразны. В первую очередь это международные товарные биржи (МТБ) — такие торговые учреждения, где осуществляется продажа одного товара большими партиями.

Многие торговые операции выполняются и на международных аукционах (МА). Это международные организации, где осуществляется продажа ценностей, предметов роскоши и т. д.

Еще одной формой международной торговли являются международные торги (МТ):

- *открытые* — такие, в которых имеют право участвовать все желающие физические и юридические лица;
- *закрытые* — такие, в которых участвуют наиболее авторитетные фирмы по специальным приглашениям.

Сейчас международная торговля — это широкий «проспект» с двусторонним движением встречных потоков: экспорта и импорта. Экспорт — вывоз (продажа) товаров, услуг (а также капиталов) за границу для реализации на внешних рынках. Импорт — приобретение (покупка) иностранного товара, платных услуг, кредитов, инвестиций и ввоз их из-за границы. Общая сумма экспорта и импорта товаров (услуг) составляет внешнеторговый оборот.

Соотношение стоимости экспорта и импорта страны за определенный промежуток времени (как правило, год) отображает торговый баланс. Он состоит из двух частей — из поступлений и платежей, а их сопоставление образует экспортно-импортное

сальдо. Оно бывает положительным и отрицательным. Так, когда стоимость вывезенных товаров превышает стоимость ввезенных, сальдо будет положительным (или активным), при обратном соотношении — отрицательным (пассивным). Пассивное сальдо неблагоприятным образом сказывается на экономическом состоянии страны и ее внешнеэкономических позициях. Для его покрытия страна должна выплатить странам-контрагентам соответствующие денежные средства денежной наличностью (золотом или конвертируемой валютой) или получить кредит от стран-поставщиков или от других банковских учреждений.

Существуют два основных направления внешнейторговой политики — политика свободной торговли (либерализация, или фритредерство) и протекционизм.

Протекционизм — политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. В отличие от политики свободной торговли, при протекционизме исключается действие рыночных сил, поскольку предполагается, что экономический потенциал и конкурентоспособность на мировом рынке отдельных стран разные, и поэтому свободное действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран.

Государства, осуществляющие протекционистскую политику, используют инструменты внешнейторговой политики, выбор которых зависит от конкретных целей. В зависимости от цели можно выделить несколько форм протекционизма: *селективный* — направленный против отдельных стран или товаров; *отраслевой* — определенные отрасли, в первую очередь сельское хозяйство; *коллективный* — осуществляется объединениями стран в отношении других стран, в них не входящих; *скрытый* — осуществляется методами внутренней экономической политики.

Классическим и основным инструментом внешнейторговой политики служат *таможенные тарифы* — систематизированный перечень ставок пошлины. Пошлина — это налог на импорт или экспорт товаров в момент пересечения ими таможенной границы государства.

По направлению движения товара пошлины бывают:

- *импортные* — встречаются чаще всего, применяются для защиты национального производства, уровня внутренних цен, а также для фискальных и политических целей;
- *экспортные* — препятствуют проникновению отечественных товаров на зарубежные рынки, когда наблюдается нехватка той или иной продукции внутри страны;
- *транзитные* — применяются очень редко.

По способу установления пошлины бывают:

- *адвалорные* — наиболее распространенные, устанавливаются в процентах от цены товара. Средний уровень ставок адвалорных пошлин относительно невысок (около 6 %);
- *специфические* — устанавливаются в абсолютном выражении от единицы измерения;
- *комбинированные (смешанные)* — устанавливаются двумя способами, отмеченными выше.

По экономическому характеру: в зависимости от экономических целей и результатов выделяют фискальные, протекционистские и экспансионистские пошлины. *Фискальные пошлины* обеспечивают максимально возможный приток доходов в государственную казну. Примером могут служить импортные пошлины на товары, не производящиеся в стране (например тропические фрукты в Европе). *Протекционистские пошлины*, устанавливаются для защиты национальной промышленности от более конкурентоспособной иностранной продукции. Они обычно применяются на этапе индустриализации или развития отдельных отраслей. Их длительное применение может привести к застою в производстве, поскольку из-за отсутствия иностранной конкуренции снижается стремление к повышению производительности труда и технического развития.

К *нетарифным методам* протекционизма относятся:

- квоты (контингенты), лицензии, компенсационный сбор, импортные депозиты;
- технические и санитарные стандарты и нормы, требования к упаковке и маркировке;
- гербовые, статистические, пограничные сборы.

Квоты (контингенты) — это ограничения в стоимостном или физическом выражении, которые вводятся на импорт или экспорт товара в определенный период. В случае установления квоты, равной 0, имеет место *эмбарго*, то есть запрет на импорт или экспорт.

Технические барьеры — это контроль за соответствием импортированных товаров национальным стандартам, в том числе качества и безопасности.

В 1995 г. создана новая многосторонняя система международной торговли, которая была положена в основу деятельности Всемирной торговой организации (ВТО). Ее членами-основателями стало 81 государство. 16 мая 2008 г. в состав ВТО вошла и Украина.

Основной задачей ВТО является коммерческая и экономическая ориентация государств-участников на повышение уровня жизни путем обеспечения полной занятости, роста производства

и торгового обмена товарами и услугами, оптимального использования источников сырья с целью обеспечения долгосрочного развития, защиты окружающей среды.

ВТО осуществляет антидемпинговую политику.

Демпингом считается ситуация, когда экспортная цена товара, поставляемого на рынок другой страны, ниже цены, установленной на аналогичный товар, предназначенный для внутреннего потребления в экспортирующей стране или в стране его происхождения.

Регулирование международной торговли в пределах ВТО осуществляется на базе основных правил и принципов, одним из которых является *принцип недискриминации*. Он означает, что все контрактные стороны — члены ВТО обязаны предоставлять друг другу одинаково благоприятные условия.

Режим *наибольшего содействия* предусматривает предоставление одинаковых преимуществ всем странам в случае предоставления определенного преимущества одной стране. Таким образом возникает мультипликационный эффект, обеспечивающий распространение льгот, предоставленных отдельной стране, на все государства — члены ВТО, что и способствует дальнейшей либерализации торговли.

Национальный режим запрещает дискриминацию иностранных товаров и услуг, например, если государство субсидирует отечественного производителя услуг, тогда право на субсидии должен также получить иностранный представитель.

Принцип взаимности, который сейчас в значительной степени касается Украины, предполагает, что страна, вступающая в ВТО, получает определенные преимущества, но и берет на себя определенные обязательства. В связи с этим следует отметить, что ни одна страна «де факто» не может отступить от предварительно взятых на себя обязательств в связи с экономическими последствиями для нее.



Учимся вместе

Развитие экономики условных стран Альфа и Бета характеризуется данными таблицы. Определите абсолютные и сравнительные преимущества, направление специализации в условиях международной торговли и выгоды от обмена 75 т пшеницы на 60 т хлопка.

Страна	Издержки на производство 1 т, ч	
	Пшеницы	Хлопка
Альфа	16	10
Бета	8	20

Решение

1) Абсолютные преимущества — способность страны производить товары или услуги в большем количестве или с меньшими затратами ресурсов и времени, чем другие страны. Страна Альфа имеет абсолютные преимущества в производстве хлопка, поскольку затраты времени на производство 1 т хлопка меньше, чем в стране Бета, а Бета — в производстве пшеницы.

2) Сравнительные преимущества — способность страны производить товары или услуги с меньшими альтернативными издержками. Если известны данные о количестве произведенных товаров, то альтернативную стоимость единицы товара A можно рассчитать, разделив количество товара B на количество товара A ; если же в заданиях встречаются данные о затратах ресурсов или времени на производство единицы товара, то альтернативную стоимость единицы товара A можно рассчитать, разделив количество ресурсов (времени), необходимых для производства товара A , на количество ресурсов (времени), которые тратятся на производство товара B . Альтернативная стоимость производства 1 т хлопка меньше в стране Альфа.

$(0,625 < 2,5)$ Альфа: $10:16 = 0,625$; Бета: $20:8 = 2,5$.

Альтернативная стоимость производства 1 т пшеницы меньше в стране Бета.

$(0,4 < 1,6)$ Альфа: $16:10 = 1,6$; Бета: $8:20 = 0,4$.

3) Страна будет специализироваться на выпуске товара или предоставлении услуги (а значит, и экспортировать их), которые производятся с относительно более низкими альтернативными издержками, и будет импортировать те товары и услуги, альтернативная стоимость которых относительно выше.

Таким образом, страна Альфа будет специализироваться на производстве хлопка, а страна Бета — пшеницы. Страна Альфа экспортирует хлопок и импортирует пшеницу, а страна Бета экспортирует пшеницу и импортирует хлопок.

Мировые цены: $0,625 < P \text{ хлопка} < 2,5$; $0,4 < P \text{ пшеницы} < 1,6$.

4) Выгоды страны Альфа составляют: $16-75-10-60 = 600$ ч.

Выгоды страны Бета составляют: $20-60-8-75 = 600$ ч.



Вопросы и задания

1. В стране A один работник может изготовить за 1 ч 4 стула или 2 стола. В стране B — 3 стула или 1 стол. Назовите экспортные товары для каждой страны при условии установления торговых отношений. Определите, в каких пределах будут колебаться мировые цены после установления торговых отношений между странами.

2. Какие существуют формы мировой торговли и каков уровень их развития в Украине? 3. Определите, правильно ли утверждение: «Правительству страны-импортера выгоднее вводить таможенные тарифы, чем квоты». Кратко обоснуйте свой ответ.



§ 29. Международная валютная система. Формирование валютного курса

Международные валютные отношения — это экономические отношения между странами, юридическими и физическими лицами, международными экономическими, финансово-кредитными организациями по функционированию и развитию валюты. Основными формами валютной системы являются национальная и мировая. Выделяют также региональную валютную систему.

Мировая валютная система зародилась еще в XIX в. в виде золотого стандарта, при котором роль международных денег выполняло золото. На Генуэзской конференции в 1922 г. было заключено международное соглашение, которое документально оформило мировую валютную систему, введя золотодевизный стандарт, предусматривавший обмен ведущих валют на золото по фиксированному соотношению.

В 1944 г. возникла Бреттон-Вудская валютная система (золотодолларовый стандарт). Основные положения этой системы: мировыми деньгами считались золото и доллар; казна США обязывалась обменивать доллары центральным банкам и правительственным учреждениям других стран по установленному официальному курсу 1934 г. (35 долларов за тройскую унцию — 31,1 г золота); все валюты твердо привязывались к доллару.

В 1976 г. в Кингстоне (Ямайка) члены МВФ объявили переход к качественно новой мировой валютной системе, в основу которой были положены следующие основные принципы: 1) переход к «плавающим» курсам и превращению СДР (специальных прав заимствований) в мировой денежный эталон (базу паритетов и курсов), в главный резервный актив и международное средство расчетов и платежей; 2) юридическое закрепление процесса демонетизации золота; 3) усиление межгосударственного валютного регулирования, в том числе через МВФ путем влияния на механизм «плавающих» курсов.

Мировая валютная система включает валютный механизм — то есть правовые нормы и институты, которые эти нормы разрабатывают и представляют, а также систему международных валютных отношений, то есть связи, возникающие между разными субъектами международных экономических отношений на валютных рынках с целью осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций.

К важным характеристикам валюты относится ее способность обмениваться на другие валюты. Такая способность называется

конвертируемостью валюты. Валюты бывают свободно конвертируемыми, частично конвертируемыми и неконвертируемыми.

Свободно конвертируемые валюты — это валюты, свободно и неограниченно обменивающиеся на другие валюты. Это валюты стран, которые полностью отменили валютные ограничения как для нерезидентов (иностраных физических и юридических лиц), так и для резидентов (национальных физических и юридических лиц).

Частично конвертируемые валюты — это валюты, обменивающиеся только на некоторые другие валюты. Это валюты стран, которые отменили валютные ограничения не по всем валютным операциям или только для нерезидентов.

Неконвертируемые валюты — это валюты, которые функционируют только в пределах одной страны и не обмениваются на другие валюты. Это валюты стран, которые полностью сохраняют валютные ограничения по всем валютным операциям как для резидентов, так и для нерезидентов.

В рамках понятия конвертируемости валют существует понятие резервной валюты.

Резервная валюта — это валюта, используемая для обслуживания международных расчетов в ходе внешнеторговых сделок, иностранных инвестиций и при определении мировых цен. Роль резервных валют выполняют доллар США, фунт стерлингов, евро и японская иена.

Евро является валютой, базирующейся на корзине национальных валют стран — участниц ЕС. С 1 января 1999 г. евро функционирует как расчетная единица; с 1 января 2002 г. появляются банкноты евро.

Страны ЕС предъявили жесткие требования относительно финансово-экономических показателей стран, желающих пользоваться евро, а именно: дефицит государственного бюджета должен составлять не более 3 % ВВП; совокупный государственный долг — не более 60 % ВВП; годовая инфляция — не более среднего уровня инфляции трех стран ЕС с самым низким уровнем инфляции; среднее номинальное значение долгосрочных процентных ставок — не более 2 % их среднего уровня в трех странах ЕС с наиболее стабильными ценами (около 9 %); пределы колебаний взаимных валютных курсов — $\pm 15\%$.

Еще одной формой международных денег являются СДР. Они предназначены для регулирования сальдо платежных балансов, возобновления официальных резервов, расчетов с МВФ и измерения стоимости национальных валют. Наличие в стране лимита СДР дает ей право на приобретение в обмен на СДР конвертируе-

мой валюты для дальнейшего ее использования на цели, предусмотренные соглашением о СДР.

Валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице других стран.

Расчеты по международным операциям между непосредственными участниками осуществляются через банки, рассматривающие валютные операции как один из способов получения дохода. В связи с этим при котировке банки устанавливают два курса: курс покупателя — курс, по которому банк покупает валюту; курс продавца — курс, по которому банк продает валюту. Для покрытия расходов по обслуживанию операций и получению прибыли между этими курсами существует разница, которая называется маржой. Банки используют прямую и косвенную котировку валют. Прямая котировка — это выражение единицы иностранной валюты в национальной, то есть 1, или 10, или 100 единиц иностранной валюты равны x единицам национальной валюты. Например, 100 долл. = 800 грн.

Обратная котировка — это выражение единицы национальной валюты в иностранной, то есть 1, или 10, или 100 единиц национальной валюты равны x единицам иностранной валюты. Например, 100 грн = 12,5 долл. (при условии предыдущей прямой котировки).

При заключении сделок купли-продажи на валютном рынке используются следующие виды курсов:

Кросс-курс — это соотношение между двумя валютами, устанавливающееся с их курса по отношению к курсу третьей валюты. Часто возникают ситуации, когда невыгодно или невозможно осуществлять прямую покупку определенной иностранной валюты. Тогда используют кросс-курс.

Форвард (срочный курс) — цена, по которой данная валюта продается или покупается при условии передачи ее на определенную дату в будущем.

Международные связи (туристические поездки, обучение, стажировка, спортивные соревнования, экспортно-импортные операции) требуют осуществления сделок на рынке иностранных валют. В Украине каждый гражданин или организация могут обменять украинскую гривну на валюту другой страны в банке или пункте обмена. При системе гибких («плавающих») валютных курсов обмен-



Рис. 28. Изменения курса валют

ный курс устанавливается в результате свободных изменений спроса и предложения как равновесная цена валюты на валютном рынке.

Зная теорию спроса-предложения, можно определить, что увеличение спроса на гривну приведет к повышению курса, а снижение спроса на национальную валюту — к его снижению. При этом на курс гривны будет влиять предложение на иностранную валюту. Предположим, семья решила поехать на отдых в другую страну. Члены семьи в течение года будут увеличивать спрос на доллары, чтобы их накопить. Если такая тенденция будет характерна для многих украинских семей, то спрос на доллар или евро увеличится и курс этих валют повысится, а следовательно, курс гривны упадет.

На курс валют оказывают влияние уровень конкурентоспособности национальных товаров на внешних рынках, темпы инфляции, отличия процентных ставок в разных странах, государственная политика. Интересно, что предприниматели одной страны по-разному заинтересованы в изменении курса национальной валюты: экспортеру товара выгодно снижение курса национальной валюты, импортеру товара — повышение этого курса.



Учимся вместе

Какие выгоды или убытки имеют экспортеры при изменениях курса национальной валюты?

Решение. Предположим, мы являемся производителями сахарной свеклы и экспортируем свою продукцию в Европу. В начале года мы заключили контракт о поставке продукции на 15 млн евро. За период действия контракта гривна подешевела с 0,125 до 0,1 евро. Как это отразится на наших доходах? При курсе 1 грн = 0,125 евро мы должны поставить продукции на 15 млн: $0,125 = 120$ млн грн. Если 1 грн = 0,1 евро, то за поставку своей продукции мы получим 15 млн: $0,1 = 150$ млн грн, что будет для нас выгодно. Если гривна дорожает, то наша продукция для европейцев станет менее конкурентоспособной и дохода от продажи мы получим меньше, чем раньше.

Вывод: если национальная валюта дорожает, то экспортеры отечественной продукции понесут убытки, и, наоборот, получают выгоды, если национальная валюта дешевеет.



Вопросы и задания

1. Снижение доходов украинцев или ослабление их заинтересованности в иностранных товарах приведут к обесцениванию или подорожанию гривны? 2. Какими будут последствия обесценивания гривны для импорта Украины? 3. Рассчитайте кросс-курс российского рубля к доллару через гривневую базу котировки.



§ 30. Формы международного движения капитала. Платежный баланс страны

Международное движение капитала — именно эта форма международных отношений стала отличительной особенностью современного этапа развития мирового хозяйства. Международное движение капитала — это перемещение капитала в разных его формах (товарной, денежной) из одной страны в другую с целью получения дохода его владельцем в форме дивидендов или процентов. Страна, которая становится «донором» для стран-потребителей, имеет относительный излишек финансовых ресурсов. Что означает «относительный излишек»? Это означает, что по теории спроса-предложения при увеличении предложения денег (кредитных или в форме инвестиций) их цена (проценты или дивиденды) уменьшается, что противоречит интересам бизнеса. Поэтому финансовые ресурсы выгоднее вывезти из страны.

По источникам и формам капиталовложения за границей могут быть разными. Так, по источникам происхождения они делятся на государственные и частные. Государственные капиталовложения — это средства из госбюджета, направляемые за границу (или получаемые оттуда) в соответствии с решениями правительств или межправительственных организаций. Это государственные ссуды, гранты, пособия, а также кредиты (например кредиты МВФ, Мирового банка). Частный капитал — это средства негосударственных источников, которые вывозят за границу (получают из-за границы) частные физические и юридические лица в форме инвестиций, торговых или межбанковских кредитов.

По срокам размещения заграничные капиталовложения делятся на *краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные*.

По характеру использования капитал, который вывозится за границу или ввозится в страну, бывает ссудным и предпринимательским.

Ссудный капитал — это предоставление средств займы с целью получения прибыли в форме процента. Предпринимательский капитал делится на прямые и портфельные инвестиции. *Прямые инвестиции* обеспечивают реализацию долгосрочных интересов за счет получения инвестором права быть собственником предприятия или иметь решающий голос в управлении им. Как правило, прямые инвестиции являются частным предпринимательским капиталом.

Портфельные инвестиции, поскольку это вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги долгосрочно-

го характера, не обеспечивают контроля за объектом вложения, а дают лишь право на доход.

Значительное влияние на всю мировую экономику оказывают прямые инвестиции, имеющие тенденцию к стремительному росту. На современном этапе практически все страны являются как экспортерами, так и импортерами прямых инвестиций, хотя их распределение на территории мирового хозяйства довольно неравномерно. Основными экспортерами и импортерами капитала являются США, Великобритания, Япония, Германия, Франция, Нидерланды, Канада и др. На сегодняшний день в мире сформировалась трехполюсная структура прямых иностранных инвестиций: США, Европейский Союз, Япония. На эту триаду приходится 4/5 общего объема международных инвестиций.

Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой крупнейшим регионом размещения иностранного капитала является Юго-Восточная Азия, в том числе и Китай, доминирующий в азиатском инвестиционном буме. Среди новых тенденций наметилась активизация иностранных инвесторов в странах Центральной и Восточной Европы, в частности в Польше, Чехии, Венгрии.

Что касается Украины, то объем прямых иностранных инвестиций в ее экономику очень мал. При этом за последние годы произошли изменения в распределении прямых инвестиций между отраслями украинской экономики, где акценты постепенно перемещаются из сферы обращения в производственную сферу. Сегодня иностранные инвесторы наибольший интерес проявляют к предприятиям пищевой промышленности, машиностроения и металлообработки, транспорта и связи, химической и нефтехимической промышленности, а также внутренней торговли.

Одной из форм движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений является *международный кредит*. Движение этой формы капитала связано с предоставлением субъектам мирового рынка валютных и кредитных ресурсов на условиях возвратности, срочности и выплаты соответствующего вознаграждения за ссуду в форме процента.

На основе международного кредита сформировались основные международные рынки ссудных ресурсов. Кроме крупных национальных, международных по своему характеру (например нью-йоркский, лондонский и др.), возникли и достигли колоссальных размеров мировой рынок капиталов, рынок евровалют и еврокапиталов. Ключевую роль на этом рынке в качестве субъектов международных кредитных отношений играют международные банковские консорциумы.

Операции на мировом рынке капиталов по своему характеру подразделяют на *коммерческие* (связанные с внешней торговлей) и *финансовые* (вывоз капитала, оплата задолженности и т. д.).

Международный кредит выполняет следующие функции: обеспечивает перераспределение между странами финансовых и материальных ресурсов, что способствует их эффективному использованию; увеличивает накопления в рамках всего мирового хозяйства за счет использования временно свободных денежных средств одних стран для финансирования капиталовложений в других странах; ускоряет реализацию товаров в мировом масштабе. Вместе с тем он может приводить и к отрицательным последствиям, вызывая диспропорции в экономике стран-кредиторов. Чрезмерное привлечение международных кредитов и их неэффективное использование подрывает платежеспособность заемщиков из-за огромных процентов по кредиту. Внешняя задолженность для многих стран стала причиной замедления их экономического роста.

Международный валютный фонд (МВФ, создан в 1944 г.) — наднациональная валютно-кредитная организация, осуществляющая систему мер, направленных на регулирование валютных курсов, содействие конвертируемости валют, предоставление кредитов странам — членам Фонда для покрытия временного дефицита их платежных балансов, ликвидацию валютных ограничений, оказание консультативной помощи по финансовым и валютным вопросам.

Кредитные операции осуществляются только с официальными органами стран — членов МВФ: национальными банками, казначействами, валютными стабилизационными фондами.

В сентябре 1992 г. Украина была принята в МВФ и стала 167-м членом этой международной организации.

В Мировой банк входят две организации — Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и Международная ассоциация развития (МАР). Группу Мирового банка образуют еще три организации: Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (БАГИ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Экономические связи стран осуществляются в разнообразных формах: экспорт и импорт товаров и услуг, займы средств у иностранцев и предоставление им ссуд, создание предприятий за границей, поездки граждан одних стран в другие страны и др.

Платежный баланс — это систематизированная запись всех экономических сделок между резидентами страны (домашними хозяйствами, фирмами и правительством) и остальным миром в течение определенного периода времени (как правило, года).

Платежный баланс составляется в национальной или иностранной валюте, например в долларах США. Любая сделка имеет две стороны, и поэтому в платежном балансе реализуется принцип двойной записи. Суть этого принципа заключается в том, что каждая операция имеет две записи. Одна из них регистрируется как кредит со знаком «+», а другая — как дебет со знаком «-».

Стандартная структура платежного баланса приведена в табл. 10.

Таблица 10. Структура платежного баланса

I. Счет текущих операций

1. Экспорт товаров

2. Импорт товаров

Сальдо баланса внешней торговли (торговый баланс)

3. Экспорт услуг (доходы от туризма, транспортных услуг, услуг связи и др., кроме кредитных услуг)

4. Импорт услуг (платежи за туризм за границей, услуги связи и др., кроме кредитных услуг)

5. Чистые доходы от инвестиций (чистые доходы от кредитных услуг)

6. Чистые трансферты

Сальдо баланса по текущим операциям

II. Счет движения капитала

7. Приток капитала

8. Отток капитала

Сальдо баланса движения капитала

Сальдо баланса по текущим операциям и балансу движения капитала

III. Изменение официальных резервов

Сальдо торгового баланса это разница между экспортом и импортом. Чистые доходы от инвестиций (чистые факторные доходы из-за границы) — это доходы от кредитных услуг. Чистые трансферты включают переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, денежные переводы за границу, бесплатная помощь иностранным государствам). Чистые заграничные активы — это разница между величиной заграничных активов, которыми владеют отечественные резиденты, и величиной национальных активов, которыми владеют иностранцы.

В счете движения капитала отображаются все международные сделки с активами: доходы от продажи акций, облигаций, недвижимости и т. д. иностранцам и расходы, возникающие в результате покупки этих активов за границей.

Дефицит платежного баланса может быть профинансирован за счет сокращения официальных резервов центрального банка. Официальные валютные резервы включают золото, иностранную валюту, кредитную долю страны в МВФ и т. д.



Учимся вместе

Платежный баланс страны Альфа за текущий период характеризуется следующими данными (млрд долл.): экспорт товаров — 40; импорт товаров — 30; экспорт услуг — 15; импорт услуг — 10; чистый доход от инвестиций — —5 ; чистые денежные переводы — 10; приток капитала — 10; отток капитала — -40; официальные резервы НО. Определите: 1) торговый баланс страны; 2) баланс товаров и услуг; 3) баланс текущего счета; 4) баланс счета капитала; 5) имеет ли страна Альфа дефицит или излишек платежного баланса.

Решение

1) Торговый баланс = Экспорт товаров - Импорт товаров; $40 - 30 = 10$.

2) Баланс товаров и услуг = Экспорт товаров и услуг - Импорт товаров и услуг; $(40 + 15) - (30 + 10) = 15$.

3) Баланс текущего счета = Кредит на сумму 65 (Экспорт товаров + Экспорт услуг + Чистые денежные переводы: $40 + 15 + 10$) - Дебет на сумму 45 (Импорт товаров + Импорт услуг + Чистый доход от инвестиций: $30 + 10 + 5$) = 20 (излишек).

4) Баланс счета капитала = Приток капитала - Отток капитала: $10 - 40 = -30$ (дефицит).

5) Платежный баланс имеет дефицит в размере 10 (равен уменьшению официальных резервов на 10).



Вопросы и задания

1. Чем отличаются прямые и портфельные инвестиции? 2. Спрогнозируйте возможные положительные и отрицательные последствия международного кредитования для Украины как страны-заемщика.

ПРАКТИКУМ



Тестовые задания

1. Если сальдо торгового баланса отрицательное и составляет 24,1 тыс. ден. ед., а поступления от экспорта — 216,9 тыс. ден. ед., то выплаты по импорту равны:

А 192,8 тыс. ден. ед.

Б 241,0 тыс. ден. ед.

В 216,9 тыс. ден. ед.

Г недостаточно данных

2. Как определяется «плавающий» валютный курс национальной денежной единицы?
- А Количеством золотого содержания валют, установленного странами
 Б соотношением объемов экспорта и импорта страны
 В соотношением спроса и предложения на валютном рынке
 Г соотношением спроса и предложения на рынке импортных товаров
3. Обратная котировка украинской гривны выглядит следующим образом:
- А 1 грн = 0,15 долл. США Б 1 долл. США = 8 грн
 В 1 евро = 11,2 грн Г 1 евро = 0,8 долл. США
4. Если страна *C* за один человеко-час способна произвести 120 велосипедов или 60 фотоаппаратов, а страна *D* — 60 велосипедов или 36 фотоаппаратов, то:
- А в производстве велосипедов страна *C* имеет абсолютные преимущества, страна *D* — сравнительные
 Б в производстве фотоаппаратов страна *D* имеет абсолютные преимущества, страна *C* — сравнительные
 В в производстве велосипедов страна *C* имеет абсолютные и сравнительные преимущества
 Г в производстве фотоаппаратов страна *D* имеет абсолютные и сравнительные преимущества
5. Как изменятся цены в гривнах на импортные и экспортные товары, если курс доллара к гривне снизится с 10 до 8,5 гривен за доллар?
- А Цены импорта снизятся, экспорта — возрастут
 Б цены импорта возрастут, экспорта — снизятся
 В цены и импорта, и экспорта снизятся
 Г цены и импорта, и экспорта возрастут
6. Установите соответствие между денежными потоками и статьями платежного баланса, на которых они будут отражаться.
- | | |
|--|---------------------|
| 1 Доходы от продажи акций, облигаций, недвижимости иностранцам | А Экспорт услуг |
| 2 Перевод пенсии, подарков, денежные переводы за границу | Б Экспорт товаров |
| 3 Платежи за туризм за границей | В Импорт услуг |
| 4 Доходы национальной авиакомпании от международных перевозок | Г Чистые трансферты |
| | Д Приток капитала |



Вопросы и задания

1. На защиту чьих интересов направлена антидемпинговая политика? 2. Под влиянием каких факторов гибкие курсы валют могут изменяться? 3. Обоснуйте необходимость применения протекционистских мероприятий в современной внешнеторговой политике Украины. 4. Как реализуется либерализация торговли в деятельности ВТО?



§ 31. Суть глобализации и ее основные причины

В начале XXI в. глобализация стала, пожалуй, главной тенденцией в развитии мировой экономики. При этом роль глобализации в жизни человечества не ограничена только изменением структуры экономики — ее проявления мы испытываем на себе и в социальной, и в культурной сфере, ей посвящены десятки конференций и симпозиумов, сотни книг, тысячи статей. О ней говорят и спорят ученые, политики, бизнесмены, религиозные деятели, люди искусства, журналисты.

Понятие «глобализация» впервые было введено в научное обращение в 1983 г. как феномен слияния рынков отдельных продуктов в процессе деятельности транснациональных корпораций (ТНК). *Глобализация* — это сложный комплекс взаимодействий между физическими лицами, предприятиями, институтами и рынками. В мировом масштабе это взаимодействие проявляется в расширении потоков товаров, технологий и финансовых средств, в неуклонном росте и усилении влияния международных институтов гражданского общества, в глобальной деятельности транснациональных корпораций, в значительном увеличении масштабов трансграничных коммуникационных и информационных потоков, в первую очередь через Интернет, в трансграничном переносе заболеваний и экологических последствий и во все большей интернационализации определенных типов преступной деятельности.

Также под глобализацией можно понимать постепенное превращение мирового пространства в единую зону, где беспрепятственно перемещаются капиталы, товары, услуги, где свободно распространяются идеи и перемещаются их носители. Глобализация, таким образом, подразумевает образование международного правового и культурно-информационного поля, своего рода инфраструктуры межрегионального, в том числе информационного, обмена. Глобализация затрагивает все сферы общественной жизни, включая экономику, политику, международные отношения, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность и вносит значительные коррективы в дальнейшие перспективы развития всего мирового сообщества.

Объективной основой процесса глобализации является *экономическая интеграция*. Каковы же основные цели и преимущества

экономической интеграции? Во-первых, использование странами-участницами преимуществ масштабности, состоящих в увеличении размеров рынка, сокращении расходов и т. д.

Во-вторых, формирование благоприятной внешнеполитической среды, поскольку цель большинства интеграционных объединений — укрепление сотрудничества между государствами-участниками в политической, военной, социальной, культурной и других сферах общественной жизни.

В-третьих, интеграционное экономическое сотрудничество открывает национальным производителям широкий доступ к разного рода ограниченным ресурсам: природным, капитальным, трудовым, финансовым, а также новейшим технологиям в масштабах всего интеграционного объединения, что делает возможным значительное увеличение выпуска продукции.

В-четвертых, интеграционное взаимодействие стран в региональных границах создает привилегированные условия для фирм и стран, входящих в это объединение, защищая их в некоторой степени от конкуренции со стороны третьих субъектов хозяйствования.

В-пятых, экономическое сближение стран дает возможность им совместно решать острые социальные проблемы по стабилизации ситуации на рынке труда и разных форм социального обеспечения населения.

Значительный опыт в осуществлении региональной международной экономической интеграции имеет Западная Европа. В 1958 г. шесть западноевропейских государств (Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург) согласно Римскому договору 1957 г. создали Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). Со временем оно стало первой наиболее развитой формой международной интеграции, превратилось во влиятельное экономическое объединение. В 1990-х гг. оно было переименовано в Европейский Союз (ЕС). Для управления ЕС были созданы международные представительные, исполнительные и судебные органы, наделенные значительными надгосударственными полномочиями для принятия решений от лица этого союза в целом.

Европейский Союз находится в довольно противоречивых отношениях с двумя другими основными центрами мирового хозяйства — США и Японией. Интеграция помогает западноевропейскому капиталу на равных противостоять своим основным конкурентам.

Темпы глобализации стремительно развились в последние два десятилетия, что было вызвано рядом глобальных факторов. Среди них:

- научно-технический прогресс, революция в информационных технологиях;
- развитие международной инфраструктуры, новых поколений транспорта и связи;
- углубление международного разделения труда, дальнейшее развитие интернационализации производства;
- ослабление роли традиций, социальных связей и обычаев, интернационализация образования, культурного пространства и т. д.

Основными проявлениями глобализации являются: либерализация торговли, финансовых потоков, технический прогресс, трансформация политической системы, рост мобильности населения.

Глобализация оказывает противоречивое влияние на развитие как отдельных государств, так и мировой экономики в целом. С одной стороны, она открывает новые возможности экономического роста, а с другой, — порождает невиданные угрозы и риски.

Положительными результатами глобализации можно считать следующие:

- ускорение процесса распространения передовых технологий, развития творчества и нововведений;
- усовершенствование механизма распределения ресурсов, повышение эффективности их использования на основе развития глобальной конкуренции;
- повышение качества жизни, улучшение благосостояния семей, расширение возможностей выбора и доступа к новым идеям, знаниям;
- усиление международной координации, уменьшение угрозы международных конфликтов, локальных войн;
- распространение идей гуманизма, демократии, защиты гражданских прав и основных свобод человека.

К отрицательным последствиям глобализации можно отнести:

- усиление неравномерности социально-экономического развития стран в глобальных масштабах;
- усиление диспропорций в мировой экономике, увеличение разрыва между товарными и финансовыми рынками, угрозы глобальных кризисов;
- нарастание конфликтов различного характера и масштаба, создание глобальной сети преступного бизнеса, международного терроризма;
- утрата национальной идентичности, распространение единых стандартов на национальные культуры;
- обострение глобальных проблем.

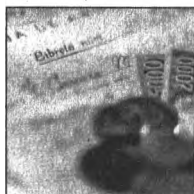
Таким образом, глобализация — это реструктуризация и трансформация мировой экономики, меняющая правила игры для всех участников, для которой характерны усиление неравномерности экономического развития, экономическая взаимозависимость государств и небывалое увеличение возможностей экономического, технологического и информационного влияния на развитие цивилизации.

В двадцатку наиболее глобализированных стран мира входят: Сингапур, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Финляндия, Ирландия, Австрия, Великобритания, Норвегия, Канада, Дания, США, Италия, Германия, Португалия, Франция, Венгрия, Испания, Израиль, Малайзия.



Вопросы и задания

1. Раскройте содержание и сущность понятия «глобализация».
2. В чем проявляются преимущества экономической интеграции?
3. Докажите, что глобализация — противоречивый процесс.



§ 32. Основные проблемы глобализации. Украина в мировой глобализированной среде

Глобальные проблемы — проблемы, связанные с природно-антропогенными явлениями, которые возникли в процессе развития современной цивилизации и носят общепланетарный характер как

по своим масштабам и значению, так и по способам решения.

Большую опасность для человечества представляет состояние окружающей среды, которое катастрофически ухудшается, назрела необходимость всеобщего мирового освоения космоса, запасов Мирового океана. Общей проблемой является топливно-энергетическое, а также сырьевое обеспечение стран. Требуется быстрого решения и продовольственный вопрос. В этом ряду стоят проблемы голода, бедности, борьбы с эпидемиями, а также со СПИДом.

Много нерешенных вопросов существует и на рынке труда: проблемы занятости, рост массовой безработицы волнуют большинство развитых и развивающихся стран. В общем кругу проблем выделяется вопрос об охране прав человека в современном мире, об освобождении его от чрезмерного государственного контроля.

Классификация глобальных проблем:

1) Проблемы взаимодействия природы и общества (обеспечение человечества сырьем, энергией, продовольствием, сохранение окружающей природной среды, рациональное использование ресурсов Мирового океана, мирное освоение космического пространства и т. д.).

2) Проблемы общественных взаимоотношений (предотвращение мировой термоядерной войны и обеспечение мира, преодоление экономической отсталости части регионов и стран мира; недопущение региональных и международных конфликтов; разоружение и конверсия и т. д.).

3) Проблемы развития человека и обеспечения его будущего (приспособление человека к условиям природной и социальной среды, изменяющейся под влиянием НТП, преодоление эпидемий, тяжелых заболеваний (СПИДа, наркомании и т. д.), борьба с международной преступностью, наркобизнесом, терроризмом, проблемы демократизации и охраны прав человека и т. д.).

В современных условиях сформированы основные формы международного сотрудничества в решении глобальных проблем:

- осуществление общих проектов и программ по ликвидации зон экономического бедствия;
- установление унифицированных норм и правил природопользования;
- разоружение и конверсия;
- выделение кредитов и помощи развивающимся странам для решения проблем бедности, голода, болезней, неграмотности;
- общепланетарное и региональное соглашения под эгидой ООН и других международных организаций и т. д.

На современном этапе развития мирового хозяйства классификация 193 стран по уровню дохода на одного человека позволила выделить семь кластеров (от нулевого до шестого). Исследования показали, что первые три кластера (нулевой—первый—второй) объединяют 31 из наиболее развитых стран, в которых формируется 69 % мирового ВВП и проживает 13,5 % населения мира. К ним относятся Норвегия, Исландия, Ирландия, Дания, Швейцария, Швеция, Объединенные Арабские Эмираты, Нидерланды, Великобритания, США, Австралия, Канада, Бельгия, Франция, Германия, Кувейт, Италия, Сингапур, Япония, Греция, Испания, Бруней, Новая Зеландия и др. К третьему и четвертому кластерам относятся 25 динамично развивающихся стран, а именно: Гонконг, Израиль, Словения, Португалия, Республика Корея, Словакия и др. Пятый и шестой кластеры объединяют 137 раз-

вивающихся стран и страны с трансформационной экономикой, в частности Российскую Федерацию, Чили, Мексику, Бразилию, Китай, Индию, Аргентину, Турцию, Уругвай, Казахстан, Украину и др. Эти страны формируют 24 % мирового ВВП, и на их долю приходится 81 % населения. Страны этих кластеров характеризуются существенно более низкими показателями уровня ВВП на одного человека, экспорта и импорта по сравнению со странами первых пяти кластеров.

В современном глобализированном мире развитие стран зависит от максимального использования информационных, интеллектуальных ресурсов и имеющегося научно-технического потенциала. Поэтому стратегия развития Украины и ее экспортного потенциала должна быть связана с модернизацией производства, реализацией информационно-инновационной модели развития.

Стратегия развития Украины на ближайшие 15—20 лет заключается в ускоренном создании инновационной системы и благоприятной инновационно-инвестиционной среды.

Украина нуждается в значительном финансовом обеспечении экономических реформ. С этой целью страна сотрудничает с международными валютными и кредитно-финансовыми организациями — Международным валютным фондом (МВФ), Мировым банком (МБ), Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). Кроме того, она получает ссуды и кредиты от центральных и коммерческих банков экономически развитых стран — Германии, США, Италии, Франции, Японии и др. В результате формируется государственный долг Украины внешним кредиторам, поэтому важной задачей правительства является грамотное его обслуживание.

Украина имеет значительные перспективы развития разных форм международного научно-технического сотрудничества: от подготовки зарубежных специалистов в высших учебных заведениях до участия в общей с США, Россией и Норвегией программе «Морской старт».

Став участником международного разделения труда, Украина стремится занять в нем достойное место, развивать с другими странами взаимовыгодные партнерские отношения, активнее интегрироваться в мировое хозяйство. Одна из основных задач внешнеэкономической деятельности страны — вхождение в глобальные и региональные валютно-финансовые и торгово-экономические организации. Украина уже является членом Международного валютного фонда, Мирового банка, Европейского банка реконструкции и развития, Всемирной торговой организации. Участие в ВТО дает

возможность быть равноправным партнером на мировых рынках товаров и услуг.

Украина заинтересована в укреплении связей с ЕС и даже во вступлении в него, однако это отдаленная во времени перспектива. Сейчас Украина сотрудничает с Европейским союзом на основе специального соглашения о партнерстве.

Противоречия глобализации решают международные организации. Мы уже рассмотрели деятельность МВФ, ВТО, ЕС, Мирового банка.

Несмотря на определенную разницу в функциях, все организации банка тесно связаны, в первую очередь, единством целей: содействуют стабильному экономическому росту стран-членов, помощь в реконструкции хозяйства развивающихся стран, развитию частного сектора, созданию условий для иностранных инвестиций.

Предоставляя кредиты, проводя консультации по вопросам экономической политики и оказывая техническую помощь, Мировой банк способствует реализации широкого круга программ, целью которых является сокращение бедности и повышение уровня жизни населения в развивающихся странах. Так, в этих странах средняя продолжительность жизни выросла с 55 до 65 лет, удвоилось количество грамотных среди взрослого населения, увеличилось общее количество детей, обучающихся в начальной школе (с 411 до 681 млн человек), на 50 % снизилась детская смертность.

Но нерешенными остаются еще многие проблемы.

Для стран Африки эпидемия ВИЧ/СПИДа представляет наибольшую опасность.

В сентябре 2000 г. Банк приступил к реализации масштабной программы борьбы с ВИЧ/СПИДом для Африки. Программа предусматривает быстрое и гибкое финансирование разработанных проектов борьбы с этим заболеванием на условиях Международной ассоциации развития — учреждения Банка, предоставляющего кредиты на льготных условиях.

Банк поддерживает программы по сокращению бедности, оказывает помощь в сфере образования, проводит во всем мире консультации для сбора информации, необходимой для разработки экологической стратегии.

Еще одним направлением деятельности Банка является оказание помощи странам в сфере усовершенствования законодательства и судебной системы, причем деятельность Банка кроме реформирования конкретных аспектов законодательства охватывает,

в частности, реализацию программ борьбы с коррупцией в судебных органах и т. д.

Международные организации используют свои финансовые ресурсы, высококвалифицированный персонал и большую базу знаний для предоставления помощи каждой развивающейся стране в процессе обеспечения стабильного, устойчивого развития, основывающиеся на принципах социальной справедливости. Основное внимание уделяется оказанию поддержки малообеспеченным группам населения из беднейших стран.

В соответствии с условиями предоставления кредитов МВФ и Мировым банком страны обязаны направлять полученные средства:

- на инвестирование в развитие человеческих ресурсов, в частности путем совершенствования систем здравоохранения и образования;
- на социальное развитие, снижение уровня бедности;
- укрепление возможностей правительств предоставлять качественные услуги, обеспечение эффективности и прозрачности их деятельности;
- на охрану окружающей среды;
- на поддержку и стимулирование развития частного предпринимательства;
- на поддержку реформ, направленных на макроэкономическую стабилизацию, обеспечивающую условия для инвестиций и долгосрочного планирования.

Именно эти меры сокращают дифференциацию между странами, характерную для современного процесса глобализации.



Учимся вместе

Две фирмы по производству синтетических моющих средств, которые находятся на противоположных берегах реки и принадлежат разным странам, сбрасывают в реку вредные отходы (в условных единицах загрязнения — выбросах). На данный период в воду попало 10 единиц выбросов, по 5 от каждой фирмы. Международный экологический центр подсчитал общественные затраты на нейтрализацию этих выбросов для каждой фирмы и общественные выгоды от этой нейтрализации. Анализы доказали, что здоровью не угрожают лишь 6 единиц выбросов. Какое решение должна принять каждая страна при условии глобализации экономики? Насколько рациональны решения об одинаковых мерах касательно обеих фирм: каждая фирма должна уменьшить выбросы на 3 единицы. Проанализируйте данные табл. 1 и для принятия решения заполните табл. 2 (с. 186).

Единицы выбросов	Фирма 1. Страна А		Фирма 2. Страна В	
	Суммарные общественные издержки на нейтрализацию выбросов, TC	Суммарные общественные выгоды от нейтрализации выбросов, TR	Суммарные общественные издержки на нейтрализацию выбросов, TC	Суммарные общественные выгоды от нейтрализации выбросов, TR
1	160 350		160	350
2	370 650		320	650
3	630 900		480	900
4	940 1100		640	1100
5	1300 1250		800	1250

Решение. Научные проекты, направленные на оздоровление окружающей среды, применяются с позиций сравнительного анализа предельных общественных выгод и предельных общественных издержек. В условиях глобализации экономики при принятии решений необходимо использовать сравнительный анализ по рыночным критериям. При этом необходимо придерживаться правила: $MR >$ или $= MC$.

По правилам расчетов маргинальных издержек и маргинального дохода заполняем таблицу. ($MC_2 = TC_2 - TC_1$; $MR_3 = TR_3 - TR_2$)

Табл. 2

Единицы выбросов	Фирма 1. Страна А			Фирма 2. Страна В		
	Предельные издержки, MC	Предельные выгоды, MR	Сравнительный анализ $MR > MC$	Предельные издержки, MC	Предельные выгоды, MR	Сравнительный анализ $MR > MC$
1	160	350	+190	160	350	+190
2	210	300	+90	160	300	+140
3	260	250	-10	160	250	+90
4	310	200	-110	160	200	+40
5	360	150	-210	160	150	-10

Страна А должна очищать 2 единицы выбросов, а страна В — 4 единицы.

При одинаковом подходе по отношению к двум фирмам общество понесет убытки: на первой фирме очищение 3-й единицы нерационально,

издержки от этого решения — 10; на второй фирме неочищенной является 4-я единица, которая могла бы принести выгоды в 40 единиц, то есть потери равны 40.

Таким образом, в целом потери общества от неправильно принятого решения составляют: $10 + 40 = 50$ единиц.



Вопросы и задания

1. Подготовьте доклад на тему «Борьба с болезнями столетия».
2. Раскройте глобальную проблему нарушения экологического баланса Мирового океана.

ПРАКТИКУМ



Тестовые задания

1. Одним из важнейших факторов экономического роста государств в условиях глобализации является:
А интернационализация достижений НТП
Б развитие монополий
В развитие монетарной системы
Г развитие фискальной системы
2. Экологический неокOLONИализм — это:
А политика государства, направленная на запрет экологически опасного производства
Б попытки развитых стран решить собственные экономические проблемы за счет менее развитых стран
В глобальное нарушение природного равновесия и деградация природной среды
Г контроль за загрязнением до тех пор, пока предельные выгоды превышают предельные издержки
3. Конверсия — это:
А рост милитаризации экономики
Б перераспределение финансовых ресурсов в пользу гражданских отраслей
В перевод военного производства на выпуск мирной продукции
Г уменьшение расходов бюджета на содержание военно-промышленного комплекса
4. Отрицательным последствием глобализации считают:
А жесткую дифференциацию стран
Б улучшение инвестиционного климата
В миграцию рабочей силы
Г миграцию капитала

5. Одной из предпосылок решения глобальных проблем является:

- А сдерживание научно-технического прогресса и возрастающей открытости национальных экономик
- Б объединение усилий и ресурсов человечества и перестройка системы международных отношений на началах общечеловеческих ценностей
- В подчинение интересов развивающихся стран потребностям социально-экономического прогресса высокоразвитых стран
- Г подчинение интересов высокоразвитых стран потребностям социально-экономического развития развивающихся стран

6. Установите соответствие между процессами глобализации и их характерными признаками.

- | | |
|--|--|
| 1 Усиление диспропорции в мировой экономике | А Положительные последствия глобализации |
| 2 Усовершенствование механизма распределения ресурсов | Б Объективная основа процесса глобализации |
| 3 Использование странами преимуществ масштабности | В Деятельность ВТО |
| 4 Программы помощи в сфере образования, разработки экологической стратегии | Г Деятельность МБ |
| | Д Отрицательные последствия глобализации |

?

Вопросы и задания

1. Какую роль играют международные организации в решении глобальных проблем? 2. В чем состоит объективная необходимость интеграции Украины в мировое хозяйство? 3. Согласны ли вы с аргументацией антиглобалистов: участвуя в процессе глобализации экономики, страна имеет открытый тип экономической системы, тем самым ослабляя свой суверенитет?

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Банк, 75
Безработица, 128
Бюджетная линия, 32
- Валюта, 61
Валютный курс, 170
Внешние эффекты, 145
- Глобализация, 178
Государственное предприятие, 87
Государственный бюджет, 151
- Демпинг, 166
Деньги, 57
Домашнее хозяйство, 18
- Закон Оукена, 132
Занятость, 128
Заработная плата, 66
- Издержки, 91
Инфляция, 135
Информация, 77
- Капитал, 72
Комплементы, 28
Конвертируемость валюты, 169
Кредит, 106
Кривая безразличия, 31
Кривая производственных возможностей, 36
Кризис, 125
- Менеджмент, 102
Мировое хозяйство, 160
- Налог, 149
- Олигополия, 46
- Платежный баланс, 174
Полезность, 28
Потребности, 24
Предложение, 50
Протекционизм, 164
- Рента, 69
Рентабельность, 100
Ресурсы, 35
Риск, 107
Рыночная экономика, 43
- Собственность, 19
Спрос, 48
Ссудный процент, 74
Субституты, 27
- Торговый баланс, 163
Трансферты, 19
- Фирма, 18
Функции предпринимателя, 83
- Частное предприятие, 87
Чистая монополия, 47
- Экономические циклы, 124
Экономическое благо, 12
Эффективность, 14

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА I. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ

- § 1. Основная проблема экономики. Роль экономической науки..... 4
- § 2. Ограниченность производственных ресурсов.
Производство и продукт экономической деятельности 10
- § 3 Содержание экономического кругооборота..... 17
Практикум..... 22

ТЕМА II. РАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

- § 4 Потребности потребителя. Полезность потребительского блага и способы ее оценки.....24
- § 5 Рациональный выбор потребителя.....31
- § 6 Производственные возможности. Рациональный производитель..... 35
Практикум.....41

ТЕМА III. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РЫНОЧНАЯ ЦЕНА И ДЕНЬГИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

- § 7 Принципы функционирования рынка. Роль конкуренции в организации рыночной экономики . . 43
- § 8 Рыночный спрос и рыночное предложение.....48
- § 9 Рыночное равновесие.....54
- § 10 Сущность, функции и виды денег.....57
Практикум.....63

ТЕМА IV. РЫНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ И ДОХОДЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- §11 Особенности рынка труда..... 64
- §12 Рынок земли и земельная рента.....69
- §13 Специфика рынка капиталов и рынка денег.....72
- §14 Рынок информации.....77
Практикум..... 80

ТЕМА V. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- §15 Определяющие черты и виды предпринимательской деятельности. Функции предпринимателя.....82
- § 16 Издержки, доходы и прибыль предприятия.....91
- §17 Способы достижения цели предпринимательской деятельности — максимизации прибыли..... 96

§ 18	Управление предприятием. Взаимосвязи предприятий с финансово-кредитными учреждениями.....	102
	Практикум.....	109

ТЕМА VI. ОБЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

§ 19	Производственный потенциал национальной экономики.....	110
§ 20	Совокупные доходы и совокупные расходы.....	113
§ 21	Валовой внутренний продукт и его подсчет.....	115
	Практикум.....	122

ТЕМА VII. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОЛЕБАНИЯ, БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

§ 22	Циклические колебания и виды циклов.....	124
§ 23	Безработица и занятость трудовых ресурсов.....	128
§ 24	Инфляция, ее сущность, виды и последствия	135
	Практикум.....	140

ТЕМА VIII. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

§ 25	Необходимость и цели государственного регулирования экономики.....	142
§ 26	Инструменты финансового регулирования.....	148
§ 27	Денежно-кредитная политика.....	154
	Практикум.....	158

t

ТЕМА IX. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ, ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА МЕЖДУ СТРАНАМИ

§ 28	Необходимость международной торговли и ее современные формы.....	160
§ 29	Международная валютная система. Формирование валютного курса.....	168
§ 30	Формы международного движения капитала. Платежный баланс страны.....	172
	Практикум.....	176

ТЕМА X. ПРЕИМУЩЕСТВА И УГРОЗЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

§ 31	Суть глобализации и ее основные причины.....	178
§ 32	Основные проблемы глобализации. Украина в мировой глобализированной среде.....	181
	Практикум.....	187