

Глава 1. ЭКОНОМИКА И МЫ

1.1. Экономическая сфера и экономическая система общества

Что такое экономика

- Ты кем будешь, когда вырастешь?

- Как сейчас - Антоном.

- Нет, какую ты хотел бы выбрать профессию?

- Я хочу, как все.

- Как это: «как все»?

- Я хочу, как все хотят: ничего не делать – и чтобы было много денег.

Этот разговор с мальчиком 8 лет состоялся давно. Сейчас Антон – маркетолог известной автомобильной компании - «ничего не делать» у него не получилось. А вот у Емели из сказки «По Щучьему велению» - получилось. Почему так?

Ответ - в различном устройстве жизни реальных людей и сказочных персонажей. Антон и все мы существуем в таком мире, в котором продукты труда одних людей обмениваются на продукты труда других: чтобы что-то получить, нужно что-то отдать взамен. В сказочном мире это не обязательно, там главное – быть хорошим человеком или другим персонажем. В реальном мире мы каждый раз сталкиваемся с различными ограничениями, невозможностью получить все и сразу, а в сказочном – и булки растут на деревьях, и щучье веление решает все проблемы.

Рис.1. Иллюстрация к сказке «По щучьему велению»



Роль сказочной Щуки, Деда Мороза и Доброй Феи сейчас берут на себя ваши родители: покупают еду, одежду, подарки, заботятся о вашем здоровье и образовании, организуют праздники и забываемые путешествия. Но так будет не всегда. Наступит (и очень скоро!) то время, когда самим придется превратиться в Щук, Дедов Морозов и Добрых Феи. Чтобы справиться с такими сложными ролями, нужно хорошо разбираться в простых правилах и законах, по которым существуют люди в реальном мире. Знакомство с экономической сферой – первый шаг во взрослую жизнь. Добро пожаловать!

Если бы у нас было щучье веление – учиться было бы на целый предмет легче, потому что ни о какой экономике мы бы и не слышали, даже слова такого не существовало бы.

А кто придумал экономику?

Специально ее никто не придумывал, она возникла вместе с человеком, который вынужден «в поте лица» добывать себе пропитание. А вот у слова «экономика» автор есть. По-гречески «ойкос» - это дом или хозяйство, а «номос» - правило или закон. «Ойкономиа» - так называлась книга, которую написал философ Ксенофонт в IV веке до н.э.



Рис.2. Ксенофонт Ξενοφῶν;
около 430 г. до н. э

В книге давались подробные рекомендации о том, как вести большое (по тем временам – рабовладельческое) хозяйство. «Правилами ведения хозяйства» руководствовались древние греки, и мы тоже пытаемся разгадать такие правила, следуя которым можно было бы получать как можно больше, отдавая взамен как можно меньше.

Все, что происходит с человеком в реальном, материальном мире, относят к экономической деятельности человека. Экономическая деятельность всех людей относится к *экономической сфере*.

Экономическая сфера и экономическая система – это одно и то же?

Не вполне.

Система - это совокупность взаимосвязанных частей (элементов). Например, автомобиль состоит из кузова, двигателя, рулевой части, тормозов, колес и других частей. Если эти части лежат по углам гаража – они системой не являются, а если собраны вместе так, что автомобиль может двигаться – это система.

Экономическая система охватывает деятельность домашних хозяйств, предприятий и государства.

Когда говорят об экономической *системе*, то хотят подчеркнуть, что все люди зависят друг от друга, и решения одних людей отражаются на жизни других. Когда говорят об экономической *сфере*, то подчеркивают обособленность этой части жизни общества, ее отличие от политической или социальной сфер.

Наука, которая изучает экономическую систему общества, находит и описывает взаимосвязи между отдельными ее элементами, находит закономерности, формулирует выводы и прогнозирует последствия принятых решений, называется **экономикой** (economics).

Значит, экономист – это ученый?

Не всегда. Специалист, который управляет предприятием, домашним хозяйством, городом или даже страной тоже может называться экономистом. Слово «экономика» может быть использовано в двух значениях:

1) **экономика как хозяйство** – хозяйственная деятельность людей и предприятий;

- 2) **экономика как наука** – теория, изучающая взаимосвязи между людьми в процессе их хозяйственной деятельности.

Экономика (как хозяйство) – это механизм, превращающий то, что у нас есть, в то, что нам нужно.

Например, нам нужно испечь пирог ко дню рождения. Для этого нам потребуются: 1) мука, соль, молоко, ... - в общем, продукты; 2) печь, противень, кухня, электричество или газ – «инструменты»; 3) повар (возможно, с помощниками); 4) наличие у повара знаний о том, как испечь пирог, какая должна быть последовательность операций по изготовлению пирога, плюс наличие у повара умения печь пироги.



Рис.3. Иллюстрация к теме «Факторы производства»

Все перечисленное экономисты называют словом **РЕСУРСЫ**. **Ресурс** – это все, из чего можно сделать или произвести конкретную вещь.

Ресурсы, относящиеся к одному виду, называют **факторами производства**.

Чем отличаются ресурсы от факторов производства?

Фактор производства *включает в себя* набор ресурсов. Например, **труд** как фактор производства – это обобщенное название работы столяра, плотника, каменщика, водопроводчика, - каждый из которых представляет собой ресурс, необходимый для строительства дома.

И что, учитель – тоже ресурс?

Еще какой! Его используют, чтобы помочь человеку перейти из одного состояния в другое: из человека незнающего и неумеющего – в пишущего, читающего, выступающего, конструирующего, ремонтирующего, проектирующего, принимающего обоснованные экономические решения.

Все виды ресурсов объединены в 4 группы факторов производства:

1) **природные** ресурсы или «**Земля**» - вода, газ, уголь, лес, нефть, сельскохозяйственные угодья, железная руда и все, что берется из земли или производится с ее помощью;

2) **трудовые** ресурсы или «**Труд**» - все люди, которые могут и хотят работать;

3) **капитальные ресурсы** или «**Капитал**» - здания, оборудование, инструменты. Сюда относят также и деньги. В этом случае капитальные ресурсы подразделяют на *реальный* и *финансовый* капитал. К финансовому капиталу относят только деньги, а к реальному – все остальное.

По поводу **четвертого вида** ресурсов мнения у специалистов разошлись. Его называют *организационным фактором*, что означает наличие у людей знаний об организации производства и умений организовать этот процесс; просто – *технологией* (технология – это последовательность операций по изготовлению товара или оказанию услуги) или **предпринимательством**. Предпринимательство – собирательный термин, который включает в себя и процессы организации производства, и использование технологий, и продажу готовой продукции. Предпринимательством также называют особую способность людей к соединению всех факторов производства, в результате чего появляются новые товары и услуги.

Все владельцы ресурсов получают **доход** в различных формах, которые имеют специальные названия:

- ❖ владельцы **земли** (природных ресурсов) получают доход в виде **ренты**;
- ❖ владельцы **капитала** получают доход в виде **процентов** (например, по вкладу в банке);
- ❖ за **труд** люди получают **заработную плату**;
- ❖ **предприниматели** получают доход в виде **прибыли**.

Все эти доходы будут кем-то получены, если при помощи ресурсов будут в конечном итоге произведены **товары и услуги**.

Чем товар отличается от услуги?

Под **товаром** понимается любая вещь, которая предназначена для продажи. Новый автомобиль, который покупает семья – товар; после покупки, когда члены семьи на этом автомобиле ездят, он перестает быть товаром (он *потребляется*), но как только его решают продать через несколько лет – автомобиль, хоть и подержанный, опять становится товаром.

Товар не всегда имеет вещественную форму: компьютерные программы, музыкальные произведения, игры, скачанные из сети Интернет – также являются товарами.

Услуга – это тоже товар, только невещественный. Услугу нельзя потрогать руками, посмотреть, оценить заранее, - она потребляется в момент ее производства. Услуга представляет собой некое действие, которое осуществляется за плату (стрижка, ремонт, доставка и т.д.). Обучение и лечение – это тоже услуги.

Товар и услуга относятся к **экономическим благам**. К экономическим благам относятся также любые предметы, изготовленные собственным трудом для потребления в натуральном хозяйстве.

Есть и блага *неэкономические (свободные)* – те, которые доступны всем и их нельзя купить и продать, например, солнечный свет, чистый воздух, хорошее настроение.

Иногда для того, чтобы провести анализ сложной экономической ситуации, ученые-экономисты ее упрощают и представляют в виде графиков, таблиц, схем или формул. В

этих случаях факторы производства могут быть искусственно объединены: организационный фактор (предпринимательство) соединяют с фактором производства «труд», а капитал – с природными ресурсами. Тогда остается всего два фактора производства – труд (L) и капитал (K), которые позволяют ученым строить графики.

Мы для упрощения сложных процессов, происходящих в экономике, используем логическую схему, в которой «зашифруем» определение экономики:

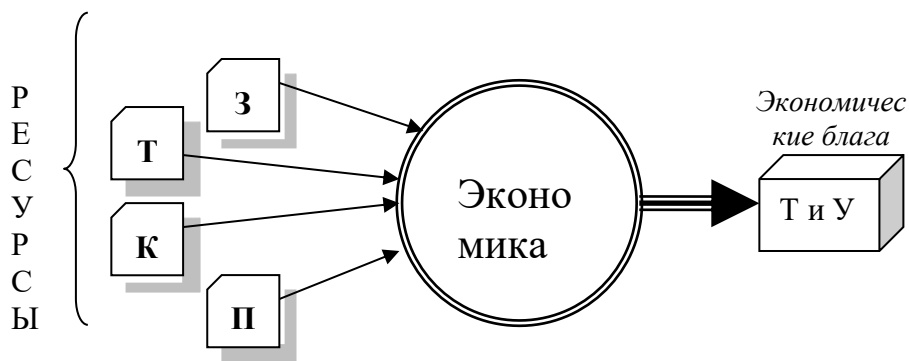


Рис.4. Логическая схема к определению понятия «Экономика»

Экономика – это общественный механизм, превращающий факторы производства в экономические блага.

Вопросы для закрепления знаний

1. Зачем и кому нужны знания об экономической сфере общества?
2. Что означает слово «экономика»?
3. Слово «экономика» рассматривается с двух точек зрения. С каких? Объясните различие между ними.
4. Чем отличаются ресурсы от факторов производства?
5. Какие виды ресурсов вы знаете?
6. Как называются доходы, которые получают владельцы ресурсов?
7. Представьте себе, что в результате кораблекрушения вы попали на один из необитаемых островов в Тихом океане. Какие ресурсы будут вам нужны, чтобы прожить на острове как можно дольше? Где вы будете их добывать? Какие будете использовать технологии? Как будете делить произведенные блага между всеми, кто высадился на остров вместе с вами?
8. Придумайте новый товар и напишите список ресурсов, которые будут вам нужны для его производства и продажи.
9. Какой фактор производства вы считаете главным? Почему?
10. Чем товар отличается от услуги?
11. Является ли товаром компьютерная игра? Почему?
12. Что такое экономические блага? Приведите примеры экономических и неэкономических благ.
13. Найдите несколько определений понятия «экономика» в различных источниках. Сравните их. В чем они схожи? Чем различаются? Попробуйте сформулировать собственное определение (лучшее определение – самое краткое, но полное).
14. Представьте в виде логической схемы следующее определение экономики: «Экономика – наука о том, какие из редких производительных ресурсов люди и общество с течением времени с помощью денег или без их участия выбирают для производства товаров и услуг и распределения их в

настоящем и будущем между различными людьми и группами общества» (П. Самуэльсон).

1.2. Почему нам приходится выбирать? Альтернативная стоимость

Каждое экономическое благо имеет свойство, называемое **стоимостью**. Стоимость всегда оценивается людьми, которые обычно имеют разные мнения по разным поводам, поэтому оценка стоимости товаров и услуг в разных случаях отличается.

Стоимость - это свойство товара или услуги, показывающее их ценность для человека в процессе их продажи или потребления.

Стоимость товаров указывается на ценниках в магазине?

Стоимость не следует путать с *ценой*: **цена** – это количественное выражение стоимости (в деньгах или других товарах).

О философской категории стоимости задумывался еще древний философ Аристотель: он думал о том, как сравнить труд врача и труд хлебопашца, как соизмерить то, что они делают, как это должно оцениваться при обмене продуктов труда одного на услуги другого. Аристотель пришел к выводу, что существует две категории стоимости: **потребительная** и **меновая**. **Потребительная стоимость** – это условная ценность вещи, которая определяется в процессе ее использования (*потребления*). «Дорога ложка к обеду» - так иллюстрирует потребительную стоимость известная русская поговорка. **Меновая стоимость** – это ценность вещи, которая устанавливается в процессе обмена.

Если на праздник 8 Марта девушкам в классе подарят по красивому набору отверток, то, возможно, подарку обрадуются не все. Однако, мало кто откажется от такого подарка: он имеет высокую *меновую* стоимость.

Высокую *потребительную* стоимость (и низкую – меновую) имеют для нас наши фотографии: мы с удовольствием пересматриваем старые снимки, но трудно себе представить человека на рынке, продающего свой выпускной альбом.



Фото 1 и 2. Личные фотографии как пример высокой потребительной стоимости

Философская категория меновой стоимости нашла свое продолжение в понятии **альтернативной стоимости**, которое предпочитают экономисты для объяснения различных ситуаций.

Альтернативная стоимость – словосочетание, образованное при помощи понятий *альтернатива* и *стоимость*. Со стоимостью мы уже разобрались (читай предыдущие абзацы), а слово **альтернатива** означает **вариант в ситуации выбора**. Когда речь идет об альтернативе, в русском языке всегда используют союз «или», а в математической логике –

оператор с названием *дизъюнкция* (обозначается значком \vee). Черный **или** фиолетовый, теплый **или** холодный, маленький **или** большой – каждый раз мы должны выбрать что-то одно, отказавшись от другого. Правда, в жизни больше ситуаций, когда приходится выбирать между большим количеством вариантов. В этом случае экономисты предлагают распределить их по важности, значимости, привлекательности – распределить «по рангу» (*проранжировать*). Следующий за выбранным вариант и будет *альтернативной стоимостью*.

Альтернативная стоимость – это условная ценность наилучшего, следующего за выбранным, варианта.

К примеру, во время каникул вам предлагают работать в должности курьера с оплатой 200 рублей в час или распространителя рекламной продукции с оплатой 100 рублей в час, а вы предпочли отдыхать и не работать. Альтернативной стоимостью вашего выбора будет 200 рублей. Не 300 (мы не можем суммировать взаимоисключающие варианты), и не 100 (у нас есть более выгодный вариант), а 200. Таким образом, чтобы правильно ответить на вопрос об альтернативной стоимости, нужно:

1. Выстроить «линейку» вариантов по убыванию их привлекательности: (отдых (1 место) – работа за 200 рублей (2 место) – работа за 100 рублей (3 место));
2. Выбрать самый лучший вариант и мысленно исключить его из списка;
3. Посмотреть, какой вариант находится на втором месте. Это и будет искомым ответ - альтернативная стоимость вашего выбора.



Рис. 5. Иллюстрация к теме «Альтернативная стоимость»

Почему нам приходится все время отказываться от чего-то?

Действительно, почему, имея в кармане 50 рублей, мы думаем, что купить газировку или мороженое? В чем проблема?

Главной экономической проблемой считается ограниченность. Ограниченность проявляется в несоответствии между нашими желаниями и возможностями. Конечно, если желаний нет или возможности безграничны, то и проблема ограниченности в отдельно взятом месте и промежутке времени исчезает.

Если наши возможности упираются в наличие ресурсов, чаще всего – финансовых, то разобраться с желаниями сложнее. Экономисты делят их на три группы: *нужды, потребности* и *запросы*.

Нужда – это то, без чего трудно или невозможно обойтись (еда, одежда, жилье). С нуждами люди рождаются: еда, тепло, уход нужны всем.

Потребность – это нужда, появившаяся или изменившаяся в процессе развития или воспитания человека. Например, еда (хлеб, овощи) относится к нуждам, а вкусная еда (мороженое) – к потребностям; одежда – нужда, а модная одежда – потребность. Новорожденного насильно моют, он не испытывает в этом нужды, но в результате к определенному возрасту у некоторых людей возникает *потребность* быть чистым. Детей учат читать – в результате формируется потребность в чтении. Потребностей у человека всегда намного больше, чем нужд, и они непрерывно растут. Например, недавно появившейся потребностью является доступ к интернету.

Запрос – это потребность, подкрепленная возможностью ее удовлетворить, т.е. наличием ресурсов (денег). Продавцов интересуют, прежде всего, наши запросы – т.е. желания и возможности приобретать товары и услуги. Общество заинтересовано в том, чтобы люди осмысленно формировали свои запросы, тратили заработанные деньги с пользой для себя и окружающих. Например, рост запросов населения на приобретение алкоголя и табака – негативное явление. Государство регулирует такие запросы, вводя прямые запреты на продажу товаров или специальные налоги – *акцизы*, которые включаются в их цену.

Товары и услуги (экономические блага) производятся для удовлетворения запросов. В идеале товаров и услуг должно производиться ровно столько, сколько нужно для удовлетворения всех запросов людей. В реальной жизни такие ситуации случаются, но достаточно редко и на непродолжительный промежуток времени. Чаще возникают так называемые «неравновесные» ситуации: либо когда у людей денег больше, чем товаров, которые на них можно купить (так было в СССР), либо товаров производится больше, чем могут купить люди. Когда денег больше, чем товаров – плохо потребителям, когда наоборот – производителям. Например, высокий урожай пшеницы может стать причиной убытков фермеров, потому что пшеницу трудно хранить продолжительное время и она может испортиться, если ее никто не купит. Если товаров слишком много - их цена падает. А низкая цена может не окупить затрат материалов и выплаченной зарплаты, которые потребовались на изготовление товара.



Рис.6. Иллюстрация к понятию «Выбор»

В итоге можно сделать вывод, что **выбор** – это *главное экономическое действие*. Когда товаров много – выбираем мы, пытаемся за свои деньги получить как можно больше товаров хорошего качества. Когда товаров мало – выбирают продавцы, кому из нас продать товар подороже. Производителям товаров выбирать приходится чаще, чем потребителям: им нужно выбрать материалы, из которых будут произведены товары, людей, которые будут работать, банк, услугами которого будут пользоваться, продавцов, которые будут продавать готовые товары, а также выбрать цены, по которым будут продаваться товары и количество товаров, которое позволит получать максимальную прибыль.

Вопросы для закрепления знаний

1. Что такое стоимость? Чем потребительная стоимость отличается от меновой?
2. Что такое альтернативная стоимость? Что, по вашему мнению, является альтернативной стоимостью изучения курса экономики?
3. Что является главной экономической проблемой? Можно ли ее решить?
4. Какие вопросы решает экономика?
5. Как связаны слова «нужды», «потребности», «запросы»?
6. Напишите списки ваших нужд и потребностей. Какой список получился длиннее? Почему? Как решить проблему удовлетворения ваших потребностей?

1.3. Как устроена и действует экономическая система

Распределение экономических благ: что, как, для кого

Как распределяются товары и услуги между всеми нами?

Учитывая, что запросы людей растут быстро, а количество ресурсов, которое нужно для производства товаров и услуг – медленно, что, по словам барда Б.Ш. Окуджавы «пряников сладких всегда не хватает на всех», любая экономическая система решает **три основных вопроса: ЧТО? КАК? ДЛЯ КОГО?** (производить).

Первый вопрос – **ЧТО** производить: пушки или масло, телефоны или смартфоны, экскаваторы или гоночные болиды, - вытекает из проблемы ограниченности всех видов ресурсов. Обществу приходится выбирать, какие товары производить из имеющихся ресурсов и в каком количестве. Например, если всех работоспособных людей заставить работать на военных заводах, то обычные, невоенные товары, некому будет производить. Зато будет произведено максимально возможное количество товаров военного назначения. Чтобы иметь и некоторое количество «гражданских» товаров, нужно отказаться от производства какой-то части военных товаров. Этот вопрос общество решает через оценку *альтернативной стоимости производства* того или иного товара.



ИЛИ



Рис.7. Иллюстрация к теме «Основные вопросы экономики». Идея – Пол Самуэльсон «Экономика»

Второй вопрос – **КАК** будут произведены выбранные товары или услуги, при помощи каких ресурсов и какой *технологии*. Под *технологией* понимают, с одной стороны, способ соединения материалов, труда, машин и механизмов, предназначенных для производства товара или оказания услуги, а с другой - **последовательность операций** по созданию какой-либо вещи или оказанию услуги (что надо делать и в какой последовательности). Технологии бывают *ручные* (hand made) – когда все изделие создается вручную от начала до конца, *машинные* – с применением оборудования или специальных

инструментов. Машинные технологии подразделяются на *автоматические* – когда весь процесс производства происходит без участия человека, (т.е. он *автоматизирован*) и *конвейер* – когда процесс производства разбит на отдельные операции, каждая из которых выполняется или контролируется отдельным человеком или механизмом. *Информационные* технологии означают, что в процессе производства товара или услуги применяется компьютер и сопряженные с ним устройства, а *инновационные* – что в этом процессе использованы такие приемы работы, материалы или механизмы, которых не существовало раньше, т.е. *нововведения*.

Третий вопрос – **ДЛЯ КОГО** производятся товары и услуги – один из самых сложных вопросов, который решает общество. Это вопрос о распределении ограниченных экономических благ. Кто будет ездить на Bentley, кто – на продукции Tata Motors, кто – на общественном транспорте, а кто пешком? Кто будет жить в центре города, а кто – на окраине?

Венгерский экономист Янош Корнаи выделяет три способа распределения экономических благ: очередь, административное выделение, аукцион.

Очередь – это распределение по порядку прибытия. Например, чем раньше вы пришли на регистрацию авиабилета, тем больше у вас шансов получить хорошее место в салоне самолета. В математике есть схожее понятие - кортеж - фиксированная последовательность элементов множества: $\langle a_1, a_2, a_3, a_4 \rangle$. Здесь элемент a_2 следует строго за элементом a_1 и впереди элемента a_3 , и их нельзя менять местами, например, как цифры в номере телефона, пароле или PIN-коде. По такому же принципу выстраивается очередь. Очередь бывает *физическая* (когда мы присутствуем в месте получения товара или услуги) и *запись*. Очередь по записи обычно бывает более продолжительной во времени, но она менее затратна для человека, который может использовать свое время более рационально.



Рис.8. Иллюстрация к теме «Способы распределения экономических благ»

Административное выделение – это распределение благ на основе специально разработанных правил (критериев). Эти правила могут быть зафиксированы в законах и подзаконных актах, а могут – не быть. Примером применения такой схемы может служить зачисление абитуриентов в ВУЗы на основе баллов, полученных по результатам экзаменов: чем больше баллов – тем больше шансов быть зачисленным в выбранный ВУЗ. При этом может быть и так, что знания абитуриента не такие хорошие, как полученные баллы, но это никак не учитывается по правилу зачисления.

К правилам административного выделения могут быть отнесены:

- степень нуждаемости (врач распределяет 3 квоты на операцию между 4 больными);
- заслуги;
- происхождение (занять место короля или королевы Великобритании может только член королевской семьи);

- принадлежность к какой-либо партии или организации («Пиво – только членам профсоюза!»);
- другие.

Аукцион – это распределение товаров и услуг на основе готовности за них платить. В этой «игре» выигрывает тот, у кого больше денег.

Для примера рассмотрим следующую ситуацию. В негосударственном детском саду есть 3 места, а родителей, желающих получить их для своих детей – 5. Владелец детского сада ведет переговоры со всеми родителями, чтобы выяснить, какую максимальную сумму они готовы заплатить за место в детском саду. Предположим, родители готовы заплатить соответственно 102, 100, 90, 88 и 80 денег. Распределив эти суммы в порядке убывания, он устанавливает цену за место – 90. При этой цене будут проданы все 3 свободных места, а двое родителей добровольно откажутся от покупки – понесут *потребительские потери*. Те, кто был согласен заплатить 102 и 100 денег, получают *потребительскую премию* – разность между ценой, которую они были готовы заплатить, и более низкой ценой, которую им пришлось заплатить реально.

Любые экономические вопросы – простые и сложные одновременно. К примеру, любое общество может удовлетворить **некоторые** потребности **всех** людей, либо **все** потребности **некоторых** людей. Но как же сделать так, чтобы **всем** хватало **всего**?

Как устроена экономическая система

Экономическая система (напомним, что это механизм, превращающий ресурсы в товары и услуги) в «разрезе» напоминает слоеный пирог, который состоит из нескольких уровней:

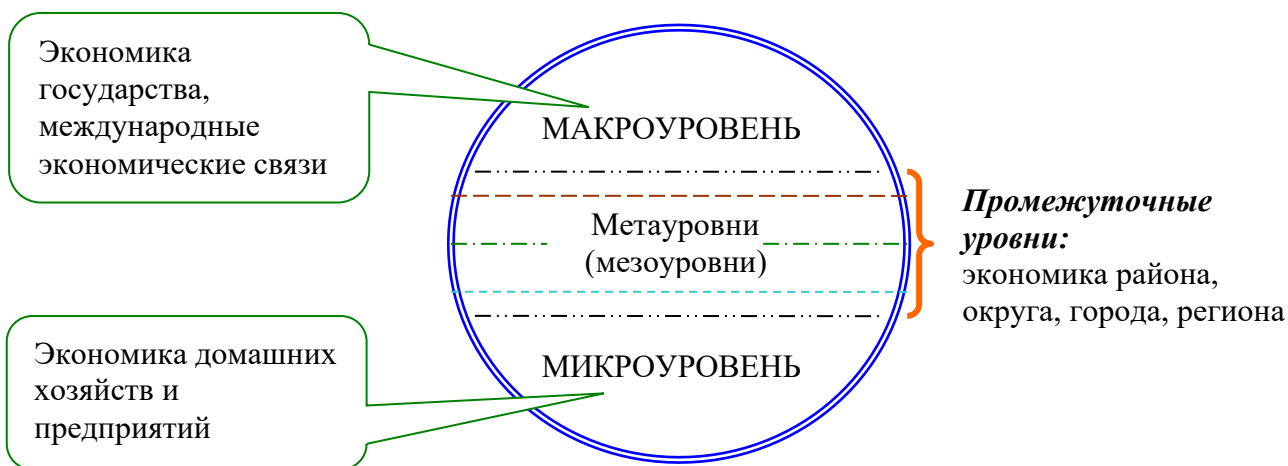


Рис.9. Логическая схема «Экономические уровни»

Самый «главный» уровень – это микроуровень. Именно здесь происходят процессы производства и потребления экономических благ. Предприятия – производят, домашние хозяйства – потребляют произведенные товары и услуги. Экономика всех остальных уровней зависит от того, что делается на микроуровне. В то же время, решения, принятые на мета- и макроуровнях, могут изменить условия, в которых существуют домашние хозяйства и предприятия.

Макроуровень – это уровень, на котором главными действующими лицами являются государство (в лице федеральных и региональных органов власти) и Центральный банк. Именно эти органы принимают важные решения, которые могут изменить нашу жизнь.

Между этими двумя уровнями существуют промежуточные уровни (мета- или мезоуровни – разные источники называют их по-разному). Когда вы слышите об экономике Пермского края, республики Саха, района Люблино, Калининградской области, города Бронницы – речь идет именно о процессах, происходящих на одном из метауровней.

Все уровни экономической системы тесно связаны между собой. Например, строительство дорог – это задача, которая решается на метауровне. Если в каком-то регионе будут построены хорошие дороги – по ним будут ездить автомобили. Для автомобилей будут построены новые заправки и станции технического обслуживания, для путешественников – кафе, рестораны, гостиницы. Для работы на всех этих предприятиях нужны будут люди – увеличится занятость, больше людей станут получать заработную плату. Это приведет к тому, что люди, получившие работу, смогут больше покупать товаров и услуг, в результате чего у тех предприятий, чьи товары покупают, вырастет прибыль. Рост доходов людей и прибылей предприятий приведет к росту налоговых поступлений, которые получит государство, а государство может использовать эти поступления для решения важных государственных задач.

А микроэкономика, макроэкономика имеют какое-то отношение к экономическим уровням?

Прямое и непосредственное. Часть экономической теории, которая изучает поведение людей или предприятий, называется **микроэкономикой**. Решения, которые принимают государство и центральный банк, изучает **макроэкономика**, а решения, которые принимаются на промежуточных (мета)уровнях – **метаэкономика**.

Циклические потоки в экономике

Кругооборот денег, товаров и услуг в экономической системе представляют в виде **схемы циклических потоков**, на которой представлено, как складываются взаимоотношения между домашними хозяйствами, предприятиями (микроуровень) и государством (макроуровень).



Домашние хозяйства – ключевой участник «кругооборота», потому что именно они поставляют системе самый главный ресурс – **труд**. Люди работают депутатами, ректорами, продавцами, инженерами, банкирами, обкатчиками клюквы – и без их труда невозможно существование самой экономической системы. Таким образом, и предприятия, и государство получают фактор производства – труд - от домашних хозяйств.

Циклические потоки в экономике

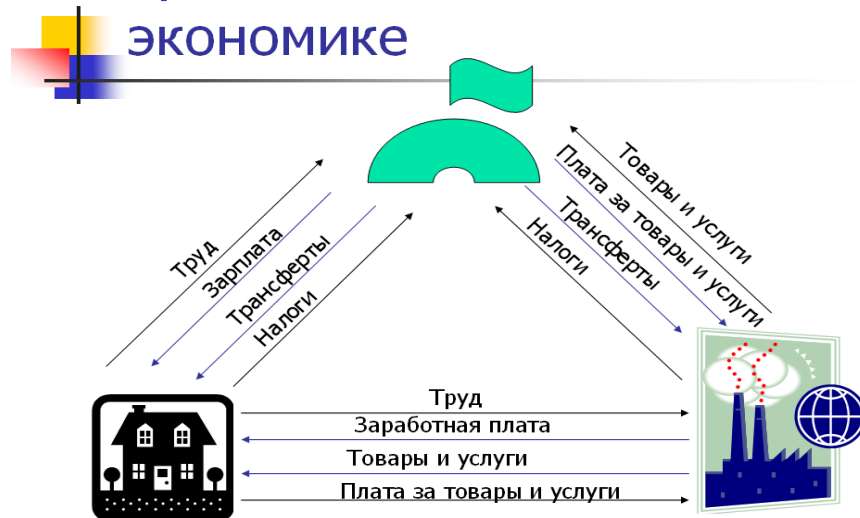


Рис.10. Логическая схема «Циклические потоки в экономике»

За труд люди получают **заработную плату**, которая тратится, в том числе, на покупку **товаров и услуг**, которые поставляют предприятия.

Домашние хозяйства и предприятия тесно связаны между собой: если домашним хозяйствам нечем будет платить – предприятия не смогут продать готовые товары и могут даже закрыться. Если предприятия закроются – негде будет работать и получать заработную плату.

Как складываются взаимоотношения домашних хозяйств и предприятий с государством?



Домашние хозяйства поставляют **государству труд**: депутаты, президент, судьи, прокуроры, санитарные инспекторы, полицейские, пожарники, префекты, военнослужащие – это ресурсы, при помощи которых осуществляется работа государства. За труд все они получают **заработную плату**, но уже не от предприятий, а от государства. Важно понять, что государство платит зарплату не всем, а только тем, кто на него работает. Если зарплата официанта прямо зависит от того, сколько там бывает посетителей и какую прибыль получает его работодатель, то зарплаты государственных служащих зависят от того, какие налоги получает государство.

Получив доход, домашние хозяйства платят государству **налоги**. Налоги – это главный источник доходов государства, они служат для того, чтобы оплачивать **государственные расходы**. Часть государственных расходов поступает в домашние хозяйства в виде **безвозмездных платежей – трансфертов**. Безвозмездный платеж означает, что за него не нужно ничего отдавать взамен. Примерами таких платежей являются пенсии, стипендии, пособия, дотации, пособия по безработице.



Предприятия поставляют государству **товары**, необходимые для его работы: бумагу, скрепки, папки, пожарные гидранты, оружие, автомобили, бензин, светофоры, вертолеты и многое другое. За полученные товары государство **платит** предприятиям, которые все это производят, используя налоговые поступления.

Получив доход, предприятия также платят **налоги** государству, а государство предоставляет некоторым предприятиям **трансферты**: субвенции, субсидии, дотации. Например, трансферты получают научные организации, школы, университеты, мусоросжигательные заводы.

Из *схемы циклических потоков* следуют 2 вывода и 2 следствия.

Вывод 1. Чтобы что-то получить, нужно что-то отдать взамен.

Вывод 2. Доходы одних – это расходы других.

Следствие 1. Изменение (увеличение или уменьшение) одного потока неизбежно приводит к изменению всех остальных.

Следствие 2. Чем шире денежные потоки в государстве, тем выше **уровень жизни**.

Уровень жизни – это количество товаров и услуг, которые приходится на одного человека в год. Если люди зарабатывают много - они больше тратят, больше приобретают товаров и услуг. Растут прибыли предприятий, но при этом растут и цены. Этот рост мало заметен, если растет доход. Только туристы, посетившие, например, Норвегию, удивляются высоким ценам на обычные товары.

Существует еще одно понятие: **качество жизни** – степень удовлетворенности людей средой обитания. Этот показатель не всегда имеет количественное измерение и не всегда какая-либо цифра показывает, что людям хорошо живется в данном месте. Что толку от количества деревьев и чистого воздуха, если ты живешь не в городе, а в лесу, где нет элементарных удобств? И что толку от количества удобств, если нечем дышать?

В итоге мы видим, что все процессы, происходящие в экономической сфере общества, **взаимосвязаны**, и все наши решения и поступки, умные и не очень, неизбежно отражаются на всех остальных людях.

Вопросы для закрепления знаний

1. Какие 3 вопроса решает экономика?
2. Как решаются вопросы распределения экономических благ? Придумайте аргументы «за» и «против» каждого из известных вам способов распределения товаров и услуг.
3. Представьте себя в роли Главного Правителя условной страны, который отнимает у граждан все ресурсы, а потом их распределяет между ними. По каким правилам вы распределяли бы товары и услуги?
4. Из каких уровней состоит экономическая система? Что происходит на этих уровнях?
5. Опишите схему циклических потоков в экономике. Какие выводы можно сделать, анализируя циклические потоки?
6. Как могут отразиться на циклических потоках следующие события:
 - 1) Прошел слух, что «...все подорожает абсолютно, особенно поваренная соль»;
 - 2) Государство решило вдвое увеличить расходы на образование;

- 3) Накануне празднования Нового года магазины увеличили на складах запасы шампанского и наняли новых рабочих;
- 4) Студентам ВУЗов увеличили стипендии?

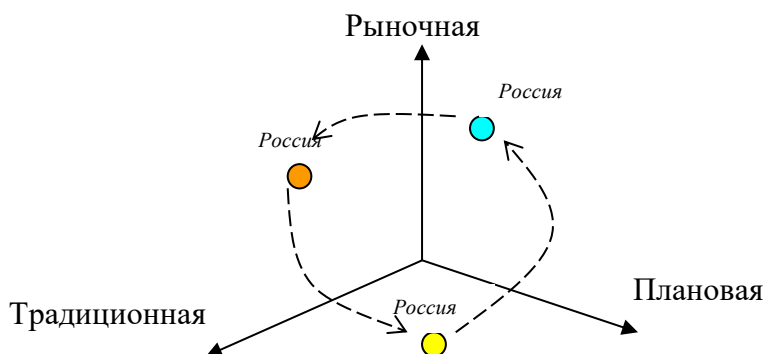
1.4. Типы экономических систем и их цели

Экономика у всех стран и обществ одинаковая или разная?

Разная. В зависимости от того, как общество отвечает на три основных вопроса экономики (ЧТО? КАК? ДЛЯ КОГО?) выделяют **три основных типа** экономических систем: **традиционную, централизованную, рыночную.**

В реальности трудно найти такую экономическую систему, которая не включала бы в себя элементы всех трех перечисленных типов, поэтому в экономической литературе присутствует понятие **смешанная** экономика. Смешанная – не значит, что все «ингредиенты» трех типов равномерно перемешаны, как миксером, - обычно это экономическая система, в которой преобладает какой-то один тип, но при этом есть черты, присущие остальным.

Каждое общество, находясь в определенной точке исторического развития, имеет такую экономическую систему, которая решает стоящие перед ним конкретные экономические задачи. Со временем тип экономической системы может измениться, но «инерция» предыдущей экономики переносит старые экономические механизмы в новые условия.



Где мы находимся сейчас? После прочтения главы нарисуйте точку, которая отражает ваше мнение.

Рис.11. Иллюстрация к теме «Типы экономических систем»

А чем эти типы отличаются?

Традиционная экономика

Традиционная экономическая система получила свое название потому, что сформировавшиеся в обществе **традиции** дают ответы на все поставленные вопросы, в том числе экономические. Такие системы в чистом виде сейчас мало где сохранились и расположены в достаточно удаленных районах мира, таких как джунгли Индонезии, Гималаи или тропические леса Бразилии. В качестве примеров традиционных экономик обычно приводят экономику различных племен и общин.

В общине главным ресурсом является земля и все, что на ней растет и водится. Вопрос **ЧТО производить** по сути решается сам собой: если ничего не растет, кроме риса – сажают рис, если вокруг – пустыня – разводят верблюдов, степь – лошадей и другой скот. Если спросить какого-нибудь бедуина, зачем ему верблюд, когда у него есть хороший

бизнес - гостиница на берегу Красного моря – он не будет знать, что сказать. Так было ВСЕГДА, верблюд в Египте всегда был признаком благосостояния.



Рис.12. Иллюстрация к теме «Традиционная экономика»

Вопрос **КАК производить** также решился давным-давно: преобладание ручного труда – отличительная характеристика традиционной экономики. Когда-то вручную изготавливалось большинство товаров, поэтому первые «фабричные» вещи ценились дорого, а теперь – наоборот: дороже стоят товары с обозначением *hand made* (сделано вручную). Сохранившиеся до нынешних времен русские народные промыслы (дымковская игрушка, вологодское кружево, ростовская финифть, гжельский фарфор, палехская шкатулка и другие) основаны на традиционных технологиях и являются элементами традиционной экономики.

Вопрос **ДЛЯ КОГО** предназначены произведенные товары и услуги в традиционной экономике решается на основе обычаев, имеющих древние корни. Если установлено, что часть урожая, выращенного в племени, приносится в жертву богам, а другая часть – вождю, то так происходит всегда, пока существует племя или пока не поменяется *тип экономической системы*.

Все блага в традиционной экономике производятся всеми членами общества и принадлежат им; можно говорить и о наличии *социальной защищенности*, - старики, дети и инвалиды получают блага наравне с остальными членами общества. *Роль государства* заключается в поддержании существующих обычаев и традиций, обеспечивающих стабильность.

К недостаткам традиционной экономики следует отнести ее изолированность, противодействие любому внешнему воздействию, даже хорошему. Например, традиционные общества не воспринимают новые технологии, что приводит к низкой *производительности* - отдаче от используемых ресурсов. А при низкой производительности товаров производится мало, поэтому люди живут сравнительно бедно.

Значит ли это, что традиционная экономика – это отсталая экономика?

Не значит. Традиционная экономика – это стержень, на котором держатся все остальные типы экономических систем. Традиционная немецкая пунктуальность и дисциплинированность дали миру прекрасные автомобили, трудолюбие китайцев – много различных недорогих товаров, а русская смекалка и интуиция – прекрасных ученых и изобретателей.

Трудовые династии в наше время тоже не редкость: дети артистов становятся артистами, юристов – юристами, финансистов – финансистами. И цветы-овощи-фрукты на даче мы выращиваем, пользуясь «традиционными» приспособлениями и технологиями.

А какие еще бывают экономические системы?

Помимо традиционной, выделяют также **централизованную и рыночную** экономические системы.

Централизованная экономика

Централизованная экономика носит такое название потому, что все экономические решения принимаются *центральный* экономическим органом страны (в СССР этот орган назывался **Госплан**). Государственный план является инструментом *административного управления* экономикой: он обязателен для выполнения всеми предприятиями страны. Именно поэтому централизованная экономика имеет еще несколько названий, которые можно встретить в экономической литературе: *плановая, административно-командная, командная, командно-административная.*



Рис.13. Иллюстрация к теме «Централизованная экономика». Здание Госплана СССР

У централизованной экономики - две основы: *государственная собственность* на все виды ресурсов (за исключением труда) и *иерархия*, т.е. подчинение всех предприятий вышестоящим органам государственного управления.

Возникновение централизованной экономики – результат желания людей достичь всеобщего равенства и справедливости в распределении продуктов труда. Исторический «эксперимент» с такими целями был реально осуществлен в стране с названием Союз Советских Социалистических Республик (СССР), некоторых странах Восточной Европы (Румыния, Чехословакия, Венгрия, Югославия и др.) и ныне существует в Северной Корее и частично - на Кубе.

В странах с централизованными экономиками на все *три главных экономических вопроса* отвечает государство. Мы будем рассматривать модель централизованной экономики на примере исторического опыта Российской Федерации, т.е. речь пойдет преимущественно о модели управления экономикой СССР, частью которого РФ являлась до 1992 года.

1. **ЧТО производит.** Государственный план устанавливает *номенклатуру* (список, перечень) товаров и услуг, которые должны быть произведены за определенный промежуток времени (год, три года, пять лет) и их количество. Заданное для производства количество товаров распределяется по министерствам, которые, в свою очередь, делят его между регионами и отдельными предприятиями. В отдельных случаях может быть принято

решение о строительстве новых предприятий, в том числе для производства товаров, которые раньше не выпускались. Например, 20 июля 1966 года в СССР было принято решение о строительстве Волжского автомобильного завода (ВАЗ), который должен был выпускать автомобили для населения.

2. **КАК производить**. Государственный план устанавливал не только номенклатуру товаров, но и план по геологоразведке, добыче природных ресурсов, план по их переработке (например, по выплавке стали и чугуна), план по выпуску станков, комбайнов, технологических линий, план по подготовке специалистов всех профилей.

Государственные органы решали, какая будет использована технология по производству того или иного товара: в одних случаях использовались существовавшие ранее технологические линии (так, Бабаевская кондитерская фабрика до недавнего времени использовала оборудование купца Абрикосова А.И., установленное в конце 19-го века), в других – оборудование закупалось за границей, в-третьих – научным учреждениям страны давался план... по изобретениям, в том числе и в области технологий. Удивительно, но факт: новые технологии действительно создавались и внедрялись в производство.

Разве можно запланировать изобретение?

Запланировать – можно, выполнить план – сложно. Если исходить из того, что план – это привязка действия ко времени, то планирование серьезного изобретения или открытия напоминает распорядок дня барона Мюнхгаузена: «после обеда – подвиг». Тем не менее, имея ресурсы, можно создать такие условия, при которых реальные изобретения рано или поздно появляются, независимо от намеченного плана. Одним из таких условий является наличие людей, получающих заработную плату за умственный труд и освобожденных от иных повинностей. Далее действует закон *больших чисел*: чем больше таких людей, тем больше среди них действительно талантливых и тем больше шансов получить реальный интеллектуальный продукт. Много НИИ (научно-исследовательских институтов), где работало много людей, создавалось в СССР в 70-е годы. Научные труды, созданные в эти годы, остаются актуальными и поныне.



Рис.14. Иллюстрация к теме «Централизованная экономика». Научные учреждения в СССР

А как в централизованной экономике распределялись товары и услуги?

Вопрос **ДЛЯ КОГО** решался, как и положено: по плану. В СССР торговые предприятия страны (магазины) получали установленное планом количество товаров, которое продавалось по ценам, назначенным государством. Товары и цены были одинаковыми на всей территории страны. Во многих семьях еще остались вещи «советских» времен (книги, посуда) с изображенными на них ценами. Если товаров было намного меньше, чем желающих их купить, применялось специальное распределение: карточки, магазины для отдельных категорий людей или «закрытые» города, куда нельзя было свободно приехать тому, кто там не живет. В остальных случаях использовалось

распределение по очереди. Люди знали: если в магазине нет очереди – значит, там нет товаров.



Фото 3 и 4. Талон на право приобретения табачных изделий

Если в магазин поставляли товары, которые люди не хотели покупать, то цены на них магазин снизить не имел права, - через некоторое время такие товары либо уничтожали, либо передавали обратно поставщику для дальнейшей переработки.

Заработные платы всех категорий работников также устанавливались государством и у большинства профессий мало отличались. Доходы людей позволяли приобретать товары первой необходимости (еду, одежду), но жилье в городе купить было нельзя: оно выдавалось бесплатно по специальным правилам и нормам распределения. Очень трудно было приобрести автомобиль: во-первых, его цена была приблизительно равна 40 месячным зарплатам, а во-вторых, нужно было иметь *право* (разрешение) его купить, которое, в свою очередь, распределялось государством.

Известный венгерский экономист Янош Корнаи доказал, что централизованная (плановая) экономика всегда существует в условиях дефицита товаров и услуг, необходимых потребителям, и не может создать условий для свободного выбора.

В СССР цена товара значения не имела: для получения доступа к товарам и услугам использовались «неэкономические» методы: «дружба» с продавцами магазинов и управляющими, налаживание «связей» с людьми, которые могли из своей политической деятельности извлекать прямую экономическую выгоду, и другие.



Фото 5 и 6. Очереди в СССР

Историки и экономисты в целом характеризуют централизованную экономику как неэффективную, потому что в такой экономике не существует механизмов управления, позволяющих извлекать наибольшую выгоду при наименьших затратах. Производители товаров не могут использовать иную технологическую линию, кроме той, которую

закупило государство; они не заинтересованы в прибыли – важно только выполнить государственный план; они не могут повысить цену, даже когда покупатели согласны платить больше, и не могут снизить ее, чтобы быстрее продать товар. Кроме того, в условиях назначаемых цен сложно определить реальную стоимость того или иного ресурса, используемого в производстве.

С другой стороны, централизованную экономику отличают предсказуемость и социальная защищенность: доступ к минимальному количеству благ гарантирован государством.

Либо равенство, либо – свобода выбора?

Возможно. Во всяком случае, в том, что платой за свободу выбора является неравенство, сомневаться не приходится. Этот факт иллюстрирует третий тип экономической системы – **рыночная экономика**.

Рыночная экономика

Рынок мы будем рассматривать как совокупность взаимоотношений между продавцами и покупателями по поводу покупки или продажи товаров (услуг).

Следовательно, рыночная экономика – это такая экономика, в которой главными действующими лицами являются **покупатель** и **продавец**. Логику поведения покупателя экономисты называют словом «**спрос**», а продавца – словом «**предложение**». Позже мы рассмотрим эти понятия более детально.

При ответе на *три главных вопроса экономики* роли продавцов и покупателей разделены:

ЧТО будет произведено – решают, главным образом, покупатели, если речь идет об уже существующих товарах. Когда покупателям нужны какие-либо товары или услуги – продавцы их будут поставлять на рынок, а производители – производить. Чем выше цена, которую покупатели готовы заплатить за товар, тем больше продавцов захотят его продавать.

Мы знаем, что желания покупателей постоянно меняются, а их готовность платить за товары зависит от разных обстоятельств. Именно поэтому продавцы и производители, анализируя *спрос*, выбирают для производства в первую очередь те товары, которые дешевле, легче и быстрее изготавливать из имеющихся ресурсов.

Таким образом, в решении вопроса «**ЧТО?**» принимают участие и покупатели, и продавцы, т.е. ответом на него являются *спрос* и *предложение*.



Рис.15. Иллюстрация к теме «Рыночная экономика».

КАК производить – решают только производители. Они выбирают такие ресурсы, которые дешевле и доступнее, ту технологию, которая даст максимальную отдачу при наименьших затратах, нанимают квалифицированных работников. **Эффективность - максимальная отдача при наименьших затратах** – главный принцип поведения производителей в рыночной экономике.

Эффективность производства - условие, при котором производитель может получить или увеличить *прибыль*.

Прибыль – это разность между доходами и расходами.

$$\text{ПРИБЫЛЬ} = \text{ДОХОДЫ} - \text{РАСХОДЫ}$$

Чтобы прибыль была как можно больше, нужно, чтобы доходы были как можно **ВЫШЕ**, а расходы – как можно **НИЖЕ**:

$$\text{ПРИБЫЛЬ } \uparrow = \text{ДОХОДЫ } \uparrow - \text{РАСХОДЫ } \downarrow$$

Доходы продавца или производителя – это произведение количества проданных товаров на их цену:

$$\text{ДОХОД} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНА}$$

Например, при продаже 5 пирогов по цене 100 рублей **доход** составит 500 рублей, а чтобы узнать **прибыль**, нужно знать, какие расходы были у продавца. Если, к примеру, продавец купил товар у производителя по цене 70, то прибыль будет равна $500 - (5 * 70) = 150$. Можно считать и другим способом: $(100 - 70) * 5 = 150$.

Чтобы доходы продавца были выше, нужно, чтобы продавалось много товаров по высокой цене. Это простое уравнение в жизни решается очень сложно. Если товаров будет слишком много – продавцам придется снизить цену – и доход снизится; если цена будет слишком высокой – товаров купят мало – и доходы тоже будут меньше.

Производители каждый раз должны рассчитывать и объемы производства, и цены так, чтобы продавались все товары, а цена позволяла бы получать максимально возможную прибыль.

Мотив прибыли – главная причина появления и существования продавцов и производителей на рынке.

Вопрос **ДЛЯ КОГО производить** в рыночной экономике решается просто: для покупателей. Однако в рыночной экономике в этом вопросе царит неравенство и «социальная несправедливость»: одни люди приобретают много хороших товаров, другие – нет. Ответственность за такую ситуацию несет механизм установления *рыночных цен*. Рыночная цена делит всех покупателей на тех, кто может заплатить за товар, и на тех, кто не может. Каким бы редким или сложным в изготовлении не был товар, он всегда будет доступным, но только для тех, у кого есть деньги. Заслуги, личные качества, степень необходимости какого-то товара для человека этим жестоким механизмом никак не учитываются.

Если товары распределяются несправедливо, то почему люди выбирают рыночную экономику, а не централизованную?

Во-первых, рыночную экономику выбирают не все люди, а только те, для которых свобода в принятии решений важнее, чем справедливость в распределении товаров. Свобода – неэкономическая категория, но стоит она очень дорого. Например, пользоваться

личным автомобилем в городе дороже, чем пользоваться общественным транспортом, но автомобиль дает *свободу* передвижения, за которую люди готовы платить более высокую цену.

Во-вторых, рыночная цена – понятный и доступный инструмент, который распределяет товары абсолютно справедливо, но только относительно одного параметра - готовности покупателя платить, то есть она заставляет людей больше и лучше работать, чтобы иметь больше денег. Кроме того, высокая цена товара дает возможность его производителю платить более высокую заработную плату работникам и более высокие налоги – государству. Чем больше денег мы платим за хорошие товары, тем лучше тем, кто их производит.

В централизованной экономике СССР использовались неценовые способы распределения, но это привело к тому, что у людей не было стимула зарабатывать деньги, они их просто получали, независимо от результатов труда.

Традиционная экономика основана на традициях, централизованная – на государственной собственности и иерархии, а рыночная – на чем?

В отличие от централизованной, рыночная экономика основана на преобладании **частной собственности**, право на которую обеспечивает и защищает государство. В рыночной экономике в собственности человека могут быть не только дом, автомобиль, личные вещи, деньги, но и природные и капитальные ресурсы: бензоколонки, заводы, магазины, строительные комплексы, банки, земля и др.

Другой отличительной особенностью рыночной экономики является **конкуренция** – соперничество между продавцами ИЛИ между покупателями за доступ к ресурсам. Продавцы и покупатели между собой не соперничают: продавцы соперничают с продавцами, покупатели – с покупателями.



Рис.16. Иллюстрация к понятию «Конкуренция»

Все *продавцы* одного и того же товара хотят продать его как можно больше и как можно дороже, но они «мешают» друг другу: каждый хочет, чтобы покупали только у него. Это заставляет их изготавливать товар так, чтобы он был лучше, чем у других, или устанавливать цену ниже, чем у других продавцов. Только конкуренция вынуждает продавцов улучшать качество и снижать цену товара. Это два самых важных преимущества рыночной конкуренции.

Покупатели конкурируют между собой, пытаясь получить наибольшую выгоду и потребительскую премию: приобрести хорошие товары по низкой цене. В периоды распродаж большие магазины сталкиваются именно с такой конкуренцией. Аукционы произведений искусства и антиквариата продают редкие товары по высокой цене, используя конкуренцию среди покупателей. Конкуренция покупателей дает возможность продавцу повышать цену и не думать о безопасности и качестве товаров.

Конкуренция продавцов – это хорошо, а конкуренция покупателей – плохо?

Именно так. На рынке, где конкурируют продавцы, покупатель – важный человек, он выбирает, кому отдать свои деньги. Если товары у продавцов одинаковые – покупатель выбирает того продавца, который лучше работает и у которого более комфортные условия покупки. Такой рынок называют **рынком покупателя**.

На **рынке продавца** покупателю плохо, потому что выбор совершает продавец. Примером рынка продавца служит рынок высшего профессионального образования. Высшие учебные заведения выбирают, кому будут предоставлять образовательные услуги, а кому – нет. Это приводит к тому, что цена образовательной услуги чаще всего бывает завышенной, а качество «покупки» - ниже, чем могло бы быть.

Значит, рыночная экономика основана на частной собственности и конкуренции?

Есть еще третий фактор – **свободное ценообразование**. Это значит, что никто не имеет права давать указания производителям, по какой цене продавать свой продукт, устанавливать ограничения «не выше», «не ниже», «ровно столько». Исключения из этого правила допускаются, только если нельзя сделать так, чтобы на рынке было больше одного продавца (например, железная дорога). В этом случае государство само устанавливает цены. Подобные «нерыночные» случаи называют **слабыми сторонами** или «провалами» рынка.

А зачем государство вмешивается в рынок?

1. Чтобы защищать конкуренцию, частную собственность и свободу ценообразования;
2. Чтобы компенсировать слабые стороны рынка;
3. Чтобы производить товары, которые всем нужны, но никто не хочет за них платить.

Разве так может быть? Если товар нужен – его обязательно купят!

Не купят. Но об этом – позже.

Вопросы для закрепления знаний

1. Что такое смешанная экономика?
2. Какие преимущества имеет традиционная экономика? В чем ее недостатки?
3. Что вы знаете о централизованной экономике? Почему одни люди считают, что централизованная экономика лучше, чем рыночная, а другие – наоборот? На чьей стороне вы? Организуйте в классе дискуссию на эту тему.
4. Как устанавливаются цены и зарплаты в централизованной экономике?
5. На чем основана рыночная экономика? В чем ее преимущества?
6. Что такое конкуренция?
7. Чем отличаются рынок продавца и рынок покупателя?

8. Что такое прибыль? Чем прибыль отличается от дохода? Как их рассчитать?
9. Что нужно сделать, чтобы прибыль была больше?
10. Что такое мотив прибыли?
11. В чем заключаются слабые стороны рыночной экономики?
12. Что лучше: равенство в распределении товаров или свобода выбора? Почему обществу приходится выбирать между ними?
13. Прокомментируйте высказывания:
 - а) «Конкуренция обеспечивает наилучшее качество продуктов и развивает наилучшие качества людей» (*Дэвид Сарнофф*)
 - б) «Там, где нет конкуренции, спится лучше, но живет хуже» (*народное творчество*).
15. Заполните таблицу:

Критерий анализа	Тип экономической системы		
	ТРАДИЦИОННАЯ	ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ	РЫНОЧНАЯ
1. Главные вопросы экономики			
<i>1. Как решается вопрос «Что производить?»</i>			
<i>2. Какие технологии чаще всего используются в производстве?</i>			
<i>3. Как распределяются экономические блага?</i>			
2. Собственность			
<i>Кто владеет ресурсами?</i>			
3. Возможность выбора			
<i>Может ли человек осуществлять свободный и независимый выбор?</i>			

4. Роль государства			
<i>Какова степень вмешательства государства в экономику?</i>			
5. Социальная защищенность			
<i>Уверенны ли люди в завтрашнем дне? Заботится ли государство о пенсионерах, инвалидах и др.?</i>			

Какие выводы можно сделать на основе данной таблицы?

1.5. Как работает рынок

Если нужна тетрадь, кроссовки, молоко, мороженое или бананы – мы идем в магазин и покупаем то, что нужно. Что может быть проще?

На самом деле, за этой простотой лежит множество видов экономической деятельности. Прежде, чем оказаться на полке магазина, каждый товар может пройти через десяток мест, двигаясь по цепочке производителей, упаковщиков, водителей грузовиков, оптовых и розничных продавцов; находиться в пути несколько месяцев и побывать в любом уголке мира. Кажется чудом, что товары, произведенные в нужных количествах, сами собой оказываются в нужное время в нужном месте.



Рис.17. Иллюстрация к теме «Рынок»

Настоящее чудо состоит в том, что вся эта система работает без какого-либо плана или управления со стороны государства. Никто не решает, сколько надо вырастить коров, сколько построить перерабатывающих заводов, по каким дорогам будут двигаться грузовики и где будут открыты магазины, торгующие молоком. Тысячи товаров производятся миллионами людей по доброй воле, и их действия регулируются исключительно системой цен и рынков.

Но если система работает без внешнего управления, значит, она подчиняется каким-то внутренним законам?

Именно так. Поиском таких законов занимались и до сих пор занимаются много ученых-экономистов. Но абсолютное первенство принадлежит «классикам», среди которых наиболее известны Адам Смит (1723-1790), Жан Батист Сэй (1767-1832), Давид Риккардо

(1772-1823), Альфред Маршалл (1842-1924) и Леон Вальрас (1834-1910). Все они пытались объяснить логически различные «чудеса», которые происходят в условиях рынка.

Адам Смит, чья работа «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) положила начало современной экономической теории, провозгласил **принцип «невидимой руки»**. Коротко его можно сформулировать так: *каждый человек, преследующий собственные эгоистические цели, невидимой рукой направляется к достижению благосостояния всего общества.*



Рис.18. Адам Смит (1723-1790)

Это значит, что тот, кто получает экономическую выгоду для себя, улучшает благосостояние всего общества. Например, булочник, который хочет получить прибыль (эгоистическая цель), печет хлеб. Он закупает муку и другие продукты, электричество, нанимает работников, т.е. дает заработать другим людям. Продавая хлеб, он приносит пользу покупателям, а когда платит налоги – государству. Скорее всего, булочник и не задумывается об общественной пользе, но «невидимая рука» рынка направляет его к этой цели.

И что это за «рука»?

Рыночная цена. Рыночной называется такая цена, которая образовалась сама, в результате полной свободы в принятии решений и продавцами, и покупателями.

Детальному изучению двух рыночных сил, которые отражают волю продавцов и покупателей, посвятил свои работы другой английский экономист – **Альфред Маршалл**. Он показал, как в результате взаимодействия этих сил образуются рыночные цены, и как продавцы и покупатели приспосабливаются к их изменению.

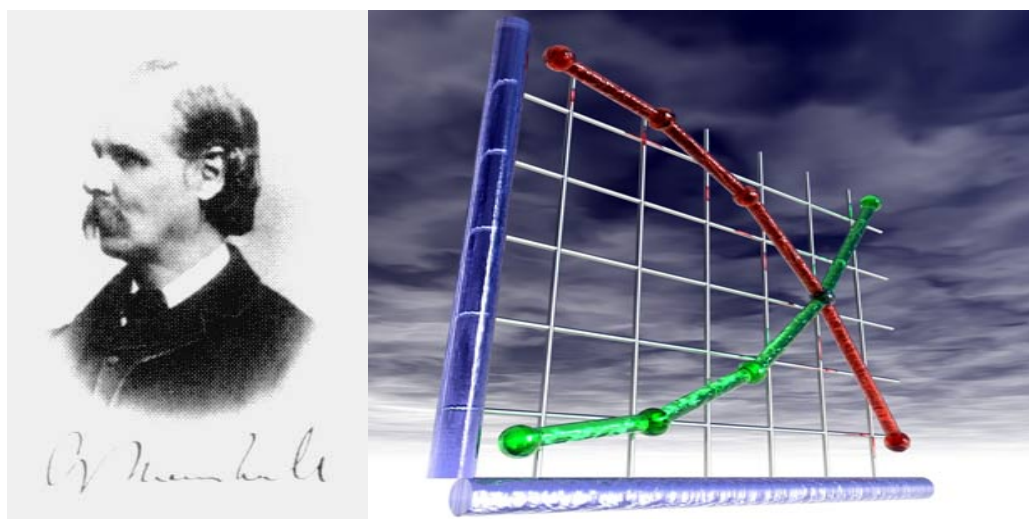


Рис.19. Альфред Маршалл (1842-1924). Рыночные силы

И как же они приспосабливаются?

Чтобы понять, как этот механизм действует, нужно разобрать его на части. Первая часть покажет, как принимают решения покупатели (спрос), вторая – как думают и действуют производители (предложение), а третья – как их решения связываются между собой и что получается в результате.

1.5.1. СПРОС: решения, которые принимают покупатели

Спросом называют желания и готовность покупателей приобретать товары по различным ценам.

Что значит «готовность»?

Это значит, что у покупателя есть деньги и он готов обменять их на товары.

Эта готовность зависит от трех условий:

- 1) сколько подобных товаров уже есть у покупателя;
- 2) насколько покупка отразится на его кошельке;
- 3) от «заменяемости» товаров.

Первое условие нагляднее всего демонстрируется на пирожках. Представьте себе, что вы сидите в классе, на шестом уроке, и вы уже проголодались. Учитель ненадолго выходит из класса, возвращается с большой корзиной ароматных и румяных пирожков и объявляет конкурс «Кто больше съест».

Первые-вторые-третьи пирожки съедаются классом быстро, *четвертые-пятые* – медленнее, *шестые* – еще медленнее, от *седьмых* - часть учеников вежливо отказывается и выходит из игры. После *семнадцатого* пирожка претендент на победу интересуется, какой будет приз, - у него возникают сомнения, стоит ли продолжать «борьбу». Он, возможно, съест еще несколько штук, если приз для него будет ценным.

Готовность учеников потреблять каждый следующий пирожок зависит от того, сколько было съедено перед этим.

Как зависит?

Степень удовлетворения от потребления каждой следующей единицы товара называется предельной полезностью (marginal utility - MU)

Отрицательно: чем больше было съедено пирожков раньше, тем меньше хочется съесть следующий. Удовольствие от 17-го пирожка меньше, чем от первого, хотя все пирожки одинаковые.

Аналогично происходит с покупками товаров. Если в вашем портфеле валяются 6 ластиков, сколько вы готовы заплатить за седьмой? А за первый?

Для объяснения **второго условия** нам понадобятся не пирожки, а денежная купюра. Например, 100 евро.

Так много?

Много это или мало – зависит от количества товаров, которое можно приобрести на эти деньги. Во Франции 100 евро – небольшая сумма, потому что там цены относительно высокие, а в Бурунди или Сомали - это целое состояние.

Таким образом, **размер дохода зависит от уровня цен**: если цены растут, то доходы «сжимаются», т.е. на них можно меньше купить нужных товаров. Экономисты называют такую ситуацию **эффектом дохода**.

Эффект дохода объясняет, например, почему благосостояние пенсионеров может ухудшиться, если пенсии повысятся, но одновременно вырастут цены и тарифы на оплату коммунальных услуг.

Третье условие – самое непонятное. Что значит «заменяемость» товаров?

А это значит, что есть товары «связанные», а есть – «несвязанные». Связанными называют такие товары, которые дополняют или заменяют друг друга в потреблении. **Дополняющие** товары – те, которые используются **вместе**: ботинки и шнурки, лыжи и крепления, гитара и струны. **Заменяющие** – такие товары, которые могут использоваться один **вместо** другого: карандаш вместо ручки, йогурт вместо кефира, мопед вместо велосипеда.

А несвязанные?

Велосипед и пианино.

И как это отражается на готовности покупателя совершать покупки?

Подумаем вместе. Предположим, вы одинаково любите зефир и пастилу. Если цена на зефир поднимется вдвое, а цена на пастилу останется неизменной, то отказавшись от одной упаковки зефира, вы сможете купить целых ДВЕ упаковки пастилы за те же деньги. Спрашивается: и кто вас заставляет покупать вдвое больше пастилы, если цена на нее осталась прежней?

Увеличение количества покупок одного товара (**пастилы**) при росте цены на другой товар (**зефир**) называется **эффектом замены** (иногда в книжках пишут - **замещения**).

Предельная полезность, эффект дохода и эффект замещения – факторы, формирующие спрос.

Три условия, перечисленные выше, дали возможность сформулировать общую логику поведения покупателей, которая называется ЗАКОН СПРОСА:

<p style="text-align: center;">По высоким ценам покупатели купят меньше товаров, а по низким - больше</p>
--

Это напоминает качели, которые были в детском саду: один - вверх, другой – вниз!



Фото 7. Детские качели как иллюстрация действия закона спроса

Это точно. Когда увидите такие качели – сразу вспомните о законе спроса.

Количество товаров, которое хотят купить по какой-то конкретной цене, называется **величиной спроса**.

Случаи, когда одна величина растет, а другая – снижается, математики называют *отрицательной* или *обратной* зависимостью.

Для иллюстрации закона спроса используется график, где на вертикальной оси обозначают цену (**P** – *price*), а на горизонтальной – количество товаров (**Q** – *quantity*).

А почему мы должны использовать английские буквы, чтобы обозначить цену и количество? Почему русскими буквами нельзя написать?

Вообще-то «английские» буквы принято называть латиницей, а «русские» – кириллицей, но дело не в этом. Дело в том, что мы опоздали. Лет на 70, не меньше. Пока наши ученые занимались разными неэкономическими вопросами, за границей, на английском, шведском, французском, итальянском и других языках были написаны самые важные работы по экономике. Мы их, конечно, перевели, но сами обозначения в науке переводить не принято. Теперь так и осталось: P – цена, Q – количество, D – спрос (от английского слова *demand*). Придется как-то привыкать.

Представленный ниже рисунок в виде графика показывает, что по цене 20 было продано 5 единиц или упаковок какого-то товара, а по цене 30 – только 3.

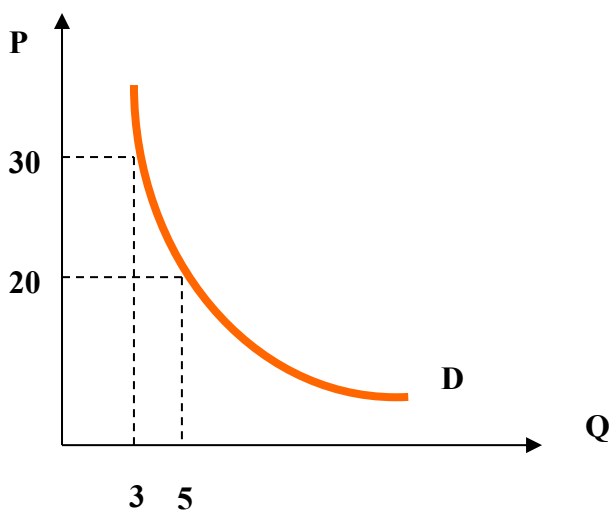
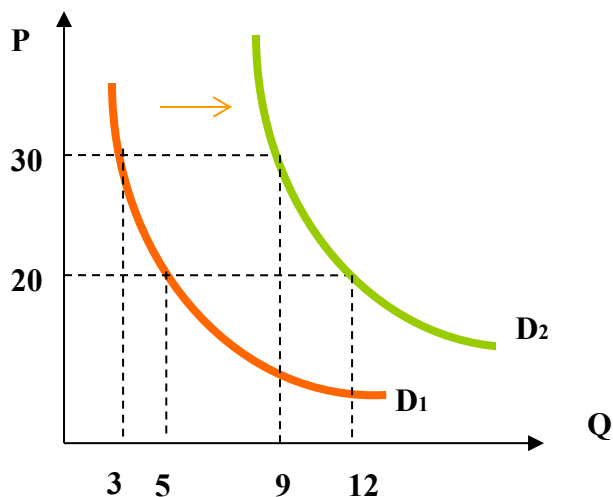


Рис.20. Кривая спроса

Если растет спрос, то растут и цены, и количество товаров, приобретаемых покупателями:



При росте спроса (кривая D2 сместилась вправо) по той же самой цене 30 покупатели купят не 3, а 9 единиц товаров, а по цене 20 – уже 12.

Рис.21. Изменение кривой спроса: рост

Рост спроса на графике изображается движением кривой **ВПРАВО**, а **снижение** – **ВЛЕВО**.

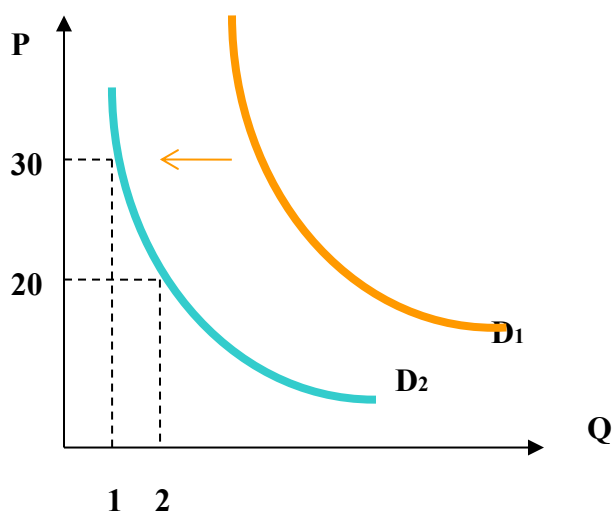


Рис.22. Изменение кривой спроса: снижение

При снижении спроса (кривая D2 сместилась влево) по цене 20 покупатели купят только 2 единицы товаров, а по цене 30 – всего 1 единицу.

Получается, что продавцам выгодно, когда спрос растет?

Истинная правда. Именно поэтому продавцы стараются повысить спрос всеми доступными им способами.

Рекламируют товары?

Не только. Стараются улучшить свой товар, сделать интересную и привлекательную упаковку, расположить точки продаж поближе к покупателю, нанять квалифицированных и доброжелательных продавцов, проводят различные акции, раздают дисконтные карточки, занимаются благотворительностью и пишут об этом в средствах массовой информации, организуют сообщества потребителей своих товаров (например, клуб владельцев какой-либо марки автомобиля), раздают образцы продукции, - используют различные инструменты маркетинга. Есть даже отдельная профессия – маркетолог. Его работа – повышать спрос на продукцию своей компании.

Спрос создают маркетологи?

У О'Генри в произведении «Короли и капуста» один из персонажей произносит фразу: «Спрос создать невозможно. Но можно создать **условия**, которые создадут спрос». (Рассыпанные на дороге колючки создают условия для роста спроса на обувь в стране с теплым климатом).

Существуют несколько условий, которые не зависят от маркетологов, но создают спрос на товары или непосредственно влияют на него.

Во-первых – это количество покупателей и все, что их характеризует: возраст, пол, семейное положение, место жительства (юг или север, город или сельская местность), отношение к религии, образование и прочее. Например, спрос на купальники на юге выше, чем на севере, спрос на билеты на футбол выше у мужчин, чем у женщин, подростки тратят меньше денег, чем взрослые, а православные соблюдают пост, то есть 4 раза в год не едят мяса и других продуктов животного происхождения.

Во-вторых – вкусы и предпочтения, которые, в свою очередь, зависят от моды, от мнений окружающих людей и воспитания человека. Разумеется, реклама тоже оказывает влияние на вкусы людей.

В-третьих – погодные факторы: спрос на мороженое летом выше, чем зимой, осенью растет спрос на зонтики, зимой – на варежки.

В-четвертых – доходы людей и уровень их благосостояния. Чем более высокий уровень доходов у семьи или отдельного человека, тем больше его спрос на различные товары и услуги.

В-пятых – ожидания покупателей, связанные с изменением их будущих доходов и цен. Если человек уверен, что его доходы будут увеличиваться – он готов больше покупать товаров, если не уверен – меньше. С другой стороны, если покупатель ожидает повышения цен на какой-то товар – он старается закупить его в большем количестве – и спрос на этот товар растет. Опытные продавцы, стараясь убедить сомневающегося покупателя сделать покупку, говорят: «Завтра будет дороже».

Если же человек предполагает, что цены упадут – он откладывает покупку на более поздний срок.

В-шестых, на спрос влияют цены на связанные товары. Автомобили и бензин – дополняющие товары, а автомобили и общественный транспорт – заменяющие. Если растет цена на бензин, то падает спрос на автомобили (особенно с большим объемом двигателя), а если растут цены на проезд в общественном транспорте, то растет спрос на автомобили.

Спрос зависит от цены, это понятно.

Сам **спрос от цены не зависит**. Изменение цены приводит только к изменению величины спроса (Q), то есть количества товаров, которые хотят купить. Происходит «скольжение» по кривой спроса, которая сама при этом остается на месте.

Если меняется цена на другой, связанный товар, меняется и спрос на основной товар, что иллюстрируется изменением положения кривой спроса.

1.5.1.1. Эластичность спроса

Эластичность – сила реакции на внешнее воздействие. Чтобы понять, эластична ли ткань, нужно ее потянуть: одни ткани растягиваются, другие – нет. Те, которые растягиваются (меняют форму) – эластичны. Нужно обратить внимание на то, что после того, как прекращено внешнее воздействие (в нашем примере – растягивание), ткани обычно приобретают прежнюю форму.

Какое отношение эластичность имеет к спросу?

Эластичность спроса означает, что разные люди в различных обстоятельствах по-разному реагируют, например, на цену или ее изменение. Низкая цена может спровоцировать купить товар или заставит приобрести большее количество товаров, чем необходимо (маркетологи такие покупки называют *импульсивными*), а высокая цена не всегда заставляет отказаться от покупки. Снижение дохода заставляет человека больше времени тратить на покупки, чтобы найти наиболее выгодный вариант, а повышение – меньше обращать внимание на цену товара. Рост цен на бензин влияет на спрос на автомобили с большим объемом двигателя, а цена на картриджи – на продажи принтеров.

И как в этом разобраться?

По порядку, разделив целое на части.

Эластичность спроса – реакция покупателей на изменение цены, дохода или цены на связанный товар. Различают три вида эластичности спроса: по цене, по доходу или по цене на связанный товар.



Рис.23. Типы эластичности спроса (схема)

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

Ценовая эластичность показывает, как именно покупатели реагируют на изменение цены.

Спрос, эластичный по цене: небольшое изменение цены приводит к существенному изменению величины спроса (количества покупок).

Например, покупая товары на маркетплейсах, покупатели сравнивают предложения различных продавцов и выбирают товар по более низкой цене. Если продавец снизит цену, его товар купят с большей вероятностью. Это можно проиллюстрировать с помощью графика.

От эластичности спроса зависит вероятный доход продавца.

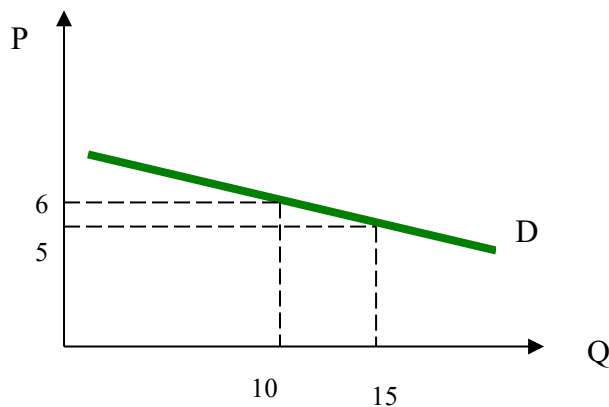


Рис.24. Кривая эластичного спроса

Доход продавца – произведение $P * Q$, на графике – прямоугольник. Чем больше площадь прямоугольника, тем больше доход. При цене 5 продавец получит доход, равный 75 ($5*15$), а при цене 6 – 60 ($6*10$).

ВЫВОД: При эластичном спросе продавцу выгодно снижать цену: его доход увеличивается.

Спрос становится эластичным, когда у покупателя есть выбор или больше времени на покупку: приобретая авиабилеты заранее, покупатели могут найти более выгодные предложения продавцов.

Спрос, неэластичный по цене: большое изменение цены приводит к незначительному изменению величины спроса.

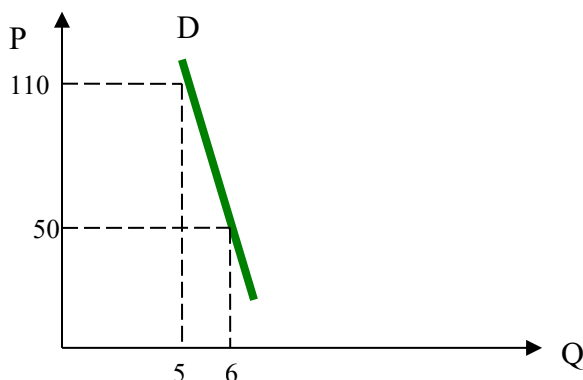


Рис.25. Кривая неэластичного спроса

При цене 50 продавец получит доход, равный $50*6=300$, а при цене 110 – 550 ($110*5$).

ВЫВОД: При неэластичном спросе продавцу выгодно повышать цену.

Неэластичный спрос существует в условиях, когда у покупателя нет выбора или мало времени отводится на покупку: если болит голова, то лекарство покупают в ближайшей аптеке, не особо обращая внимания на цену.

Неэластичный спрос выгоднее продавцу?

Безусловно. Продавцы стараются сделать покупателей приверженцами своего товара: улучшают его свойства, тратят деньги на рекламу, проводят различные мероприятия для покупателей – формируют *клиентскую лояльность*. «Лояльные» покупатели меньше внимания обращают на рост цены на товар.

Особые случаи ценовой эластичности:

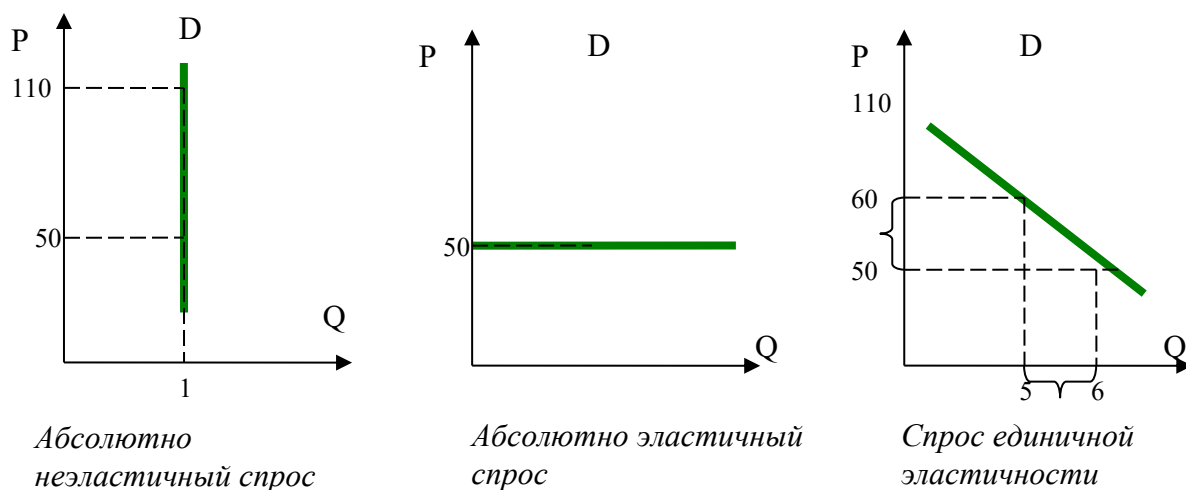


Рис.26. Кривые абсолютно неэластичного, абсолютно эластичного спроса и спроса единичной эластичности

График *абсолютно неэластичного* спроса представляет собой вертикальную линию и показывает, что одно и то же количество товара (Q) может быть продано по любой цене (P).

Примером абсолютно неэластичного спроса является спрос на свадебную одежду: жених обычно покупает один костюм, независимо от цены (невесты иногда приобретают несколько свадебных нарядов).

Поэтому свадебные наряды такие дорогие?

В условиях абсолютно неэластичного спроса продавцу легко повышать цену.

График *абсолютно эластичного* спроса выглядит как шлагбаум: покупатели готовы купить любое количество товара (Q) по строго ограниченной цене (P): «Ни копейки больше».

Этот «шлагбаум» делит всех покупателей на тех, кому доступен товар, и тех, кто не может совершить покупку. С другой стороны, этот «шлагбаум» не пропускает на рынок и тех продавцов, у которых высокие затраты и кто не может «уместиться» в заданную цену. Спрос абсолютно эластичен в сверхсильной (совершенной) конкуренции.

График *спроса единичной эластичности* выглядит как линия с одинаковым наклоном к осям цен и количества товаров. Это уникальная ситуация: как бы продавец не менял цены, его доход остается неизменным: по цене 60 продается 5 единиц товара, а по более низкой цене (50) – 6. Доход продавца равен 300 ($5 \cdot 60 = 300$ и $50 \cdot 6 = 300$).

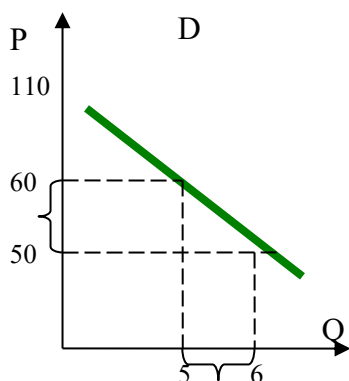


Рис. 27. *Спрос единичной эластичности*

Почему этот график так называется?

Потому что в этом случае **коэффициент эластичности** спроса будет равен единице.

Коэффициент – число, не имеющее измерения, символизирующее некое состояние. В ситуации с состоянием спроса коэффициент эластичности может заменить собой график. Коэффициент удобнее и точнее графика: если изменить шкалу цен (P) или количества товаров (Q), то наклон графика изменится.

Где взять коэффициент эластичности спроса?

Его нужно рассчитать. Для расчетов берется соотношение изменений цен и количества покупок.

Изменение цены определяется как разность между двумя ценами (было 60, стало 50 – разность равна 10 (60-50)). В какую сторону изменилась цена (выросла или снизилась) в данном случае несущественно, важно - на сколько. Используя абстрактные обозначения, схожие с математическими, обозначим изменение цены знаком Δ (**дельта**). Этот знак часто используется, чтобы показать изменение (было – стало). В нашем случае $\Delta P = P_2 - P_1$.

Какую цену от какой отнимать?

В случае с расчетом коэффициента ценовой эластичности - от большей цены отнимают меньшую. Более точной является запись: $\Delta P = |P_2 - P_1|$. Модуль в данном выражении показывает, что знак игнорируется.

Аналогично с изменением количества: $\Delta Q = |Q_2 - Q_1|$

Опять формулы! Экономика – это математика?

Математика используется во многих областях знаний, но не заменяет собой их. Математика позволяет рассчитать траекторию орбиты спутника планеты, и точно определить его местоположение в определенный момент времени, но не дает гарантию продавцу, что по цене 50 покупатели купят именно 6 единиц товара. Поведение свободных людей плохо описывается математическими моделями: требуется много оговорок.

Коэффициент ценовой эластичности (эластичности спроса по цене)

Edp (E – эластичность, d – спрос, p – цена) –

это отношение **процентного** изменения величины спроса к процентному изменению цены:

$$Edp = \Delta Q\% / \Delta P\%$$

Важно обратить внимание на то, что изменение цены и количества берутся не в абсолютном, а в относительном (процентном) выражении.

При **эластичном спросе** изменение цены ΔP меньше, чем изменение количества ΔQ , (в том числе и в процентах):

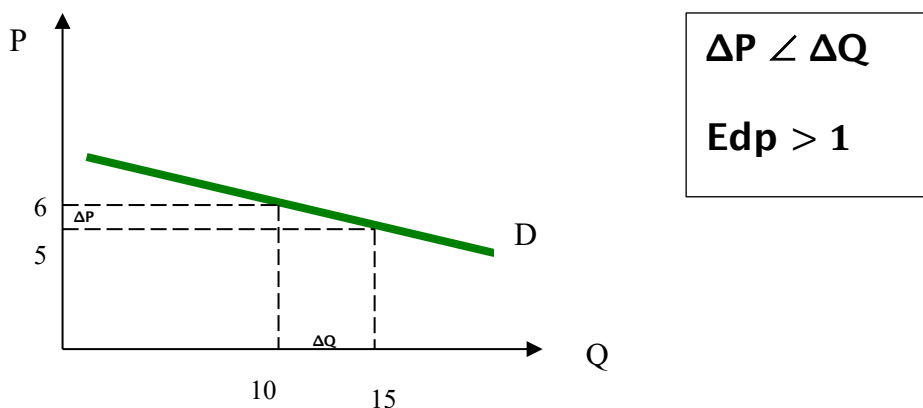


Рис.28. Эластичный спрос: соотношение изменений цены и величины спроса

Следовательно, в выражении $E_{dp} = \Delta Q\% / \Delta P\%$ числитель больше знаменателя и, соответственно, результат будет больше единицы: $E_{dp} > 1$

При **неэластичном спросе** цена меняется в большей степени, чем величина спроса. При расчете коэффициента числитель будет меньше знаменателя и коэффициент эластичности спроса будет меньше единицы:

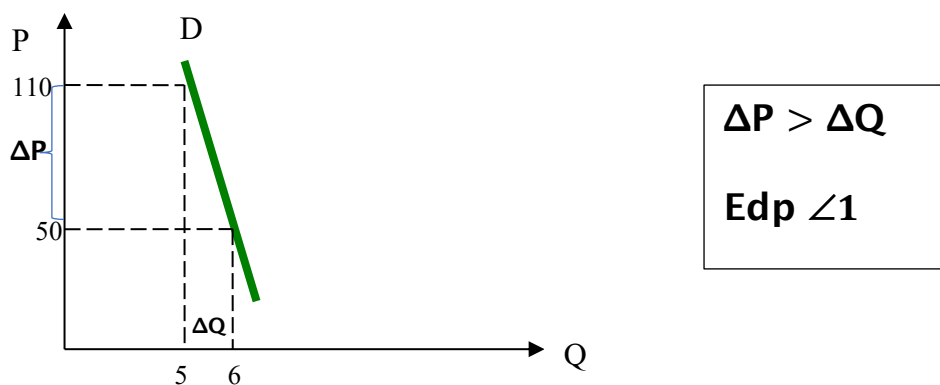
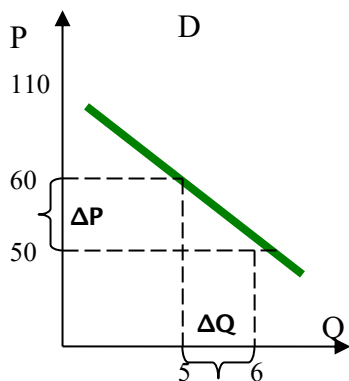


Рис.29. Неэластичный спрос: соотношение изменений цены и величины спроса

В случае с **единичной эластичностью** изменения цены и величины спроса совпадают - числитель равен знаменателю, а коэффициент ценовой эластичности равен единице:



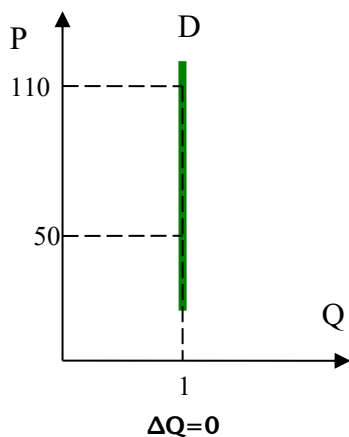
$$\Delta P = \Delta Q$$

$$Ed_p = 1$$

Рис.30. Спрос единичной эластичности: изменения цены и величины спроса совпадают

Коэффициенты эластичности спроса для особых случаев:

При **абсолютно неэластичном** спросе покупатели купят одно и то же количество товаров при любом изменении цены: ΔQ равно 0. Разделив ноль (в числителе) на любую величину - получаем 0.



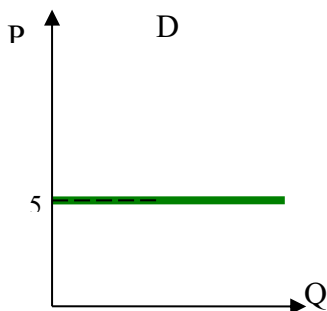
$$Ed_p = 0$$

Рис.31. Абсолютно неэластичный спрос: изменение величины спроса равно нулю

При **абсолютно эластичном** спросе ΔP равно нулю.

На ноль делить нельзя!

Математики говорят, что если все-таки поделить, то получится бесконечность:



$$Ed_p = \infty$$

Рис.32. Абсолютно эластичный спрос: изменение цены равно нулю

Выражение $E_{dp} = \Delta Q\% / \Delta P\%$ удобно для запоминания, но неудобно при расчетах: нужно не просто рассчитать разность цен и величин спроса, но еще и рассчитать, на сколько процентов они изменились. При этом возникают трудности: если, к примеру, цена была 5, а стала 10, то она изменилась на 100% или на 50%? Относительно какой цены производить расчеты?

Если в задании указано, относительно какой цены следует рассчитывать изменения (дискретная функция), то используют формулу **точечной эластичности**.

$$E_{dp} = (|Q_2 - Q_1| / |P_2 - P_1|) * P/Q - \text{точечная эластичность спроса.}$$

Для ее расчета разность количеств товара делим на разность цен (знак не учитываем) и умножаем на «перевернутое» отношение P/Q .

Рассмотрим пример. В субботу было продано 100 билетов в филармонию на концерт симфонического оркестра по цене 1200 рублей, а в воскресенье - 150 билетов по цене 1000 рублей. Эластичным или неэластичным является спрос на концерт симфонического оркестра? Эластичность спроса рассчитайте относительно цены и количества билетов, проданных в субботу.

$$E_{dp} = (1200 - 1000) / (150 - 100) * 1200 / 100 = 200 : 50 * 12 = 48$$

48 > 1 - спрос эластичный

Если в задании не указано, какая из цен «главная», то расчет проводится по формуле **дуговой эластичности**.

О какой дуге идет речь?

Речь идет о двух точках на графике, между которыми рассчитывается среднее значение: $(P_1 + P_2) / 2$ и $(Q_1 + Q_2) / 2$.

Или это выражение можно записать иначе: $(P_1 + P_2) * 1/2$ и $(Q_1 + Q_2) * 1/2$.

При делении выражений друг на друга $1/2$ сокращается. Получаем формулу дуговой эластичности:

$$E_{dp} = (|Q_2 - Q_1| / |P_2 - P_1|) * ((P_1 + P_2) / (Q_1 + Q_2)) - \text{дуговая эластичность.}$$

Попробуем решить предыдущий пример по формуле дуговой эластичности, не отдавая предпочтения ни одной из цен:

$$E_{dp} = (1200 - 1000) / (150 - 100) * ((1200 + 1000) / (100 + 150)) = 35,2$$

35,2 > 1 - спрос эластичный

От чего зависит, будет спрос на товар эластичным или нет?

Ценовая эластичность спроса зависит от нескольких факторов:

1. **Наличие заменителей** (чем их больше – тем спрос эластичнее).
2. **Жизненная необходимость товара** (чем товар нужнее, тем спрос неэластичнее).

3. **Доля покупки в общей сумме расходов потребителя** (чем дешевле товар для потребителя, тем меньше он смотрит на цену – спрос неэластичен).
4. **Широта определения товара** (Спрос на лекарства в целом неэластичен, потому что без них невозможно обойтись, однако на конкретное лекарство – эластичен, потому что у него чаще всего есть заменители).
5. **Время** (чем больше времени отводится на покупку, тем эластичнее спрос).

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ

Доход (Income) – это деньги или иные ценности, которые люди получают от трудовой деятельности, собственности и в виде трансфертов.

Эластичность спроса по доходу (E_I) - это реакция покупателей на изменение дохода.

Покупатели радуются?

Только если доходы растут. Если с ростом дохода покупатели приобретают большее количество каких-либо товаров, то товары называются **нормальными**. К нормальным товарам относятся одежда, обувь, аксессуары, развлечения.

«Надеть нечего – вешать некуда»?

Одежда - пример нормального товара. Если доходы падают, люди меньше денег тратят на одежду, а если растут – больше. В случае с нормальными товарами спрос и доходы двигаются в одну сторону: доходы растут – покупок больше, доходы падают – меньше.

Коэффициент эластичности спроса в этом случае будет положительным: $E_I > 0$

А как рассчитывается этот коэффициент?

Так же, как и коэффициент спроса по цене, только вместо цены (P) используется доход (I):

$$E_I = \Delta Q\% / \Delta I\%$$

Коэффициент эластичности спроса по доходу представляет собой отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению дохода.

Для нормальных товаров ΔQ и ΔI имеют одинаковый знак, поэтому частное всегда будет положительным.

В категории нормальных товаров отдельно выделяют **товары роскоши**: товары, спрос на которые появляется в связи с существенным ростом дохода. В маркетинге эти товары относят к сегменту «luxury»: яхты, дорогая недвижимость и личный транспорт, различные товары «высоких» брендов и др.

Коэффициент эластичности спроса по доходу в этом случае будет больше нуля, но меньше единицы:

$$1 > E_I > 0$$

Почему?

Потому, что доход, к примеру, доцента вуза должен вырасти на очень много процентов, чтобы количество покупок личных самолетов увеличилось хотя бы на 1 штуку:

$$E_1 = 1\% / 10000000\%$$

Частное будет положительным, но очень маленьким.

Доценты не всегда приобретают самолеты для личного пользования, но иногда позволяют себе отдых, одежду или аксессуары, которые можно отнести к категории роскоши. В этом случае коэффициент эластичности спроса будет больше, чем в примере с самолетом, но все равно меньше 1.

Маркетологи утверждают, что для разных групп людей понятие роскоши имеет разное значение: для кого-то роскошью может считаться куриная котлета или билет в театр, а для кого-то - шашлык из лобстеров или кругосветное путешествие. Исследование сегмента «luxury» - одно из самых сложных направлений в маркетинге.

Бывает и так, что с ростом дохода люди отказываются покупать одни товары, взамен приобретая другие.

От чего отказываются?

От «реплик» (подделок) брендовых парфюмов, часов, сумок; от определенных продуктов, марок автомобилей, от товаров низкого качества. Такие товары называются **инфериорными** или **товарами низшей категории**.

Инфериорные товары (товары низшей категории) – товары, количество покупок которых уменьшается с ростом дохода

В этом случае коэффициент эластичности спроса по доходу будет отрицательным ($E_1 < 0$): доход и количество покупок движутся в разных направлениях: если ΔI растет, то ΔQ снижается и наоборот.

Ниже на фото представлены товары роскоши (А) и инфериорные товары (Б):



Фото 8-11. Примеры товаров роскоши и инфериорных товаров

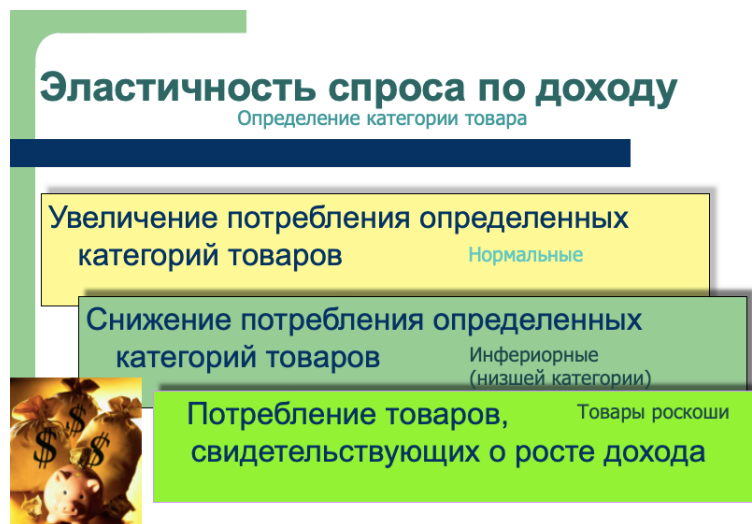


Рис.33. Эластичность спроса по доходу: категории товаров

А графики где?

Графики использовались для иллюстрации ценовой эластичности спроса: поведение покупателей сложно формализуется. Коэффициент – надежнее.

Рассмотрим пример: пенсионерка Людмила Петровна покупала 1000 г мясных продуктов в месяц при доходе 19 500 рублей (в месяц). После индексации ее пенсия составила 26 000 рублей и Людмила Петровна стала покупать 1200 г мясных продуктов в месяц. Определите коэффициент эластичности спроса Людмилы Петровны на мясные продукты по доходу. К какой категории относится товар?

Решение:

Категорию товара можно определить сразу: доход вырос – количество покупок тоже выросло, следовательно, мясные продукты – нормальный товар.

Коэффициент эластичности по формуле $E_I = \Delta Q\% / \Delta I\%$ рассчитать сложнее, поэтому используем прием, аналогичный преобразованию формулы дуговой эластичности спроса по цене:

$$E_I = (Q_2 - Q_1 / I_2 - I_1) * ((I_1 + I_2) / (Q_1 + Q_2))$$

А модули где?

Модули в данном случае не используются: знак имеет значение.

$$E_I = (1200 - 1000) / (26000 - 19500) * ((19500 + 26000) / (1000 + 1200)) = 0,63$$

(после округления).

Данный коэффициент показывает, что для Людмилы Петровны мясные продукты являются не просто нормальным товаром, но в какой-то степени товаром роскоши.

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

Перекрестная эластичность спроса показывает **связанность товаров.**

Вспомним, что связанные товары – те, которые используются либо вместе (зубная паста и зубная щетка), либо вместо друг друга (ботинки и кроссовки). Если товары используются вместе – они называются **дополняющими (комплеменентами)**, если вместо – **заменяющими (субститутами)**.

Перекрестная эластичность показывает, как изменение цены (ΔP_a) на один товар (a) влияет на количество покупок (ΔQ_b) другого товара (b).

В ситуации с дополняющими товарами ΔP_a и ΔQ_b движутся в разных направлениях: чем дороже бензин, тем меньше покупают автомобили с большим объемом двигателя. Из-за дороговизны дополняющих товаров некоторые товары практически исчезают с полок магазинов, - например, струйные принтеры или фотоаппараты «Полароид».

В ситуации с заменяющими товарами ΔP_a и ΔQ_b движутся в одном направлении: если растет цена на мандарины, покупатели приобретают больше апельсинов.

Коэффициент перекрестной эластичности спроса ($E_{a,b}$) (вместо **a** и **b** могут быть любые две буквы) представляет собой отношение процентного изменения величины спроса на один товар к процентному изменению цены на другой товар:

$$E_{a,b} = \Delta Q_b\% / \Delta P_a\%$$

Если ΔP_a и ΔQ_b движутся в разных направлениях (**дополняющие товары**), то, соответственно, коэффициент перекрестной эластичности спроса будет отрицательным:

$$E_{a,b} < 0$$

Если ΔP_a и ΔQ_b движутся в одном направлении (**заменяющие товары**), то коэффициент перекрестной эластичности спроса будет положительным:

$$E_{a,b} > 0$$

А может коэффициент перекрестной эластичности быть равным нулю?

Может. Если товары не связаны друг с другом и изменение цены на один из них никак не отразится на продажах другого товара ($\Delta Q_b=0$). Поскольку ΔQ_b в числителе, то при любом изменении цены $E_{a,b} = 0$.

Разберем пример. Когда были повышены цены на посещение зоопарка на 5%, количество посетителей детского кафе снизилось на 8%. Определите коэффициент перекрестной эластичности спроса и характер связанности товаров.

Решение. 1) Характер связанности товаров можно определить, не опираясь на расчеты: цена на один товар выросла, продажи другого упали, - следовательно, речь идет о комплементях.

3) $E_{a,b} = -8\%/5\%$; $E_{a,b} = - 1,6$

Перекрестная эластичность спроса

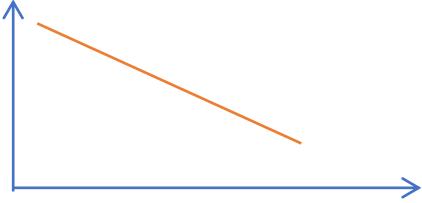


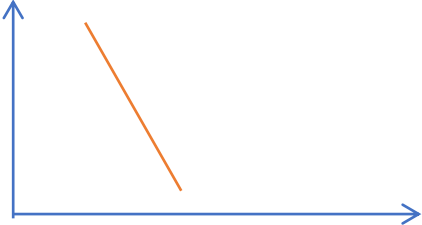


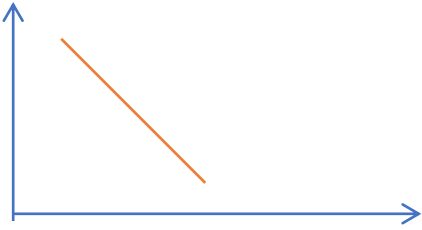
Рис.34. Перекрестная эластичность спроса: связанность товаров

Вопросы и задания для закрепления знаний

1. Что такое спрос?
2. Что такое величина спроса?
3. От чего зависит готовность покупателей приобретать товары по различным ценам?
4. Что такое «эффект дохода»?
5. Как изменение цены на один товар отражается на готовности покупателей приобретать другие товары?
6. Сформулируйте закон спроса. Как отразить действие закона спроса при помощи графика?
7. Что означает движение кривой спроса вправо? А влево? Проиллюстрируйте свой ответ при помощи графиков.
8. Что будет с ценой и величиной спроса, если спрос вырастет?
9. Какие факторы влияют на спрос?
10. Какие товары называются связанными? Как повлияют на спрос цены на связанные товары?
11. Как ожидания покупателей влияют на спрос на товары?
12. В чем заключается ошибка в утверждении «спрос зависит от цены»?
13. Сформулируйте понятие эластичности спроса. Какие существуют типы эластичности?
14. Что такое ценовая эластичность спроса? Как отличить эластичный спрос от неэластичного?
15. Как связаны эластичность спроса и доход продавца?

16. Какие факторы влияют на ценовую эластичность спроса?
17. Перечислите особые случаи эластичности спроса по цене, проиллюстрировав их графиками. Какой тип эластичности наиболее выгоден для продавца?
18. Дайте определение коэффициента ценовой эластичности спроса. Как определить по его величине тип ценовой эластичности?
19. Ниже представлены графики спроса различной эластичности. Подпишите линии на каждом графике: обозначьте буквами оси цен, величин спроса и сам график спроса. Установите соответствие между значениями коэффициента ценовой эластичности спроса и графиками спроса:

Значение E_p	График
1 $E_p = 0,8$	A 
2 $E_p = 1,7$	B 
3 $E_p = \infty$	C 
4 $E_p = 0$	D 

<p>5</p> <p>$E_p = 1$</p>	<p>Е</p> 
--------------------------------------	---

Ответ:

1	2	3	4	5

20. Что такое эластичность спроса по доходу?
21. Дайте определение коэффициента эластичности спроса по доходу. Как по значению коэффициента эластичности спроса по доходу определить категорию товара?
22. Что такое инфериорные товары? Как снижение дохода покупателя повлияет на его спрос на данную категорию товаров?
23. Что такое нормальные товары? Как связаны доход покупателя и количество покупок нормальных товаров?
24. Что такое перекрестная эластичность спроса?
25. Дайте определение коэффициента перекрестной эластичности спроса. Как по значению коэффициента перекрестной эластичности спроса определить тип связанности товаров?
26. В каком случае коэффициент перекрестной эластичности спроса равен нулю?
27. В приведенной ниже таблице покажите, как и почему изменится спрос на указанные товары в результате определенных событий. Нарисуйте графики спроса (было – стало). Факторы, влияющие на спрос, обозначены буквами. Одна и та же буква может использоваться в ответах на разные вопросы или отсутствовать.

К факторам, влияющим на спрос, относятся:

- А) число покупателей;
- Б) доходы;
- В) вкусы и предпочтения покупателей;
- Г) цены на заменяющие товары;
- Д) цены на дополняющие товары;
- Е) ожидания изменения доходов и/или цен;
- Ж) демографические факторы (пол, возраст, место жительства, религия, образование и др.)

Товар	Событие	Фактор, влияющий на спрос (укажите букву)	График спроса
Гамбургер	Выросла цена на бифштексы		
Виноград	Увеличилась популярность низкокалорийной диеты		
Апельсиновый сок	В СМИ появилась информация о том, что заморозки уничтожили часть урожая апельсинов		
Мотоциклы	Выросла цена на бензин		
Стейки из мраморной говядины	Падают доходы домохозяйств		
Детское питание	Увеличилась рождаемость		
Кроссовки	Усилился интерес людей к здоровому образу жизни		

1.5.2. ПРЕДЛОЖЕНИЕ: решения, которые принимают продавцы

Предложение – это желание и готовность продавцов продавать товары по различным ценам.



Рис.35. Иллюстрация к теме «Предложение»

Действие закона предложения рассмотрим на следующем примере. Многодетная мама задает детям 3 вопроса:

«Кто пойдет полоть грядки?».

«Кто пойдет полоть грядки за 100 рублей в час?»

«Кто пойдет полоть грядки за 1000 рублей в час?»

Как вы думаете, сколько положительных ответов получит мама на каждый из заданных вопросов?

Производители различных товаров действуют по той же логике: чем больше денег покупатели готовы предложить за товар, тем больше товаров производители готовы предложить покупателям.

Величина предложения – это конкретное количество товаров (штук), которое производители или продавцы поставят на рынок по каждой из цен.

Например, при цене 100 рублей добровольно полоть грядки вызовется один человек (величина предложения составит 1), а при цене 1000 – 6 (величина предложения будет равна 6).

У мамы 6 детей?

Как минимум. Пример с многодетной мамой не вполне убедителен: мама имеет **право принуждения**, которое освобождает ее от необходимости платить собственным детям за работу. Но если речь идет о найме свободных работников, то логика сохраняется: чем выше цена, тем больше желающих продать свой труд или другой товар.

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ:

По высоким ценам продавцы предложат больше товаров, а по низким – меньше

Для изображения такой зависимости (математики назвали бы такую зависимость *положительной* или *прямой*) используют ту же систему координат, что и для изображения кривой спроса:

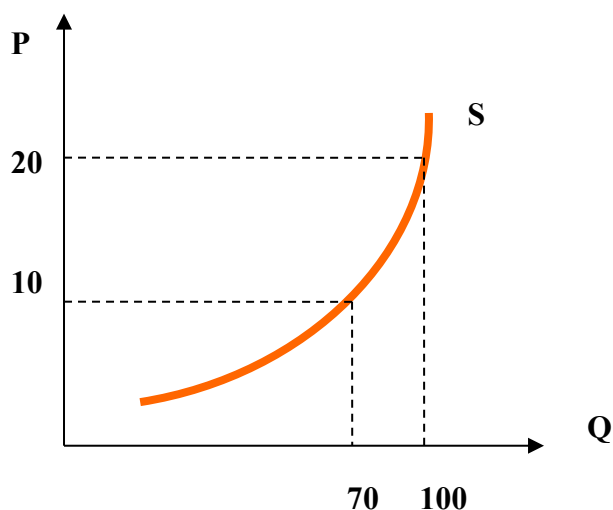


Рис.36. Кривая предложения

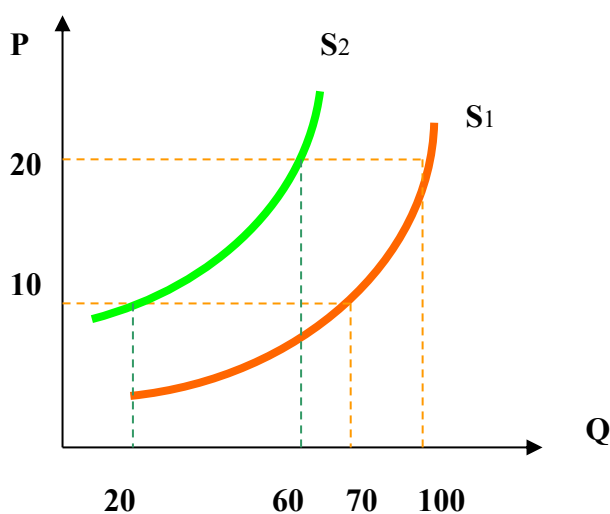
Саму кривую предложения принято обозначать буквой **S** (от английского слова *supply*)

График показывает, что по цене 10 продавцы предлагают рынку 70 единиц продукции, а по цене 20 – 100

Изменение предложения на графике изображается движением кривой ВПРАВО (если растёт) или ВЛЕВО (если падает).

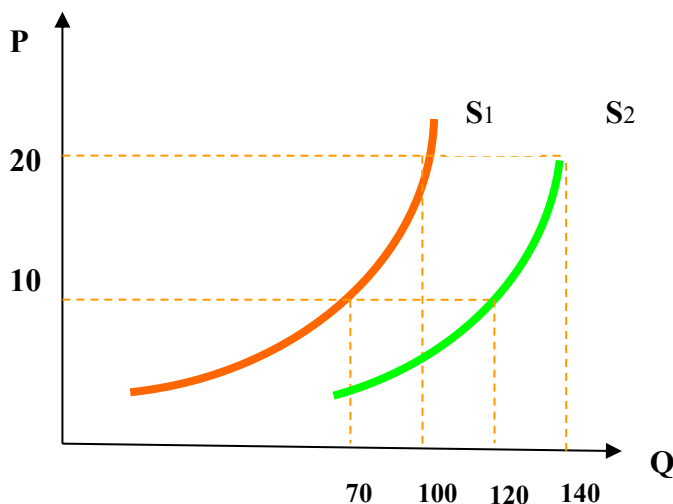
А почему не вверх и вниз? Так же понятнее!

Потому что так легче ошибиться. Смотрите:



Кривая предложения S₂ визуально расположена выше, чем S₁, но она показывает, что предложение **уменьшилось**: по цене 10 продавцы предлагают рынку не 70 единиц продукции, а 20, а по цене 20 – не 100, а 60.

Рис.37. Изменение предложения: снижение

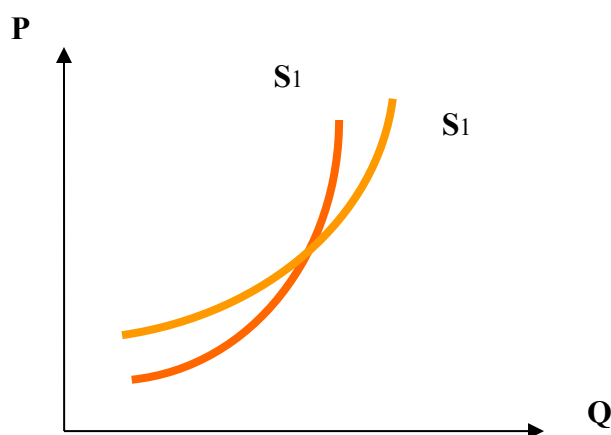


Кривая предложения S2 визуально расположена ниже, чем S1, но она показывает, что предложение **увеличилось**: по цене 10 продавцы предлагают рынку не 70 единиц продукции, а 120, а по цене 20 – не 100, а 140.

Рис.38. Изменение предложения: рост

Кроме того, графики изображаются на плоскости (листе бумаги или доске) при помощи *линий*, которые, как известно, окончаний не имеют. То есть вы можете дорисовывать каждый конец линии спроса или предложения до тех пор, пока не кончится лист бумаги. А в этом случае трудно понять, какая линия выше, а какая ниже.

А если график сдвигается так, что одна часть поднимается вверх, а другая – вниз?



А в этом случае вообще не говорят, что предложение изменилось. Говорят, что изменился **ХАРАКТЕР** предложения: те же самые продавцы по-другому реагируют на изменение цены: то они готовы в ответ на небольшое повышение цены значительно увеличить поставки товаров на рынок, а то даже серьезное повышение цены на товар не приводит к увеличению количества товаров на рынке.

Рис.39. Изменение характера предложения

А что влияет на предложение?

Факторы, влияющие на предложение

1. **Количество продавцов.** Чем больше безработных, тем больше предложение труда, чем больше гончаров – посуды, чем больше людей работают на земле, тем больше предложение продуктов питания.

2. **Другие источники получения доходов.** Если за один час работы фермер в конечном итоге, после продажи урожая, заработает 100 рублей, а та же работа в качестве автослесаря принесет ему 1000, то какую работу выберет этот человек? Что увеличится: предложение услуг по ремонту автомобилей или предложение продуктов питания? Второй момент - окупаемость вложенного капитала (денег). Если деньги, вложенные в

производство, принесут 10% в год, а покупка облигаций на ту же сумму – 35%, будет ли увеличиваться производство?

Третий момент – доходность «непроизводственных» профессий. Если доходы людей, занятых государственным и муниципальным управлением, станут выше, чем занятие любым видом бизнеса – кто захочет производить товары и услуги?

3. Цены на ресурсы. Чем дешевле обходится производство товара, тем больше будет его предложение, и чем дороже – тем меньше. Если будильники продаются по 200 рублей, а затраты часового завода на их производство составляют 100 – завод и дальше будет их выпускать. Если повысится стоимость комплектующих деталей, расходы на зарплату или аренду производственных площадей (ресурсы), и это приведет к росту затрат до 200 – завод перестанет выпускать будильники.

4. Технология – один из самых важных факторов, влияющих на предложение. В средние века монахи вручную переписывали (копировали) книги, поэтому книг было мало и они были очень дорогими. Изобретение в 1440 году Иоганном Гуттенбергом печатного станка (сейчас бы сказали: «появление инновации в печатном деле») привело к значительному росту предложения книг и снижению их цены.

5. Налоги и дотации. Рост налогов на производство товаров увеличивает общие затраты предприятия, а это приводит к уменьшению выпуска, т.е. уменьшает предложение. *Дотация* – это «налог наоборот», то есть не предприятие платит государству, а государство – предприятию. Если государство заинтересовано в увеличении производства будильников, то может дать дотацию, покрывающую увеличение расходов часового завода – и предложение будильников увеличивается. Чаще всего государство предоставляет дотации производителям лекарств и сельскому хозяйству.

6. Ожидания производителей. Все ожидания производителей, которые могут увеличить, а могут уменьшить предложение товаров и услуг, можно условно поделить на 3 группы: 1) ожидания по поводу «судьбы» вложенных в производство денег; 2) ожидания по поводу будущих цен на производимый товар; 3) ожидания по поводу будущих цен на ресурсы, из которых изготавливаются товары.

1) Если производитель не уверен, что его предприятие завтра не разорится – он не станет вкладывать деньги в производство и увеличивать таким образом предложение товаров.

2) Будущие цены на товары зависят от спроса на них. Если производитель предполагает, что спрос останется стабильным или будет расти – он останется на рынке, если предполагает обратное – переключит свои усилия на другие возможности.

3) Цены на ресурсы имеют очень важное значение для производителя. Наиболее затратным ресурсом является труд, расходы на оплату которого непрерывно растут. Рост зарплат и связанные с этим ожидания производителей заставляют их переносить свои производства туда, где зарплаты ниже или растут не так быстро.

1.5.2.1. ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Эластичность предложения – это сила реакции продавцов на изменение рыночной цены.

Если с ростом цен продавцы охотно увеличивают количество товаров, предлагаемых к продаже – предложение эластично, если в ответ на увеличение цен величина предложения растет незначительно – неэластично.

Как же так? Продавцы должны предлагать больше товаров, если есть спрос!

Это не всегда возможно. Существует большой спрос на лекарства от слепоты, онкологических и ряда других заболеваний, но предложить покупателям, готовым платить высокую цену, пока нечего.

В 2010 году в Московском регионе была сильная жара, в Подмосковье горели леса. Это вызвало большой спрос и, соответственно, рост рыночной цены на кондиционеры и вентиляторы. Продавцы быстро продали по высоким ценам остатки товаров, которые оставались на складах, но не спешили заключать договоры поставки с производителями.

Почему?

Потому что технику нужно было произвести и доставить к месту продажи, а это требовало времени. Некоторые продавцы, все-таки заключившие договоры поставки кондиционеров в августе, получили товар только ближе к зиме, когда и спрос, и рыночные цены упали.

В данном случае предложение было неэластичным.

А что влияет на эластичность предложения?

Факторы, влияющие на эластичность предложения

1) **Наличие запасов готовых товаров на складе.** Если цены повышаются, продавцы увеличивают доходы, продавая товары со склада. Чем больше запасов, тем эластичнее предложение товаров.

2) **Наличие резервов производства.** Если заканчиваются товары на складах, нужно увеличить объем их производства. Это возможно, когда у производителей не загружены все мощности, есть свободные ресурсы, - предложение товаров будет эластичным. В противном случае – наоборот.

3) **Характер производимого товара или услуги.** Например, бумагу делают, в том числе, из древесной целлюлозы. Древесина – это лес, который растет несколько десятков лет. Предложение древесины неэластично: невозможно в ответ на рост цены мгновенно вырастить деревья. Предложение бумаги – эластично, потому что ее можно изготовить не только из целлюлозы.

4) **Наличие ресурсов, эластичность их предложения.** Предложение природных, капитальных и трудовых ресурсов имеет разную эластичность. Наиболее эластичным является предложение труда: в ответ на увеличение ставки заработной платы можно нанять большее количество работников. Наименее эластичным является предложение большинства природных ресурсов, используемых в производстве. Предложение финансовых ресурсов является более эластичным, чем предложение реального капитала.

5) **Время.** В долгосрочном периоде предложение товаров более эластично, чем в краткосрочном. За 20 лет вырастает лес, дети превращаются во взрослых и трудоспособных

людей, возобновляются некоторые природные ресурсы. Чем меньше времени, тем менее эластично предложение: не все товары можно предложить покупателям «прямо сейчас».

Характер эластичности предложения можно проиллюстрировать при помощи графиков и формул.

При **эластичном** предложении небольшое изменение цены (P) приводит к значительному увеличению величины предложения (Qs):

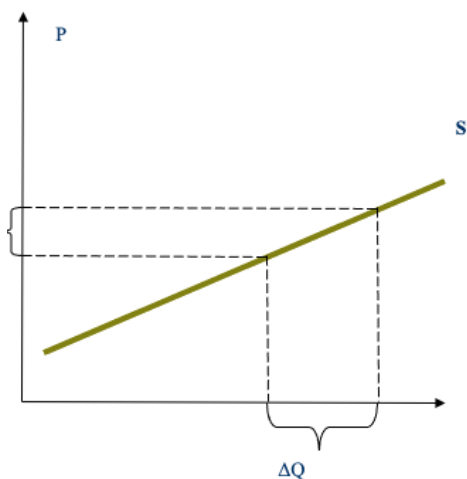


Рис.40. График эластичного предложения

$\Delta P < \Delta Q$, предложение эластично

При **неэластичном** предложении значительное увеличение цены (P) не приводит к существенному изменению величины предложения (Qs):

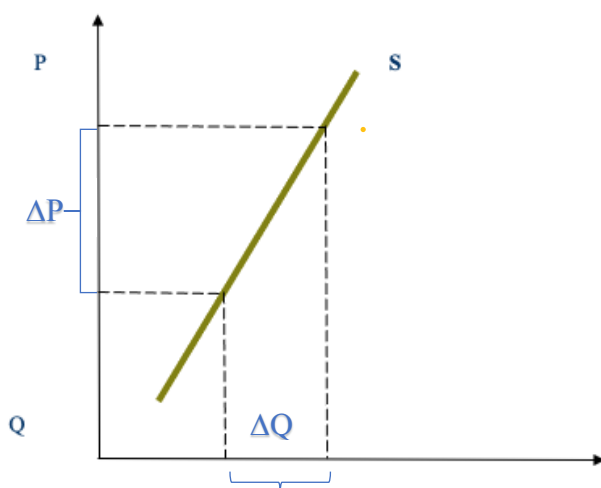
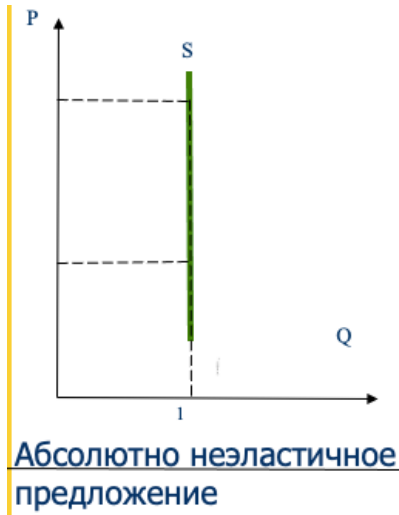


Рис.41. График неэластичного предложения

$\Delta P > \Delta Q$, предложение неэластично

Особые случаи эластичности предложения:

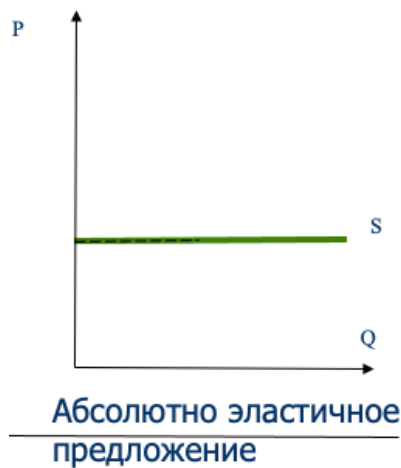
- 1) **Абсолютно неэластичное предложение** характерно для товаров, существующих в одном экземпляре: произведения искусства, редкие камни, прототипы (концепты) автомобилей. Предложение Земли (как планеты) также является абсолютно неэластичным. В случае с абсолютно неэластичным предложением цена не влияет на величину предложения товара.



$$\Delta Q = 0$$

Рис.42. График абсолютно неэластичного предложения

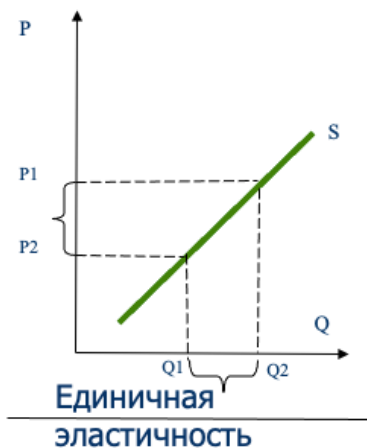
2) **Абсолютно эластичное предложение** – ситуация, когда по одной и той же рыночной цене продавцы предлагают столько товаров, сколько захотят купить покупатели. Например, во время пандемии ковида населению было предложено столько вакцин, сколько требовалось для прививок.



$$\Delta P = 0$$

Рис.43. График абсолютно эластичного предложения

3. **Предложение единичной эластичности** – ситуация, когда продавцы меняют величину предложения пропорционально изменению цены:



$$\Delta P = \Delta Q$$

Рис.44. График предложения единичной эластичности

Коэффициент эластичности предложения

Es (E – эластичность, S – предложение) –

это отношение **процентного** изменения величины предложения к процентному изменению цены:

$$E_s = \Delta Q\% / \Delta P\%$$

Для удобства вычислений формулу представляют также в виде

$$E_s = (|Q_2 - Q_1| / |P_2 - P_1|) * ((P_1 + P_2) / (Q_1 + Q_2))$$

Значения коэффициента эластичности определяют ее характер:

Для **эластичного** предложения коэффициент эластичности **больше единицы**: $E_s > 1$

Для **неэластичного** предложения коэффициент эластичности **меньше единицы**:
 $E_s < 1$

При **единичной эластичности** коэффициент эластичности равен единице: $E_s = 1$

Для **абсолютно неэластичного** предложения коэффициент эластичности равен **0**

Для **абсолютно эластичного предложения** коэффициент эластичности равен **бесконечности**.

Характер эластичности предложения	Коэффициент эластичности
Эластичное предложение	>1
Неэластичное предложение	<1
Предложение единичной эластичности	1
Абсолютно неэластичное предложение	0
Абсолютно эластичное предложение	∞

Вопросы и задания для закрепления знаний

1. Что такое предложение?
2. Что такое величина предложения?
3. Сформулируйте закон предложения и проиллюстрируйте его действие на известных вам примерах.
4. Изобразите кривую предложения. Что она показывает?
5. Как изменится положение кривой, если предложение товаров снизится? Вырастет?
6. Что означает движение кривой предложения влево? А вправо?
7. Что может привести к сдвигу кривой предложения?
8. Могут ли налоги повлиять на предложение товаров? Каким образом?

9. Как отразятся на предложении товаров ожидания продавцов?

10. В приведенной ниже таблице покажите, как и почему изменится предложение указанных товаров. Нарисуйте графики предложения и покажите сдвиг кривой для каждого случая. Факторы, влияющие на предложение, обозначены буквами. Одна и та же буква может использоваться в ответах на разные вопросы или отсутствовать.

К факторам, влияющим на предложение (S), относятся:

А) число продавцов;

Б) другие источники получения доходов;

В) технологии производства;

Г) цены на ресурсы;

Д) налоги и дотации;

Е) ожидания продавцов (производителей) товаров;

Ж) инвестиционный климат (безопасность, защита прав собственности, инфраструктура (дороги, связь, школы, магазины, жилые дома), отношение населения к работе и др.)

Товар	Событие	Фактор, влияющий на предложение (укажите букву)	График предложения (S) (Покажите изменения)
Кроссовки	Поставщики снизили цены на материалы и шнурки		
Вакцина	Государство повысило субсидии для производителей вакцин		
Одежда известных марок	В СМИ появилась информация о приближающемся экономическом кризисе		
Автомобили	Иностранные производители закрыли автозаводы в России		
Услуги тату-салона (доходность – 15% в год)	Банки значительно повысили ставку процента по вкладам (20% в год)		
Электромобили	Улучшены технологии производства		
Товары для дома	Правительство гарантирует неприкосновенность частной собственности		

1.3.3. Взаимодействие спроса и предложения

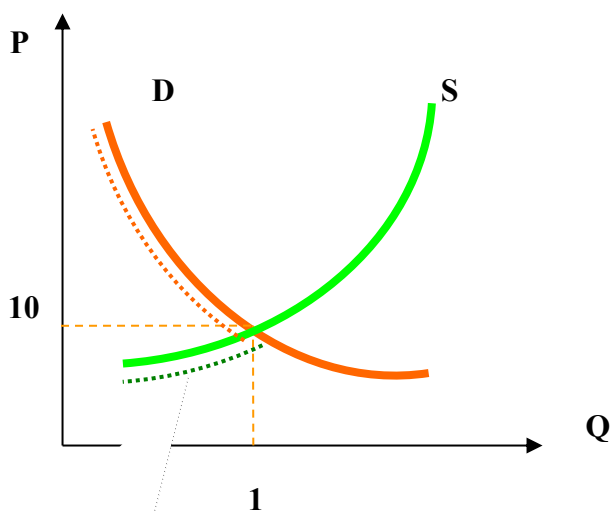
Кривые спроса и предложения показывают нам, сколько товаров и по какой цене хотели бы продать продавцы и купить покупатели, но что произойдет на самом деле, мы узнаем, только когда они соединятся вместе для совершения **сделки**.

Перефразируя высказывание одного литературного героя, **сделка** есть «продукт непротивления сторон». Иными словами, это **результат действий двух сторон, направленных на обмен**.

Что же происходит, когда встречаются продавец и покупатель?

Ничего, если продавец торгует ботинками, а покупатель ищет тазик. Но если их интересы пересекаются (один – хочет купить, а другой продать один и тот же товар), то в результате переговоров между ними образуется **рыночная цена**.

На графике это изображается следующим образом:



На этом рисунке можно увидеть, что в результате переговоров покупатель обменял 10 единиц денег на 1 единицу товара. Следовательно, рыночная цена – 10.

Продавец выигрывает, если он имеет возможность продавать дешевле рыночной цены, а покупатель – если имеет возможность заплатить больше. *(Выигрышные возможности продублированы штриховой линией).*

Части кривых D и S, продублированные штриховыми линиями - это довольные покупатели и счастливые продавцы

Рис.45. Графики спроса и предложения. Штриховыми линиями выделены выигрышные позиции продавца и покупателя

Обычно на рынке присутствуют несколько или много продавцов и покупателей, но логика повторяется: те продавцы, у которых затраты меньше, чем рыночная цена, уходят домой с прибылью, а те, у кого затраты выше – возвращаются с непроданным товаром.

А покупатели, значит, возвращаются с товарами, но без денег?

Не все. У некоторых они остаются. Это называется «выигрыш покупателя».

Любой «выигрыш» или «проигрыш» измеряется только относительно рыночной цены, которая может меняться в зависимости от того, как меняются интересы покупателей и продавцов. На рисунках это выглядит так:

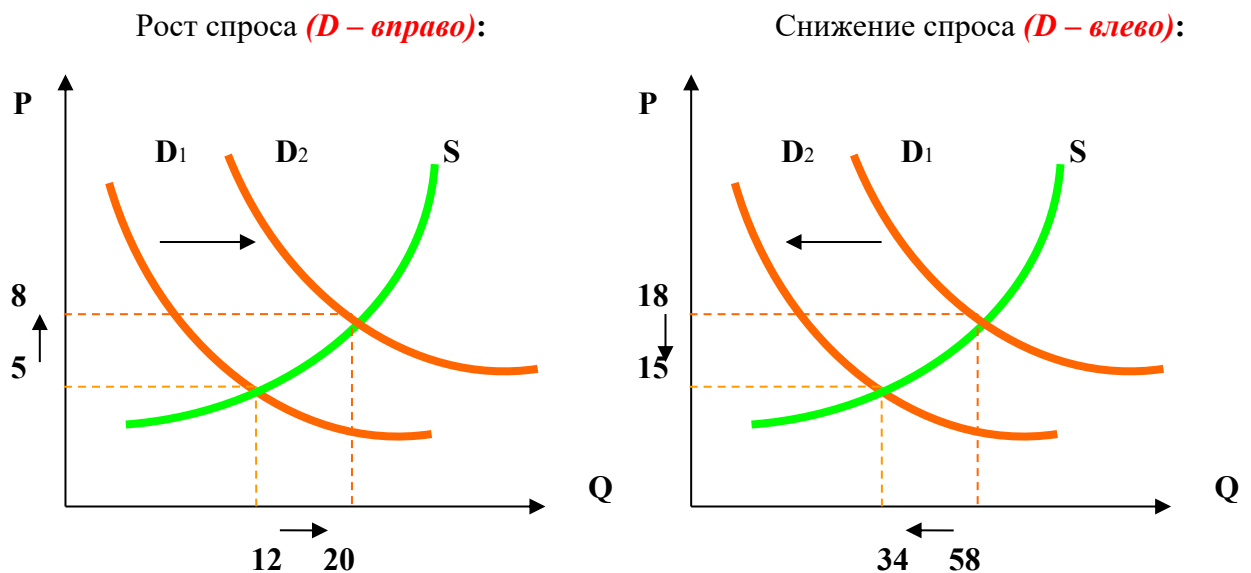


Рис.46-47. Графики спроса и предложения, иллюстрирующие изменения рыночной цены (P) и величины спроса (Q) в результате изменения спроса (сдвиг кривой D вправо или влево)

Если спрос растет, то растут и рыночная цена, и объем продаж, а если падает – то все снижается, то есть все изменения происходят в одном направлении.

С изменением предложения - сложнее. Когда предложение растет, то рыночная цена падает, а количество продаж, наоборот, увеличивается. Когда предложение падает, то рыночная цена растет, а продажи, наоборот, падают.

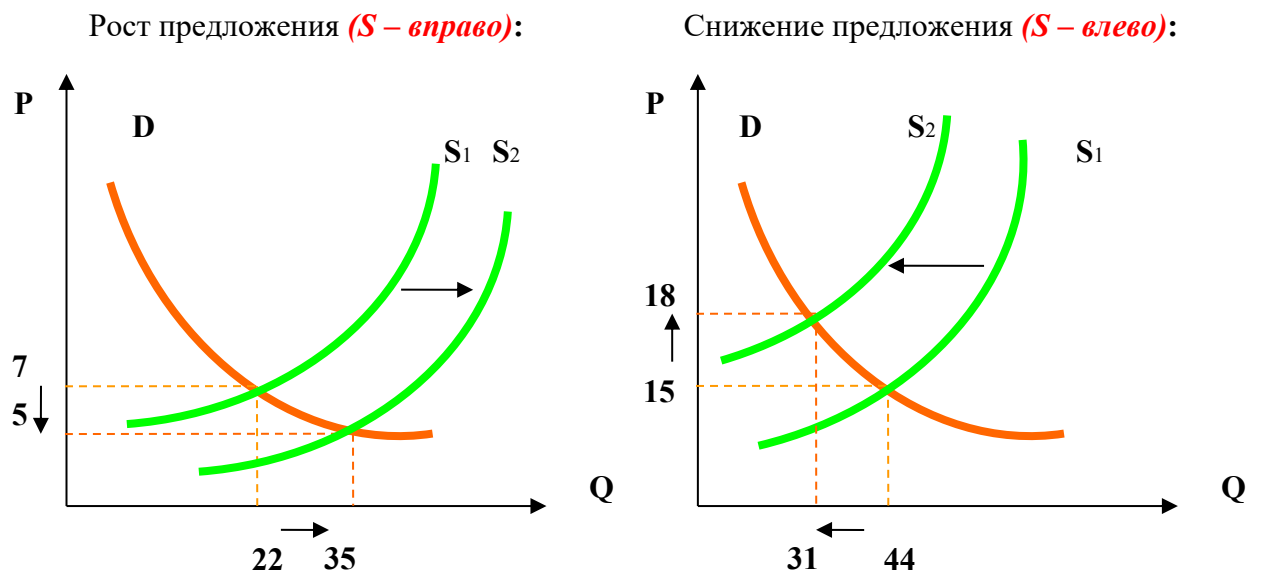


Рис.48-49. Графики спроса и предложения, иллюстрирующие изменения рыночной цены (P) и величины спроса (Q) в результате изменения предложения (сдвиг кривой S вправо или влево)

Рыночная цена – великая сила. Именно она «командует» на рынке и переключает товарам сигналы своеобразного «светофора»: «Этим товарам – зеленый, этим – красный».

А желтый?

Как обычно, желтый – знак «Внимание!». Когда меняется один из факторов, влияющих либо на спрос, либо на предложение, то опытные рыночные «водители» понимают, что нужно остановиться и подумать, как изменится ситуация на рынке и заранее приспособиться к тому, что еще не произошло, но может случиться.

Например, в стране стал доступен кредит на покупку жилья. Это сигнал для продавцов, торгующих мебелью, сантехникой, товарами для дома о том, что вырастет спрос на эти товары, а следовательно, их рыночная цена, которая, в свою очередь, даст возможность увеличить прибыль.

А когда товаров на рынке мало, что происходит?

А когда товаров на рынке становится мало – их цена растет, потому что покупатели готовы за них платить больше. Товар остается доступным, только стоит дороже. По новой (возросшей) цене производители стараются увеличить поставки товаров (закон предложения) - и товаров на рынке становится много.

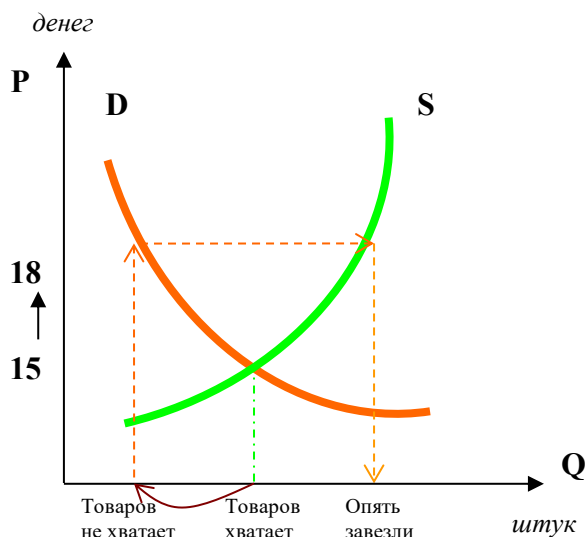


Рис. 50. Графики спроса и предложения, иллюстрирующие процесс их взаимодействия: количество товаров (Q) на рынке меньше равновесного

А когда наоборот, товаров слишком много?

А когда товаров на рынке слишком много – их цена падает. По этой, более низкой, цене покупатели приобретают товаров больше (закон спроса), а продавцы, наоборот, сокращают поставки (закон предложения).

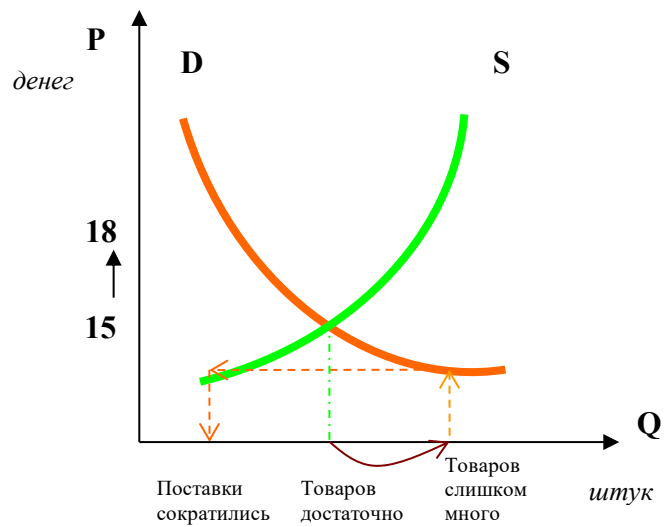


Рис. 51. Графики спроса и предложения, иллюстрирующие процесс их взаимодействия: количество товаров (Q) на рынке больше равновесного

Значит, если цены свободно поднимаются и снижаются – это хорошо?

Это так. Для сравнения посмотрим случаи, когда цена не может двигаться. Например, правительство законодательно установило «справедливую» низкую цену на помидоры. Тогда, по закону спроса, покупатели захотят купить помидоров больше, а продавцов, которые могут и, главное, хотят продавать помидоры по низкой цене, найдется немного.

Возникнет ситуация, когда величина спроса **Qd** больше, чем величина предложения **Qs**. Такую ситуацию назвали **дефицитом**:

$$\text{Дефицит} = Qd - Qs$$

На рисунке это будет выглядеть так:

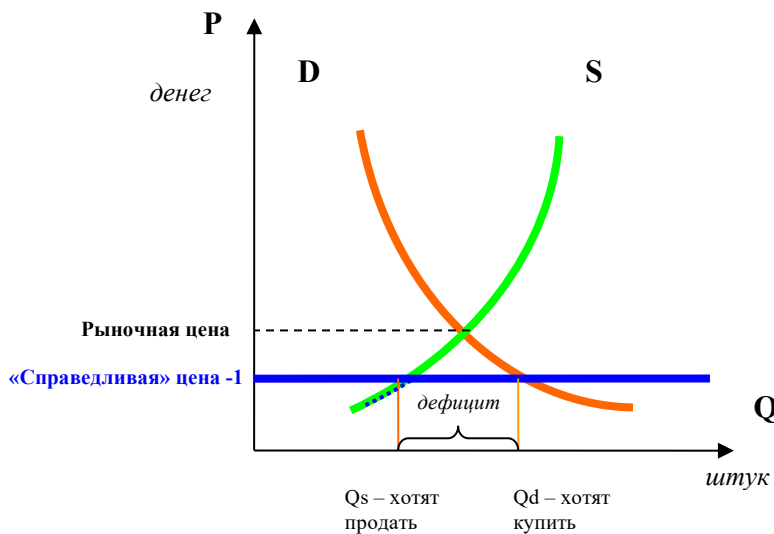


Рис. 52. Последствия фиксации цены ниже рыночной: дефицит ($Qd > Qs$)

При этом на рынке останутся только те продавцы, которые «уместились» в свои затраты, например, те, которым удалось вырастить помидоры с использованием низкооплачиваемых работников (часть линии S под линией «справедливой цены»). Они, конечно, не будут иметь законного права увеличить цену, но будут использовать свою нерыночную власть, получая взамен не деньги, а, например, услуги врачей, которые хотели бы купить помидоры, но не хотят стоять в очереди за ними.

В ситуации дефицита возникают **омертвленные затраты** – *затраты покупателя, которые не приносят выгоды продавцу* (альтернативная стоимость потраченного времени на покупку товара).

Справедливая цена – всегда низкая?

Для фермеров, потративших деньги, силы и время на то, чтобы вырастить помидоры, справедливой будет высокая цена.

Предположим, правительство решит защитить интересы отечественных фермеров - и установит другую «справедливую» цену, выше равновесной.

В этом случае покупатели захотят купить помидоров в меньшем количестве (закон спроса), а производители, наоборот, захотят продать их много (закон предложения). Возникнет **избыток** – ситуация, когда величина предложения Q_s больше, чем величина спроса Q_d :

$$\text{Избыток} = Q_s - Q_d$$

Вот как это будет выглядеть на рисунке:

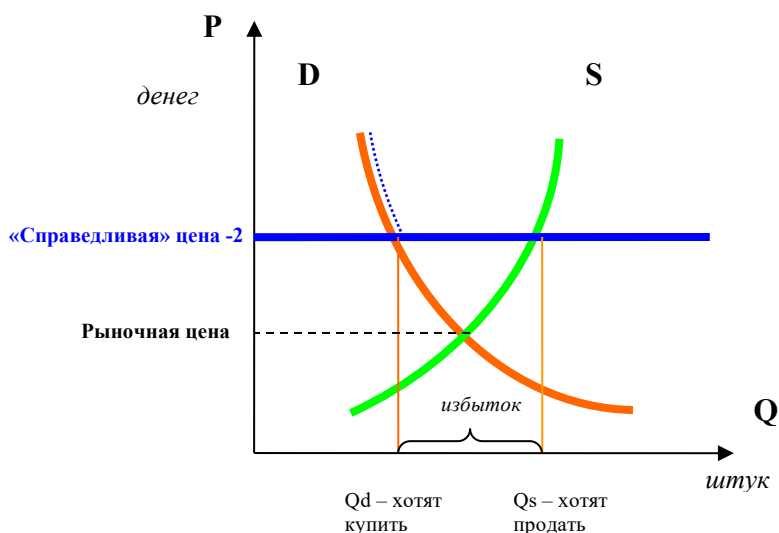


Рис. 53. Последствия фиксации цены выше рыночной: дефицит ($Q_d < Q_s$)

Часть кривой спроса, выделенная пунктиром – это те покупатели, которым помидоры будут «по карману», остальные покупатели ограничат количество приобретаемых помидоров.

Избыток – все-таки лучше, чем дефицит?

Продавцам в ситуации избытка тоже плохо. Возможно, часть урожая помидоров им удастся продать по высокой фиксированной цене, но остальные придется выбросить – помидоры долго не хранятся.

В ситуации избытка возникают **необратимые затраты** – *затраты продавцов, которые не принесут выгоду покупателю.*

Получается, справедливой может быть только рыночная цена?

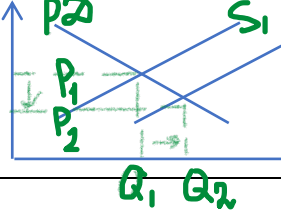
Рыночная цена – это цена, которая устраивает и продавца, и покупателя. Это единственный механизм, который регулирует и производство товаров, и их потребление. Ругать слишком высокую рыночную цену – это все равно, что ругать термометр, который показывает слишком низкую или слишком высокую температуру. А регулирование цен напоминает попытку нагреть холодную комнату, подогревая термометр.

Но все хотят, чтобы было много хороших товаров, и чтобы цены были низкие! Что же делать?

Выход есть. Он называется **КОНКУРЕНЦИЯ**.

Вопросы и задания для закрепления знаний

1. Что такое сделка?
2. Как устанавливается равновесная рыночная цена?
3. Нарисуйте графики спроса и предложения. Покажите на них «довольных покупателей» и «счастливых продавцов». Почему эти покупатели довольны, а продавцы счастливы?
4. Как изменения спроса влияют на рыночную цену? Иллюстрируйте свой ответ при помощи графиков.
5. Как на рыночной цене отразятся изменения в предложении товаров? Проиллюстрируйте ответ графиками.
6. Что происходит на рынке, если поставляется слишком мало товаров? А слишком много?
7. Каким образом рыночный механизм отвечает на вопросы «что», «как», «для кого»?
8. Каковы последствия фиксации цен?
9. Что такое дефицит?
11. Что такое избыток?
12. Почему возникают омертвленные и необратимые затраты?
13. Как бы вы объяснили словосочетание «невидимая рука рынка»?
14. Почему мороженое на пляже стоит дороже, чем в магазине?
15. Почему зимой фрукты стоят дороже, чем летом?
16. Как повлияют на равновесные цену и количество товаров следующие события (нарисуйте графики спроса и предложения, покажите изменения и определите, что будет с равновесными ценой и количеством товара при помощи стрелок «вверх» и «вниз»):

Событие	Графики	Изменение равновесной цены	Изменение равновесного количества
В этом году в садах Подмосковья был собран большой урожай яблок	 <p>The graph shows a downward-sloping demand curve and two upward-sloping supply curves, S_1 and S_2. S_2 is shifted to the right of S_1. The initial equilibrium is at the intersection of S_1 and the demand curve, with price P_1 and quantity Q_1. The new equilibrium is at the intersection of S_2 and the demand curve, with a lower price P_2 and a higher quantity Q_2. Arrows indicate the shift in supply and the resulting changes in price and quantity.</p>	↓	↑
Поклонники здорового образа жизни стали приобретать фитнес-браслеты			
По данным статистического управления г. Москвы, в этом году рождаемость превысила прошлогодний уровень в 2 раза			
Рост цен на энергоносители привел к необходимости сократить производство нетканых материалов			
В этом сезоне в моду вошла высококачественная дорогая бижутерия, разработанная известными дизайнерами			
Низкие затраты на производство программного обеспечения и аудиопродукции, привели к появлению в продаже большого количества «пиратских» копий			
Появление нового смартфона вызвало ажиотажный спрос на рынке мобильных устройств			
Появление электромобилей заставило производителей автомобилей с двигателями внутреннего сгорания модернизировать производство			
Для борьбы с ростом заболеваемости гриппом в аптеках появилось много противовирусных препаратов			

1.6. Рыночная конкуренция

Конкуренция продавцов – одно из главных условий существования рыночной экономики. Именно она создает многообразие качественных товаров, доступных покупателям, обеспечивает свободу выбора. Именно она обеспечивает эффективность производства и экономию редких ресурсов. Напомним, что эффективностью мы называли получение наилучшего результата с наименьшими затратами. С одной стороны – это возможность получить максимум из того, что у нас есть, с другой – достижение нужного результата при наименьших затратах.

Какая бывает конкуренция?

Иногда доводится слышать о **жесткой конкуренции**. Следовательно, есть и «мягкая». Если конкурентов много и продавцу нужно очень много работать, чтобы оставаться «на плаву» (то есть на рынке) – это «жесткая» конкуренция, а если продавцу практически можно не заботиться о привлечении покупателей («Сами придут, никуда не денутся!») – «мягкая». На самом деле, в научной литературе слов про мягкую и жесткую конкуренцию нет, это разговорные слова, хотя они многое объясняют.

Вместо словосочетания «жесткая конкуренция» используют другое – **совершенная конкуренция**. Другое название совершенной конкуренции – **чистая конкуренция**.

Почему она «чистая»? Бывает «нечистая»?

Чистая или совершенная конкуренция – это такая ситуация на рынке, где ни один из продавцов не имеет ни малейшего преимущества перед другими продавцами, и никто из них не может хоть как-то повлиять на остальных.

«Нечистая» - **несовершенная конкуренция** – это ситуация неравенства продавцов, которая заключается в различии товаров, количестве постоянных покупателей, способности влиять на рыночную (равновесную) цену).

Значит, чистая конкуренция – это честная конкуренция?

Конечно. Только достичь таких условий, при которых все равны – невероятно сложно, почти нереально. Можно рассматривать рынки, где продаются абсолютно одинаковые товары, - например, рынок валюты, рынок ценных бумаг, рынок кредитов, - но условия продажи этих товаров, качество работы продавцов все равно будут хоть немного, но отличаться.

Для науки важно, чтобы был некий эталон, при помощи которого можно было бы делать измерения. В качестве такого эталона – эталона конкурентности - и выбрали **совершенную конкуренцию**. Такой рынок называют *конкурентным рынком*, а предпринимателя или фирму, которая на нем работают – *конкурентной фирмой*.

А как определить, что конкуренция – совершенная?

1.4.1. Совершенная конкуренция

Существует 6 основных «измерителей», которые позволяют распознать, с какой именно конкуренцией мы сталкиваемся. Вот они:

1. Количество конкурирующих продавцов
2. Характер продукции (стандартная – схожая – уникальная)
3. Доля рынка
4. Информация о ценах, технологиях и издержках
5. Зависимость от решений конкурентов
6. Вход на рынок и выход с рынка

Количество конкурирующих продавцов – главный измеритель отличия. На рынке чистой конкуренции их так много, что даже подсчитать трудно. Например, количество молодых специалистов – выпускников учебных заведений, которые хотят продать свой труд.

Но они же все разные!

Да, но для работодателя (покупателя труда) каждый выпускник похож на «кота в мешке»: пока он не начнет работать, трудно определить его профессиональные качества, необходимые для выполнения конкретной работы.

Характер продукции в значительной степени определяет именно рынок чистой конкуренции. На этом рынке продукция разных производителей ничем не отличается. Например, деньги, полученные в кредит в одном банке, не отличаются от денег, полученных в другом, - т.е. продукция на рынке чистой конкуренции - *стандартная*.

Доля рынка – это количество покупателей, которые приобретают товары у какого-то конкретного продавца.

В условиях чистой конкуренции доля рынка продавца незначительна, а продавцу важен каждый покупатель. Например, для старушки, которая продает молоко от единственной коровы двум-трем дачникам, потеря одного покупателя – это большая потеря. А если вы не придете за молоком в супермаркет – никто даже не заметит. Зато если старушка продаст корову – «пострадают» всего 2-3 человека, а если закроется супермаркет – много. Экономисты сказали бы, что у старушки маленькая доля рынка, а у супермаркета – большая.

Доступность информации – важный измеритель степени конкурентности рынка. Например, при покупке товаров при помощи сети Интернет вы можете легко сравнить цены на один и тот же товар, найти информацию о том, как, где и из чего изготовлены товары. Если же вы делаете покупку второпях у единственного продавца, то вероятность получения правдивых ответов на вопросы о товаре существенно уменьшается.

Чем доступнее информация (ученые сказали бы: «*прозрачнее рынок*»), тем жестче конкуренция, тем ближе она к совершенной.

Зависимость от решений конкурентов означает, что продавцы могут интересоваться ценами конкурентов, «копировать» их действия, а могут быть абсолютно

свободными в своих решениях. В условиях чистой конкуренции продавцов так много, что действия одного из них никак не отражаются на решениях остальных.

О каких решениях идет речь?

Каждый продавец принимает 2 самых важных решения: 1) сколько товаров предложить покупателям и 2) по какой цене продавать свои товары.

Так как рыночная цена – это продукт взаимодействия всех продавцов и всех покупателей на рынке, то отдельный продавец никак не может на нее повлиять (у него для этого слишком маленькая *доля рынка*). Следовательно, продавец вынужден продавать свои товары по рыночной (равновесной) цене.

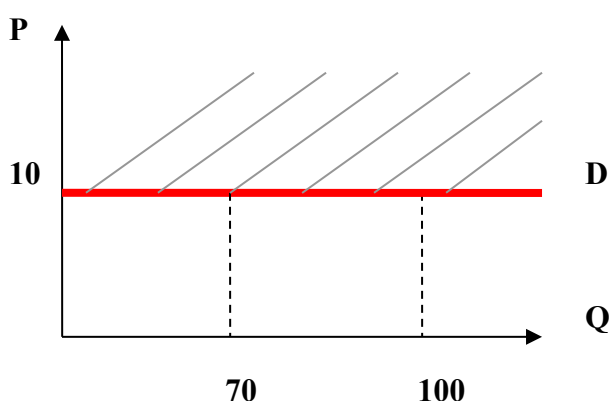
И он не может поставить более высокую цену?

Может. Только все покупатели тут же уйдут к другим продавцам, потому что их много, - и он не сможет продать свои товары.

А меньшую?

Может и меньшую. Только ставить меньшую цену ему невыгодно: все товары, которые у него есть, он может продать по более высокой, рыночной цене, и получить более высокий доход. Если же попадется один упрямый продавец, который «назло врагам» поставит цену на свой товар ниже рыночной, то он просто быстрее продаст свои товары, и на рынке в целом это его решение никак не отразится.

Если нарисовать кривую спроса на товар конкурентной фирмы, то она будет выглядеть как прямая горизонтальная линия:



«Ни копейки больше» - говорит такая кривая спроса. С одной стороны, покупатели не согласны платить больше, но по рыночной цене 10 они могут купить неограниченное количество товаров, которые предложит продавец.

Рис. 54. Кривая спроса в совершенной конкуренции

Вход и выход с рынка – это условные понятия, показывающие возможность стать продавцом какого-то товара или прекратить им быть. Например, на курортах работают частные предприниматели, оказывающие услуги по массажу. Войти на этот рынок – значит

научиться делать массаж и предлагать эту услугу отдыхающим за определенную плату. Выйти с рынка – продать массажный стол и перестать оказывать услуги массажа.

Многие студенты предлагают свои услуги по созданию сайтов. Если студенту удалось хоть раз продать эту услугу (здесь большая конкуренция) – значит, он *вошел на рынок*. Войти в рынок каких-либо *услуг* – несложно, потому что это не требует значительных затрат. А стать производителем, например, автомобилей (*войти на автомобильный рынок*) – сложно, потому что потребуется построить завод, нанять много людей, спроектировать новую модель автомобиля и т.п.

Чем конкурентнее рынок, тем проще не только войти на этот рынок, но и *выйти* из него, то есть прекратить на нем работать. Массажист может зарабатывать деньги, чтобы оплатить учебу в медицинском институте, после окончания которого он станет работать врачом и уйдет с рынка массажных услуг. А закрыть автомобильный завод – намного сложнее: нужно уволить много работников, продать производственные мощности – это длительная и дорогостоящая процедура. Автомобильная **отрасль** – пример неконкурентного рынка.

Отрасль – совокупность фирм, производящих схожую продукцию

А что значит «неконкурентный рынок»? Там нет конкуренции?

В том-то и дело, что есть. Рынок – неконкурентный, а конкуренция все равно есть. Только другая, которую называют *несовершенной*. Термин «несовершенная конкуренция» ввела в обиход преподаватель Кембриджского университета Джоан Робинсон (1903-1983) в 1933 году, опубликовав работу «Экономика несовершенной конкуренции». Учитывая ее подход, выделяют следующие **виды рыночной конкуренции**:



Рис. 55. Классификация видов конкуренции

1.4.2 Монополия

Самый «крайний» случай несовершенной конкуренции – **монополия**. «Моно» - значит «один». Речь идет о том, что на рынке существует всего *один продавец*.

Какая же это конкуренция, если нет конкурентов?

Нет только близких, прямых конкурентов. Зато есть «далекие». Классическим примером монополии является железная дорога, потому что затраты на ее строительство слишком велики и не под силу частному бизнесу. Прямых конкурентов у единственного владельца сети железных дорог нет, но есть заменители железной дороги: автомобиль, автобус, самолет. Это другие рынки, но единственный владелец железной дороги вынужден с ними конкурировать.

Другие отличительные характеристики монополии:

- *Уникальная продукция* – такая, у которой нет близких заменителей. Никто не предлагает аналогичных товаров, поэтому покупатель вынужден либо платить цену, назначенную монополистом, либо обходиться без этого товара.
- *Доля рынка монополиста* – 100%, т.е. он контролирует все предложение товара на рынке и может выбрать любую цену из возможных.

Что значит «из возможных»? Разве для монополиста существуют невозможные цены?

Существуют. Даже монополист может остаться без покупателей, если он не будет считаться с реальным **спросом** на свой товар.

- Монополия – непрозрачный рынок: монополист не информирует покупателей о «секретах» и затратах на производство. Он может делать и некачественный продукт, но покупатели будут вынуждены приобретать то, что есть.
- Вход на рынок для конкурентов – закрыт, потому что для этого требуются колоссальные затраты.
- *Спрос на товар монополиста* – наклонная линия. Чем ближе эта линия к вертикальной – тем незаменимее товар, и тем сильнее власть монополиста:

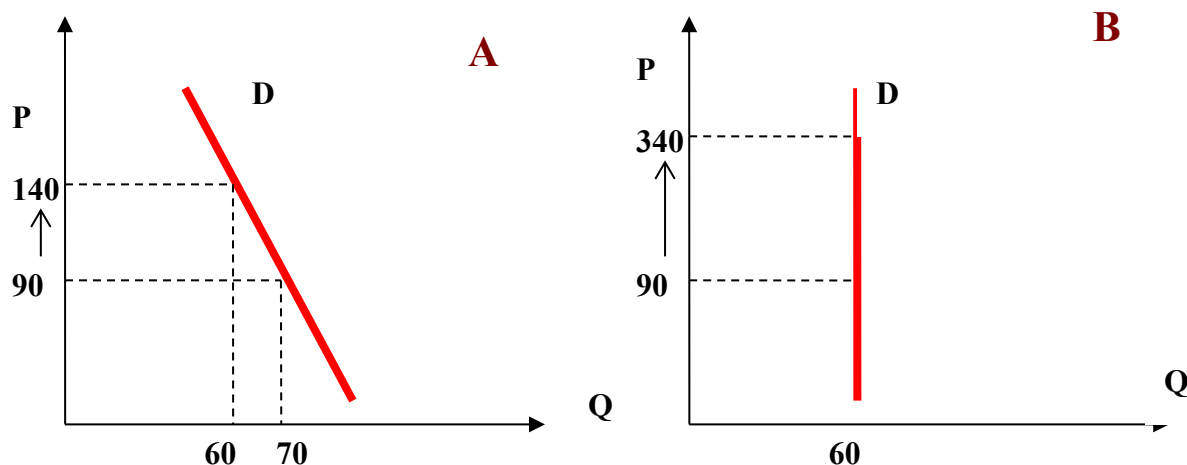


Рис. 56-57. Кривые спроса в монополии

При повышении цены монополистом А с 90 до 140 10 покупателей не смогут приобрести нужный товар, но монополист получит более высокий доход. В случае с монополией В все покупатели будут вынуждены покупать то же самое количество товаров по любой цене, какую назначит монополист. Примером очень нужного товара могут служить лекарства. Больные люди охотнее расстаются с деньгами, чем здоровые.

Но это же очень плохо! Откуда эти монополии только берутся?

Есть один запрещенный способ создания монополий и несколько разрешенных. **Запрещенный способ** – это слияние или поглощение компаний, когда одна компания скупает все *аналогичные* предприятия на рынке или *разные* предприятия, но расположенные на одной территории. Антимонопольные государственные органы следят за всеми покупками и продажами компаний, чтобы исключить возможность возникновения монополии.

Разрешенные способы:

1 – случай *значительной экономии затрат на крупном масштабе производства*, которая позволяет снижать цены. Например, во времена Культурной революции в Китае все китайские крестьяне имели во дворе маленькую доменную печь и должны были ежедневно выплавлять и сдавать государству определенное количество чугуна. Одна современная доменная печь (монополист) позволяет за один день выплавлять чугуна столько, сколько все китайцы выплавляли за один год.

2 – случай *узкого рынка* – когда на определенной территории потребителей слишком мало, чтобы «поместиться» более чем одному продавцу. Примером монополии на узком рынке служит школа в деревне или магазин на территории дачного товарищества.

3 – предоставление государством одному предприятию исключительных прав на производство или продажу какого-то товара, - например, оружия или наркотических препаратов.

4 – патенты и авторские права. Патент – это документ, подтверждающий авторство на изобретение в области науки и техники. Авторское право возникает само, когда человек (автор) создает произведение: статью, книгу, песню, симфонию. Автор – это единоличный владелец своего произведения. «Не продается вдохновенье, но можно рукопись продать», - писал монополист А.С. Пушкин.

Патенты выдаются не только на изобретения, но и на **товарные знаки** – специальные рисунки, названия или символы, которые служат для узнавания товара или компании. Использовать товарный знак может только его владелец.

Что делает государство, если монополии нельзя избежать?

- 1) Берет монополию в свои руки, как в случае с железными дорогами России.
- 2) Является единственным покупателем товаров монополиста (оружия, космической техники). Это случай «монополии наоборот», который имеет специальное название – **монопсония** – рынок одного покупателя.
- 3) Контролирует цены и качество работы монополиста. Это значит, что монополист вынужден просить разрешения государственного антимонопольного органа, если хочет повысить цену на свой товар.

1.4.3. Монополистическая конкуренция

А монополистическая конкуренция – это тоже самое, что и монополия? Почему тогда на схеме она обозначена дважды?

В словосочетании «**монополистическая конкуренция**» главным является все-таки слово **конкуренция**. Дело в том, что многие фирмы и люди работают, чтобы произвести такой товар, который будет отличаться от остальных, станет уникальным в глазах потребителей.

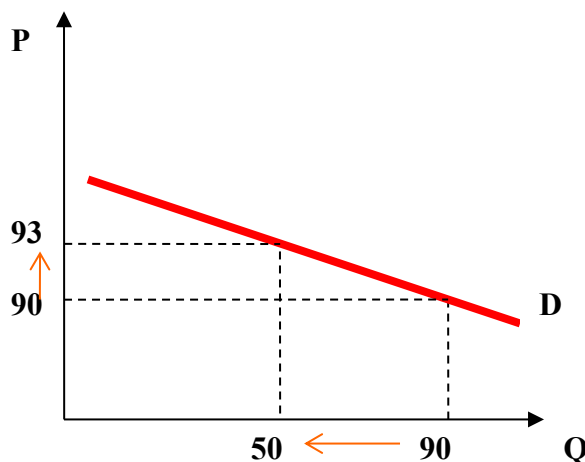
Например, в салоне красоты работают Даша и Маша – мастера маникюра. Клиенты, которые предпочитают услуги Даши, считают, что у нее, как ни у кого, получается дизайн ногтей, а клиенты Маши ценят ее работу за то, что она бережно ухаживает за руками, умеет подчеркнуть их естественную красоту. И Даша, и Маша производят один и тот же продукт – услугу маникюра, но делают все для того, чтобы отличить свой продукт, сделать его привлекательным для «своих» потребителей, увеличить спрос на него.

Различие в товаре (экономисты скажут – **товарная дифференциация**) – главный признак, выделяющий монополистическую конкуренцию в отдельный вид и обосновывающий использование слова «монополистическая». По всем остальным критериям (измерителям) монополистическая конкуренция ничем не отличается от совершенной:

- Количество конкурирующих продавцов – большое;
- Доля рынка – маленькая;
- Информация – открытая;
- Зависимость от решений конкурентов – отсутствует;
- Вход на рынок и выход с рынка – свободный.

И кривая спроса – горизонтальная линия?

Наклонная. Производитель в условиях монополистической конкуренции может позволить себе делать наценки или скидки, хотя и в ограниченных пределах. Кривая спроса будет наклонной, и этот наклон – ближе к горизонтальному:



Повысив цену всего на 3 пункта, производитель может потерять почти половину покупателей. При цене 90 его доход составлял 8100 ($90 * 90$), а при цене 93 – всего 4650 ($93 * 50$). Зато, если продавец, установив начальную цену 93, сделает небольшую скидку (до 90) – его доходы существенно вырастут. В отличие от монополии, на рынке монополистической конкуренции продавец заинтересован в снижении цен и повышении качества своих товаров.

Рис. 58. Кривая спроса в монополистической конкуренции

А что делают продавцы, чтобы отличить свои товары от остальных?

В их арсенале – весь набор инструментов *маркетинга*: товарный знак, «красивая» цена, хорошее обслуживание, внимание к покупателю, квалифицированная работа персонала, реклама, удобная и узнаваемая упаковка, доставка, дополнительные услуги, гарантии и много чего другого.

Маркетинг – работа продавца по привлечению и удержанию покупателей

Этим занимается маркетолог Антон из первой главы?

Точно. Но его компания работает в других условиях – в условиях **олигополии**.

1.4.4. Олигополия

«Олиго» означает «несколько». Олигополией называют рынок, который «захвачен» несколькими крупными продавцами. Таким рынком в России является рынок сотовой связи, где всего 3 продавца услуг не пускают в свой круг «посторонних»; автомобильную промышленность также часто приводят в качестве примера олигополии.

Олигополия – менее конкурентный рынок, чем монополистическая конкуренция, причина его существования – большие затраты на преодоление «входных барьеров». Конечно, чтобы построить автомобильный завод, нужно меньше денег, чем на строительство железной дороги, но все-таки это очень большой капитал - не каждому под силу.

Характеристики олигополии:

1. Несколько фирм снабжают весь рынок схожей продукцией.
2. У всех фирм относительно крупные доли рынка.

3. Фирмы осознают свою взаимозависимость.
4. Появление на рынке новых продавцов затруднено.

Для исследователей самым любопытным в олигополии является **поведение** фирм-олигополистов, которые осознают свою зависимость друг от друга. Их мало, они хорошо знают друг друга, действия одного имеют прямые последствия для остальных – «пауки в банке».

При этом нет такого олигополиста, который не мечтал бы стать монополистом. Но по закону – нельзя. Нельзя скупать конкурентов, нельзя заниматься промышленным шпионажем (узнавать секреты конкурента) и нельзя договариваться о совместных действиях: сговор продавцов тоже запрещен.

Да кто же может проверить, договорились продавцы или нет!

В этом и проблема... По косвенным признакам сговор олигополистов можно определить по «синхронности» их действий: они одновременно поднимают цены, вводят одинаковые правила, ухудшающие положение покупателей, снижают качество своей работы, перестают реагировать на какие-либо жалобы и... увеличивают штат юристов. Самые наблюдательные могут также заметить, как неожиданно появляются законы и правила, улучшающие положение отрасли, в которую входят олигополисты, но уменьшающие шансы на появление там новых производителей.

Все это – неспроста, но «за руку» поймать их нельзя. Почти.

В тех странах, где государство защищает конкуренцию, олигополии постепенно замещаются монополистической конкуренцией. Например, в 80-е годы прошлого века автомобильная промышленность СССР представляла собой классический случай олигополии, но в 90-е годы, по мере появления в стране автомобильных компаний из Германии, Японии, Южной Кореи и других стран, автомобильный рынок бывшего СССР превратился в рынок монополистической конкуренции.

Рынок сотовой связи в России тоже вполне может стать конкурентным и перестать быть олигополией, если государству удастся снять искусственные барьеры для входа в этот рынок других фирм.

А если олигополисты не сговариваются друг с другом, то как они себя ведут?

Во-первых, они «воюют», во-вторых, следуют за «лидером».

«Войуют» олигополисты за покупателей. Олигополия – это такой рынок, где, чтобы увеличить продажи одной компании, нужно «отобрать» покупателей от другой компании. Обычно компании-олигополисты предлагают товары или услуги равного качества, поэтому главным орудием «войны» является цена.

ЦЕНОВАЯ ВОЙНА – это цикл последовательных уменьшений цены конкурирующими фирмами.

Ценовые войны приводят к тому, что фирмы последовательно «подрезают» цены друг у друга до тех пор, пока «слабые» не уйдут с рынка (продадут свою компанию) или не разорятся. Например, в 90-е годы прошлого века в России в ценовой войне «погиб» АЗЛК – Автомобильный завод имени Ленинского комсомола, который производил автомобили

«Москвич». Победителем стал АвтоВАЗ, который сразу после «победы» значительно поднял цены на свою продукцию.

Ценовое лидерство возникает, если одна из фирм лидирует по доле рынка, то есть по количеству покупателей. Если такая фирма повышает цены – остальные тоже повышают, снижает - снижают.

А чем тогда ценовое лидерство отличается от сговора или ценовой войны?

Отличие от сговора (в случае повышения цен) заключается в «несинхронности» действий олигополистов: **сначала** ценовой лидер повышает цены – **потом**, выдержав паузу, повышают цены остальные участники рынка. Дело в том, что за время паузы ценовой лидер все-таки теряет часть своих покупателей, которые уходят к конкурентам.

Отличие от ценовой войны (в случае снижения цен) заключается в том, что это снижение почти никогда не приводит к разорению фирм, - даже более низкие цены позволяют покрывать затраты. Обычно общее снижение цен проводится для того, чтобы привлечь на рынок новых покупателей, которые раньше вообще не пользовались услугами или не покупали товары, производимые олигополистами.

А как выглядит кривая спроса в олигополии?

Она «ломается», напоминает сломанную соломинку. Количество сломов зависит от количества фирм, работающих в условиях олигополии.

Для примера рассмотрим самый простой случай, когда на рынке существуют только 2 фирмы (такой рынок называется **дуополией**).

ЛОМАНАЯ КРИВАЯ СПРОСА (для дуополии)

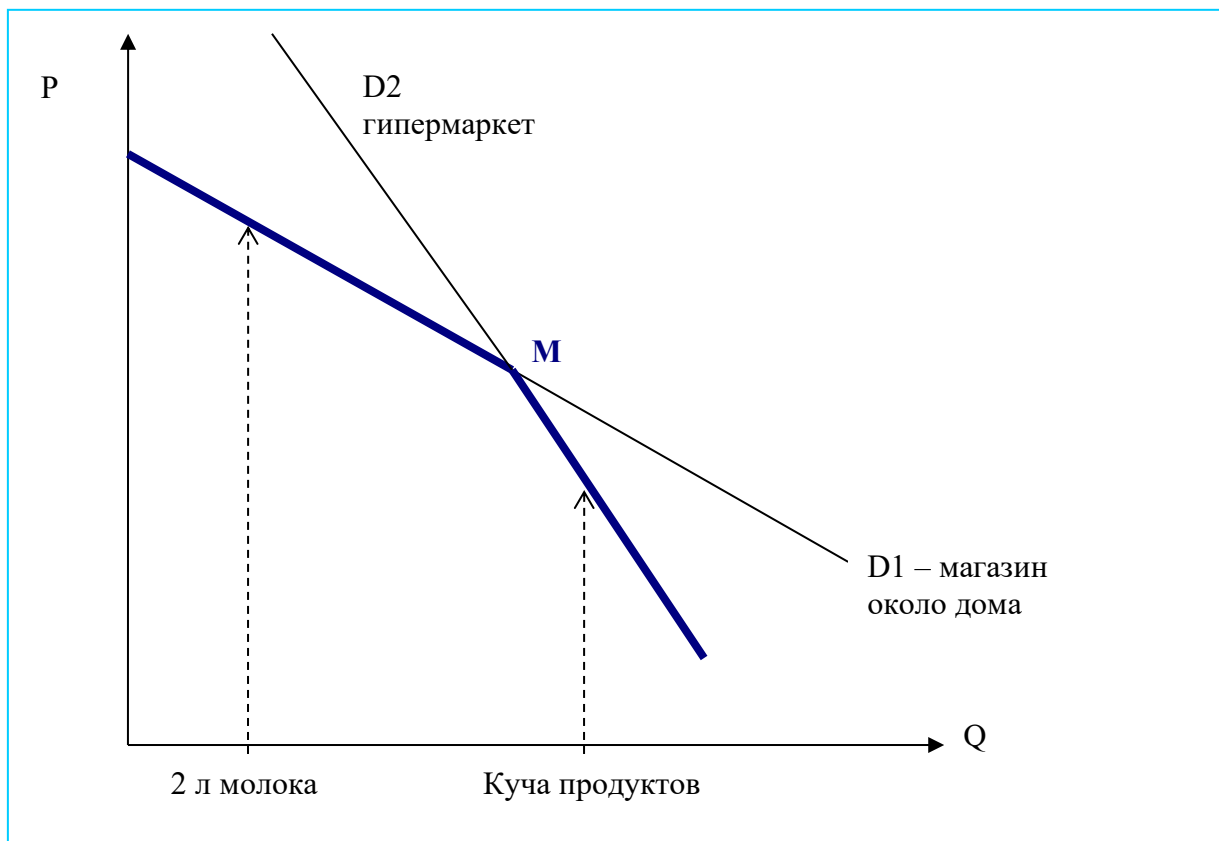


Рис. 59. Ломаная кривая спроса в дуополии

Этот рисунок показывает условную дуополию, представленную большим продуктовым магазином и маленьким магазином, расположенным около дома.

Если нужно купить небольшое количество чего-нибудь съестного, то покупатель выбирает магазин около дома (часть кривой D1, расположенная ниже кривой D2). Общая сумма покупки будет небольшой и не надо будет тратить бензин и время, чтобы доехать до гипермаркета. Деньги покупателя достаются магазину около дома.

Если нужно запастись продуктами на неделю, то покупателю выгоднее поехать за покупками в большой магазин (часть кривой D2, расположенная ниже кривой D1). В точке M магазин около дома теряет доход, который принес бы ему покупатель, зато эти деньги достаются гипермаркету.

На выделенных участках кривых D1 и D2 цены для покупателя оказываются ниже, покупки – выгоднее, поэтому в сумме они и составляют кривую спроса для дуополии.

А если фирм – 3?

Тогда будет приблизительно так:

ЛОМАНАЯ КРИВАЯ СПРОСА (для 3-х фирм)

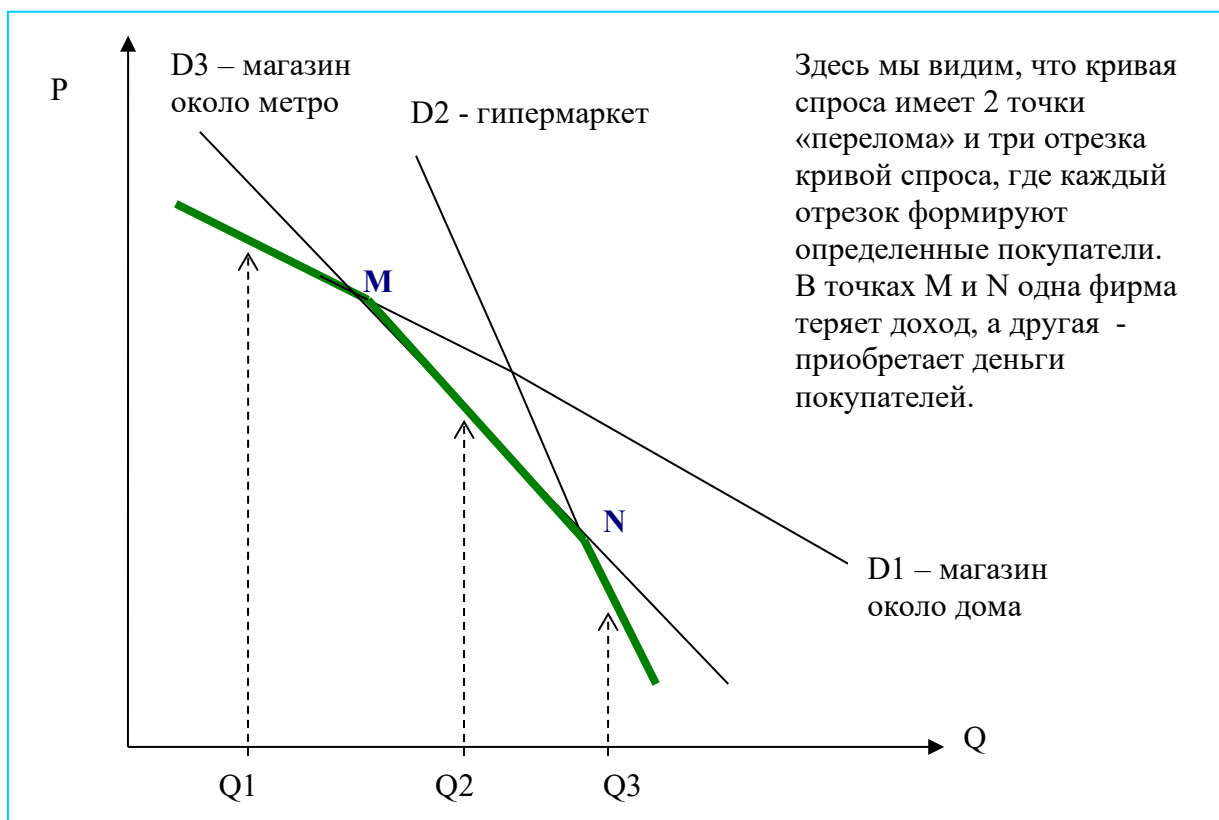


Рис. 60. Ломаная кривая спроса в олигополии (три фирмы)

Как государство регулирует олигополию?

Все, что делает и должно делать государство в рыночной экономике – это защищать конкуренцию. Такая работа называется **антимонопольным регулированием**.

Первым правовым антимонопольным актом стал акт Шермана 1890 года (США) о запрещении сговоров с целью ограничения в торговле. Акт Крейтона 1914 г. дал

полномочия правительству вводить ограничения, препятствующие усилению монопольной власти.

В России первый антимонопольный закон был принят в марте 1991 года (№ 948-1). Он получил название «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Сейчас в России действует федеральный закон № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (в редакции от 29.11.2010). Этими законами запрещена недобросовестная конкуренция, введены ограничения для монополистов, олигополистов и государственных органов.

А что такое «недобросовестная конкуренция»?

Недобросовестная конкуренция – это (в соответствии с законом):

- распространение ложных или искаженных сведений о конкуренте;
- введение потребителей в заблуждение относительно потребительских свойств товара;
- некорректное сравнение своих товаров с товарами конкурентов;
- продажа товара с незаконным использованием торгового знака;
- получение, использование, разглашение информации, являющейся коммерческой тайной, без согласия её владельца.

Монополистам и олигополистам закон запрещает создавать на рынке искусственный дефицит, навязывать невыгодные условия договора и создавать препятствия конкурентам для входа на рынок.

Государственным органам запрещено вводить ограничения на создание новых предприятий, устанавливать запреты на торговлю между регионами, необоснованно предоставлять льготы отдельным предприятиям.

Несмотря на это, существует одна олигополия, члены которой открыто сговариваются о ценах, и ведут себя так, как будто они – монополия.

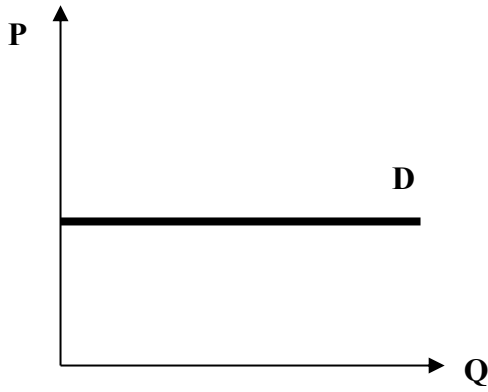
Что это за олигополия и почему ее не запрещают?

Это международный картель, объединяющий страны, добывающие и продающие на мировом рынке нефть. Называется ОПЕК (ОПЕС). А запретить его – некому, потому что какие-либо запреты государства могут вводить только на территории своих стран, а вмешиваться в дела других стран – не могут. Поэтому ОПЕК так и остался незапрещенным.

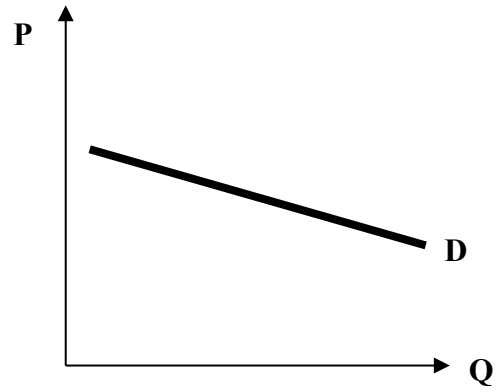
Вопросы и задания для закрепления знаний

1. Почему конкуренция является одним из главных условий существования рыночной экономики?
2. Какая бывает конкуренция?
3. Как определить, к какому типу относится конкуренция?

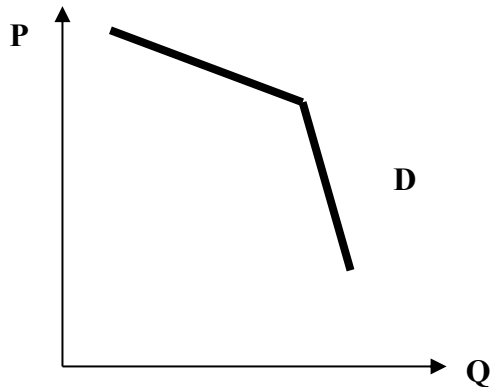
4. Что такое доля рынка?
5. Что означает вход на рынок и выход с рынка?
6. Опишите совершенную (чистую) конкуренцию. Чем она отличается от остальных типов рыночной конкуренции?
7. Как выглядит кривая спроса в совершенной конкуренции?
8. Как определить тип рыночной конкуренции по характеру кривой спроса?
9. Что такое отрасль?
10. Что такое неконкурентный рынок?
11. В чем заключаются отличительные характеристики монополии?
12. Как выглядит кривая спроса на товар монополиста?
13. Как возникают монополии?
14. Почему А.С. Пушкин назван в тексте главы «монополистом»?
15. Какие меры государственного регулирования применяются в отношении предприятий-монополистов?
16. Почему нельзя запретить все монополии?
17. Чем монополистическая конкуренция отличается от монополии и совершенной конкуренции?
18. Охарактеризуйте отличие кривой спроса в монополии и кривой спроса в монополистической конкуренции.
19. Что такое маркетинг?
20. Что такое олигополия? Каковы ее отличительные черты?
21. Каковы особенности поведения фирм-олигополистов?
22. Что такое ценовая война?
23. Что такое ценовое лидерство? Чем ценовое лидерство отличается от сговора олигополистов?
24. Объясните вид и характер кривой спроса в олигополии.
25. Для чего государство использует антимонопольное регулирование?
26. Что такое недобросовестная конкуренция?
27. Какие антимонопольные акты вы знаете? Чьи действия они регулируют?
28. Что такое ОПЕК?
29. Определите тип рынка, на котором выступает продавец (напишите под графиком):



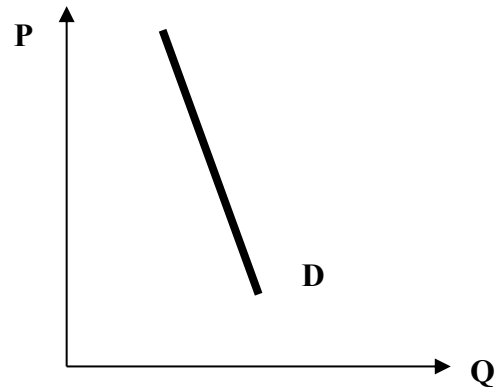
1. _____



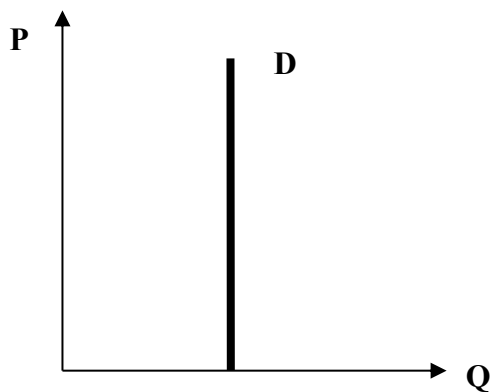
2. _____



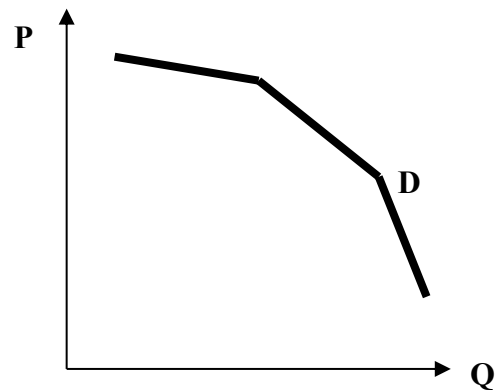
3. _____



4. _____



5. _____



6. _____

30. Если на рынке сотовой связи появится неограниченно большое количество фирм, то как это отразится на владельцах мобильных телефонов? Что нужно, чтобы рынок сотовой связи стал более конкурентным?
31. Гринвилл Т. Вудс, американский изобретатель, жил на рубеже 19 и 20 веков. Среди его изобретений – «синхронный железнодорожный мультиплексный телеграф», с помощью которого машинисты поездов поддерживали связь друг с

другом, и третий рельс, который снабжал электропоезда электричеством. Изобретения Вудса были «украдены», он умер в нищете в 1920 году. Как сегодня законодательство защищает интересы изобретателей, художников, писателей?

32. Фирма «Квант» подняла цены на свою продукцию на 10%. Другие фирмы отрасли сделали то же самое. О каком типе рыночной конкуренции идет речь?

33. Заполните таблицу:

КРИТЕРИЙ	КОНКУРЕНЦИЯ			
	совершенная	Несовершенная		
		монополистическая	олигополия	Монополия
Количество продавцов				
Характер продукции				
Доля рынка				
Барьеры (входа-выхода на рынок/с рынка)				
Информация				
Зависимость от решений конкурентов				
Характер спроса				
Пример рынка				

1.7. Слабые стороны рынка и государственное регулирование

Неужели у рынка могут быть слабые стороны?

Начиная с работ Адама Смита, опубликовавшего в 1776 году свою главную работу о богатстве народов, люди долго думали, что таких сторон нет. Рынок действительно сделал всех людей богаче за счет свободного обмена продуктов своего труда. А в 20-м веке оказалось, что слабые стороны у рынка есть и эти слабости (*failures*) в США привели к Великой депрессии 1929-1933 годов, когда фирмы и банки разорались, люди теряли работу, жилье и надежды на улучшение ситуации. Рынок «проваливается» либо там, где не может существовать конкуренция, либо там, где рыночные силы (спрос и предложение) не могут действовать на благо общества.

В экономической литературе слабые стороны называют также *провалами рынка*.

Провал рынка – ситуация, когда рыночные силы не способны принести пользу обществу.

Речь идет о разрешенной монополии, как в предыдущем параграфе?

И о ней тоже. Разрешенная монополия официально носит название **естественной монополии** и относится к провалам рынка. Примерами естественных монополий в России являются компании РЖД (Российские железные дороги), «Почта России», «РосАтом», метро в городе Москве и других городах, где оно есть.

Любая монополия – это провал, никакие «невидимые руки» не способны направить монополиста на работу в пользу общества. Власть монополиста можно ограничить только при помощи *права принуждения*, которое есть у государства. Право принуждения означает, что государство при помощи законов может вводить необходимые рамки поведения людей и фирм и заставить каждого из своих подданных следовать установленным правилам.

Парадокс заключается в том, что механизм конкуренции отбирает сильнейших производителей, которые растут, крепнут – и... становятся монополистами, если государство искусственно, принудительно не будет создавать помехи для усиления их монопольной власти и, тем самым, защищать конкуренцию.

Получается, что конкуренция нужна, чтобы победили сильнейшие, а сильнейших надо удерживать, чтобы была конкуренция?

Получается. Это как сливной бачок в унитазе: если искусственно не останавливать наполнение воды, она затопит квартиру - и будет мокро. Специальный клапан (государство) останавливает воду (бизнес), когда ее достаточно.

Есть еще несколько слабых мест, с которыми не справляется рынок.

Во-первых, это **производство особых товаров, у которых нет цены**.

Как так может быть? Если речь идет о товаре, то цена должна быть обязательно!

Частные блага – товары и услуги, каждую единицу которых можно продать за отдельную плату.

Цена есть продукт договоренности между продавцом и покупателем. Но есть такие ситуации, когда потребители товаров не хотят их приобретать, производители - производить, а товары, в то же время, нужны всем.

Что это за товары такие странные?

Обыкновенные товары: уличное освещение, дороги, светофоры, пожарные службы, уборка улиц, уход за деревьями в парке, очистка прудов и тому подобные. Такие товары называются *общественными благами*. Общественные блага отличаются от остальных (частных) тем что:

1) если кто-то один пользуется таким товаром, то это не уменьшает его доступности для остальных людей (уличное освещение);

2) невозможно сделать так, чтобы не разрешить пользоваться общественными благами тем, кто за них не платит (уборка улиц);

3) нельзя поделить на общественное благо на части и каждую часть продать кому-то одному;

4) плату за общественные блага собрать трудно или невозможно.

Но мы же платим налоги...

Именно налоги позволяют оплачивать производство общественных благ, и именно производство общественных благ - наиболее популярное оправдание очередного повышения налоговых ставок или введения нового налога «на огурцы».

Есть и такой налог?

Был. В древнем Риме.

При этом *выгоды от общественных благ распределяются неравномерно*: одни жители города живут около парка и получают пользу, прогуливаясь в нем, другие – живут далеко и в этот парк не заходят. Одни часто пользуются «услугами» большого количества светофоров, передвигаясь по городу на автомобиле, другие – ходят пешком и живут в деревне, в которой светофоров нет.

А платят все одинаково?

Уплата налогов – обязанность каждого гражданина каждой страны. Бывает так, что разные люди платят разные налоги, а бывает так, что разные люди платят одинаковый налог на что-нибудь (пример – местный налог на вывоз мусора).

А сколько нужно общественных благ?

Ответить сложно, потому что единственный объективный судья – рынок – не способен решить этот вопрос. Как оценить спрос на скверы в городе? Даже если спросить у одного и того же человека, сколько ему нужно скверов – будет один ответ, а за сколько он согласен заплатить – другой. В первом случае спрос будет преувеличен, в другом – преуменьшен.

Рыночного предложения общественных благ тоже не может быть, потому что «сигналами» для производителей являются цены, а цен у общественных благ нет. Именно поэтому для производства общественных товаров и услуг создаются государственные предприятия: заводы по переработке мусора, производству светофоров и мачт уличного освещения.

Есть еще один сложный момент в этом вопросе. Предположим, жителям района требуется очистной коллектор – инженерная система, где уничтожается собранная с улиц грязь. Все с этим согласны, но ни один житель этого района не согласен с тем, чтобы такой коллектор был построен рядом с его домом.

Почему?

Потому что от этого зависит вид из окна, возможные неприятные запахи и связанное с этим понижение стоимости жилья в доме, рядом с которым находится очистной коллектор. И здесь мы сталкиваемся еще с одним провалом рынка – **внешними эффектами (экстерналиями)**.

Экстерналии (внешние эффекты) – это последствия от сделки для тех, кто в ней не участвует.

В примере с очистным коллектором договор о его строительстве (сделку) заключают городские власти и строительная фирма. А последствия от этой сделки ложатся на жителей домов, которые расположены рядом со строящимся объектом.

Экстерналии бывают отрицательные и положительные. **Отрицательные** экстерналии возникают, когда *третьи лица* (люди и предприятия, не участвующие в сделке) в результате сделки несут потери, а **положительные** – когда получают выгоду. Примерами отрицательных экстерналий являются загрязнение и шум, связанные с работой некоторых предприятий, а положительных – строительство новых станций метро или очистка прудов (жилье в окрестных домах дорожает). Положительные экстерналии возникают также, когда люди делают прививки, потому что снижается шанс заболеть и для тех, кто прививку не сделал. Курение, наоборот, имеет отрицательный внешний эффект – дымом приходится дышать и тем, кто не курит.

Экстерналии возникают как в процессе производства товаров, так и в процессе их потребления.

Что делает государство, когда возникают экстерналии?

Если в результате какой-то деятельности возникают положительные экстерналии, то государство такую деятельность поощряет и стимулирует, а если отрицательные – сдерживает. Дело в том, что цена товара не всегда учитывает пользу или вред, получаемую обществом при его потреблении. Например, покупатель пачки сигарет оплачивает затраты сырья и материалов, из которых делаются сигареты, износ оборудования, труд производителей, затраты на доставку и труд продавцов. Но никак не оплачивает вред,

который приносит людям своим курением. Здесь задача государства заключается в том, чтобы ввести такой налог на сигареты, чтобы он покрывал этот вред.

Помимо введения специальных налогов, государство может устанавливать стандарты по вредным выбросам, вводить специальные штрафы или плату за нанесение вреда обществу, и, наконец, запрещать такую экономическую деятельность, которая наносит значительный ущерб, например, окружающей среде.

Когда мы говорим о положительных экстерналиях, то имеем в виду, что общественная польза от потребления какого-то товара выше, чем цена. Например, покупатель вакцины для прививки от гриппа оплачивает еще и общественную пользу, которая заключается в том, что он не будет распространять инфекцию и количество заболевших будет меньше. Положительные экстерналии государство поощряет, предоставляя производителям налоговые льготы или специальные субсидии.

Еще один провал рынка – это **неравномерность распределения информации**, которая может влиять на решения продавцов и покупателей и цену товара. Эту неравномерность называют также **неполнотой информации**, а в некоторых источниках – **информационной асимметрией**.

Например, покупатель всегда знает о товаре меньше, чем продавец. Даже если продавцу неизвестно, из чего и как производитель изготовил какой-либо продукт, он хорошо знает, каким образом он был транспортирован, сколько раз его роняли, в каких условиях и как долго его хранили. Врач знает о болезни и способах лечения больше, чем пациент, адвокат знает о проблеме больше, чем тот, кто с ней столкнулся впервые.

Найти хорошего врача, няню, юриста или преподавателя – невероятно сложная задача, потому что объективная информация о результатах их деятельности и способах их достижения практически отсутствует. Например, в одном учебном заведении взрослые слушатели были возмущены профессиональным невежеством одного из преподавателей. Оказалось, что при приеме на работу он представил документы о трех высших образованиях, одно из которых получил за границей, двух ученых степеней и вообще, произвел на собеседовании очень хорошее впечатление.

Что же делать?

Неполнота (неравномерность распределения) информации «лечится» усилением конкуренции, прозрачностью информации либо государственным регулированием. Если государство не может обеспечить условия для усиления конкуренции, то оно либо защищает «слабую» сторону, либо заставляет «сильную» сторону проходить дополнительные испытания, либо берет производство каких-либо товаров или услуг в свои руки.

Примерами такой деятельности государства являются законы, защищающие права потребителей, лицензирование и аттестация специалистов и предприятий, оказывающих различные услуги, введение государственных стандартов (ГОСТ) и технических условий (ТУ) на производство товаров.

Провалы рынка

- **Естественная монополия** (условия возникновения – узкий рынок и экономия на масштабе);
- **Неполнота информации** (возникает вследствие неравномерности её распределения + отсутствия информации о последствиях принимаемых решений);
- **Экстерналии (+ и -)**
- **Производство товаров, которые не имеют рыночной цены**

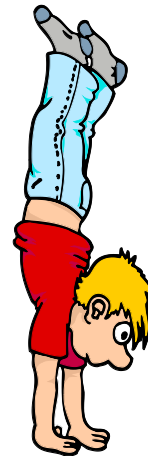


Рис. 61. Классификация слабых сторон (провалов) рынка

Вопросы для закрепления знаний:

1. Что такое провал рынка?
2. Какие ситуации относят к провалам рынка?
3. Что такое естественная монополия? Приведите примеры.
4. Почему нужно защищать конкуренцию:
5. Что такое общественные блага? Приведите примеры.
6. Почему у общественных благ нет цены?
7. Кто должен производить общественные товары и услуги? Почему?
8. Почему частные предприятия не заинтересованы в производстве общественных благ?
9. Чем отличаются общественные блага от остальных (частных)?
10. Почему трудно определить спрос на общественные блага?
11. Нужна ли Москве статуя «Рабочий и колхозница»? Кто получает выгоду, а кто несет дополнительные затраты, связанные с установкой и ремонтом статуи? Рассмотрите этот вопрос с точки зрения продавца шавермы, который торгует рядом со статуей, жителя города, который ежедневно проезжает мимо статуи на троллейбусе и жителя города, живущего далеко от этого места.

12. Что из перечисленного относится к общественным благам: *телефон, почта, интернет, электричество, уборка улиц, стадион, поликлиника, библиотека*? Обоснуйте свой ответ.
13. Что такое экстерналии? Когда они возникают?
14. Приведите примеры положительных и отрицательных экстерналий. Является ли экстерналией лодочная станция, расположенная в парке?
15. Опишите экстерналии, которые возникают в связи с производством или потреблением следующих товаров: *бензин, алкоголь, сжигание мусора, новогодние фейерверки, посыпание солью автомобильных дорог, благоустройство школьного двора*.
16. Что делает государство, когда возникают экстерналии?
17. Что такое неполнота информации? Какие синонимы имеет термин «неполнота информации»?
18. Как государство решает проблему неполноты информации?
19. Является ли провалом рынка несовершенная конкуренция? Почему?
20. Влияют ли субсидии, получаемые фирмами от государства, на цену товаров? Почему?
21. Какие внешние эффекты имеет образование? Объясните свой ответ.

1.6. Современное производство. Организационные формы предприятий

1.6.1. Производство. Факторы и сферы производства

Производство – это процесс превращения ресурсов в товары и услуги.

Одновременно под словом «производство» понимают также места, где изготавливаются товары и услуги: фабрики, заводы, фермы.

Ресурсы, объединенные в *факторы производства* – это то, из чего товары или услуги (экономические блага) делаются: земля, труд, капитал и предпринимательство. Чем больше ресурсов – тем больше возможностей для производства товаров и услуг.

Ресурсы обладают тремя свойствами: ограниченностью, заменяемостью и дополняемостью.

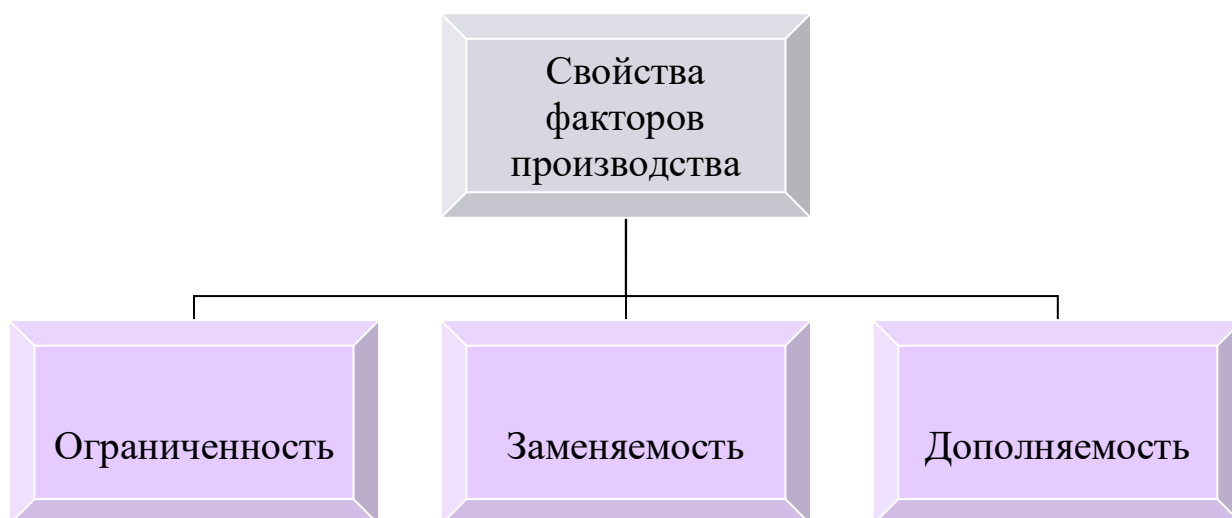


Рис. 62. Свойства факторов производства

Свойство **ограниченности** означает, что количество каждого из доступных видов ресурсов имеет предел: количество земли, работоспособных и квалифицированных людей, финансового и реального капитала, предпринимательских и организационных талантов – небесконечно, на каждый момент времени это конкретная, рассчитываемая величина.

Заменяемость означает, что одни ресурсы могут заменять другие: например, при рытье траншеи один экскаватор может заменить 25 землекопов, посудомоечная машина – посудомойку, а плуг может заменить лопату.

Дополняемость – означает, что ресурсы не могут использоваться отдельно друг от друга: писателю (труд) нужны бумага и перо, певцу – сцена и микрофон, юристу – сборники законов и компьютер. Чтобы пришить пуговицу, требуется нитка + иголка.

И как эти свойства влияют на производство?

Они определяют классификацию видов производства и его способы. Дело в том, что в каждом экономическом благе заложен какой-то один, главный ресурс, без которого появление этого товара невозможно. В производстве **товаров** главными являются **материалы**, а в производстве **услуг** – **труд**.

В учебниках по экономической географии используются слова **материалоемкость**, **энергоемкость**, **трудоемкость**, **накоемкость** и проч. Все эти слова означают, что для производства каких-то товаров требуется много какого-то конкретного ресурса: материалов, энергии, труда или «мозгов». Накоемкими являются сложные производства, например, производство программных продуктов, электроники.

Все производство можно разделить на отдельные СФЕРЫ:

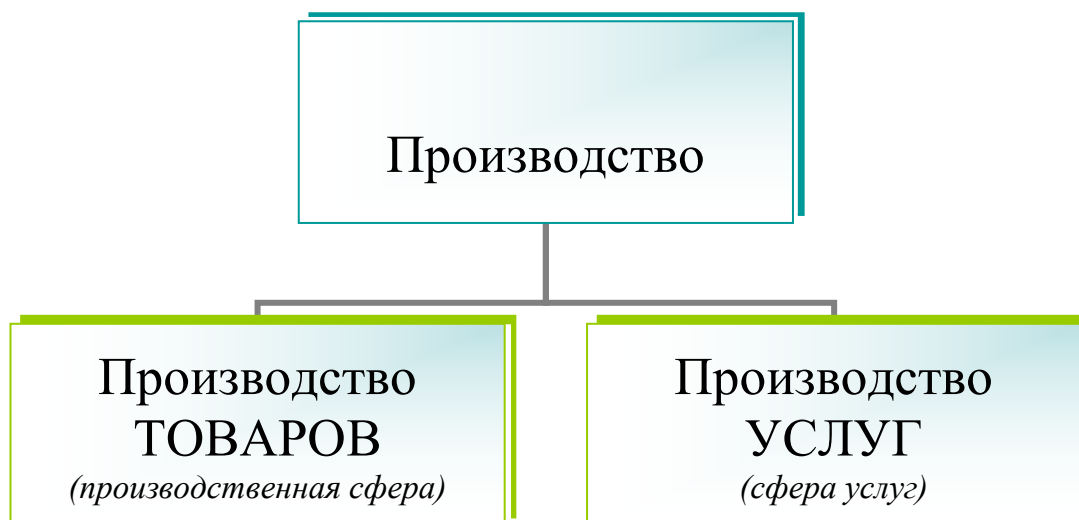


Рис. 63. Сферы производства

Товар, как известно, отличается от услуги тем, что его можно увидеть, потрогать руками и его можно хранить. Услугу нельзя увидеть и нельзя сохранить, но можно наблюдать, как услуги оказываются. Например, можно увидеть, как работает врач, продавец, юрист, парикмахер, учитель, хотя абсолютно объективно качество их услуг очень сложно.

Почему сложно? Например, люди же знают, какой хороший врач, а какой – плохой.

Все люди – разные, и для оценки у них есть только один инструмент – мнение. Мнение – это не линейка, им ничего нельзя измерить. А если у «плохого» врача 7 орденов за различные заслуги, 12 сертификатов о незаменимости, 13 удостоверений о повышении квалификации? Как доказать, что он «плохой» врач?

Наверное, производство товаров важнее, чем производство услуг?

Во-первых, «производство услуг» - еще не вполне привычный термин, чаще можно услышать «оказание услуг», а во-вторых, важно и то, и другое. Во всем мире сфера услуг растет намного быстрее, чем производственная сфера, и в ней заняты много людей, она постоянно меняется и в ней появляются все новые и новые профессии.

А как эта сфера устроена?

Попробуем разобраться по порядку. Сначала рассмотрим производственную сферу. Ее условно можно поделить на 3 неравных части... с «хвостиком».

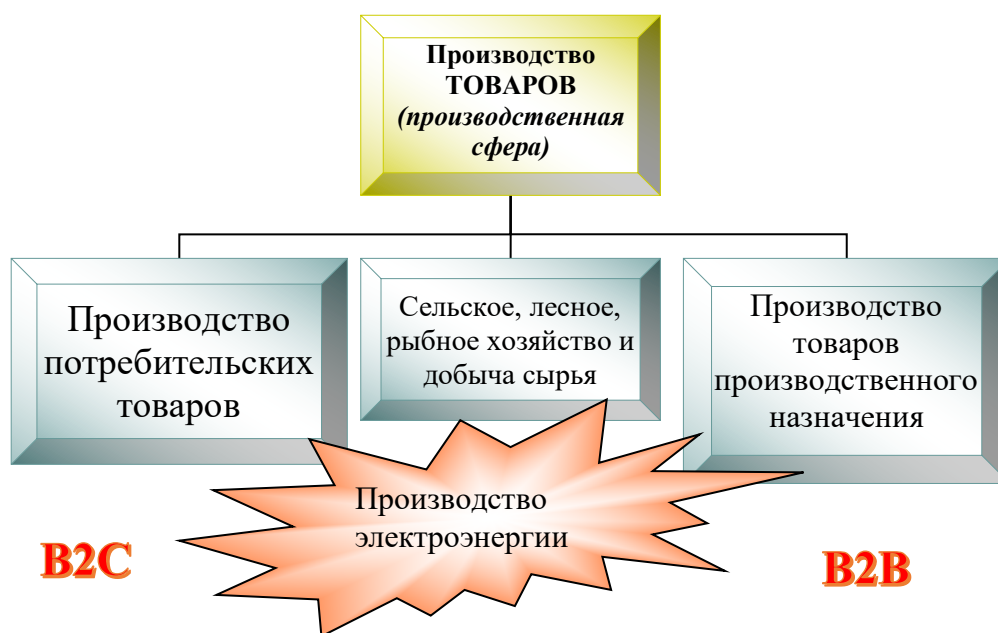


Рис. 64. Структура производственной сферы

Потребительские товары – это то, что мы используем каждый день: часы, трусы, туфли, вафли, мобильники и холодильники.

Товары производственного назначения – товары, которые используют предприятия: станки, оборудование, технологические линии, нефтяные вышки, упаковка для товаров, а также сталь, чугун, различные химикаты.

Все товары промышленного назначения также можно разделить на 3 группы:

- 1) производство станков и оборудования;
- 2) переработка сырья;
- 3) производство товаров для торговли (упаковка, стеллажи, ценники и т.п.)

Сельское, рыбное, лесное хозяйство и добыча сырья – это все, что мы получаем от использования земли, т.е. природных ресурсов. Одна часть товаров, полученных в этой сфере (еда) – предназначены непосредственно для потребления, другая часть – предназначена для дальнейшей переработки и относится к товарам промышленного назначения.

Есть еще один товар, который никто не видел, но все его охотно покупают. Это, конечно, электричество.

А какие бывают услуги?

Часть услуг связана с **передачей товаров от производителей к потребителям** (торговля, грузоперевозки, складское хозяйство), другая часть – **услуги для производителей** (управление, дизайн, логистика, консультирование, программирование), третья – **услуги для потребителей** (медицина, образование, развлечения, искусство и культура, спорт, бытовые услуги и др).

За рамками такой классификации находятся услуги, которые нужны одновременно и потребителям, и производителям:

- финансовые, банковские, страховые и юридические услуги;

- строительство;
- технические изобретения и научные исследования;
- государственные услуги (выдача справок, паспортов, ЗАГС, разработка и принятие законов, безопасность, лицензирование, аттестация, сертификация и др.).

Для производства услуг самым важным ресурсом является *квалифицированный труд*. Квалифицированный труд – это труд человека, который много знает и умеет в своей профессии. Дополняющие ресурсы при этом выполняют второстепенную роль. Например, писателю нужны компьютер, принтер и бумага. Если нет одного какого-либо ресурса, или сразу всех, писатель может найти им замену и все равно сочинить произведение. В крайнем случае, существует устное творчество. Но даже если купить целую тонну бумаги, мешок компьютеров и вагон принтеров, но не иметь автора – ни одно произведение на свет не появится.

1.6.2. Формы предприятий

А кто производит товары и услуги?

Различные предприятия или фирмы. По-сути, предприятие и фирма – это одно и то же. Слово *firma* переводится с итальянского как «подпись». Итальянцы – народ купеческий, при совершении сделок подписывался купец, естественно, своим именем, поэтому это имя (подпись) стало восприниматься как название, вывеска предприятия.

В различных сферах товары и услуги могут производиться либо большим количеством небольших предприятий (фирм), либо небольшим количеством – больших. Например, салонов красоты бывает много, а электростанций или железных дорог – мало.

Производством товаров и услуг занимаются **государственные** и **частные** предприятия. Помимо таких предприятий, существуют еще **общественные организации**. Все существующие и возможные правовые формы организации производственной деятельности в России указаны в Гражданском кодексе РФ.



Рис. 65. Формы организации предприятий (логическая схема)

Государственные предприятия создаются для производства таких товаров, которые не могут быть произведены частными предприятиями по причинам безопасности. К ним относятся, например, производство оружия, обмундирования для армии, космической техники, некоторых лекарственных препаратов. Вторая причина существования государственных предприятий – производство таких *товаров, за которые трудно или невозможно собрать плату*: светофоров, мачт уличного освещения, дорог. Такие товары называются **товарами общественного пользования**.

Это как раз те товары, которые всем нужны, но их никто не покупает?

Они самые. Невозможно сделать так, чтобы не допустить к пользованию светом уличного фонаря тех, кто не хочет за него платить. Продать светофор тоже очень трудно.

Государственные предприятия бывают **федеральные**, которые подчиняются непосредственно правительству (например, фабрика Гознак) и **муниципальные** – которые находятся в ведении местных органов власти (мусоросжигательные заводы, котельни).

Частные предприятия принадлежат собственникам – одному, нескольким или достаточно большому количеству человек. Частные предприятия создаются для получения **прибыли**, которую можно получить, продавая произведенные товары или оказывая услуги, пользующиеся спросом.

В зависимости от количества собственников частные предприятия делят на индивидуальные, партнерства и акционерные общества.

1.6.2.1. Индивидуальное предприятие

Индивидуальное предприятие (ИП) – это предприятие, которым владеет только один человек.



И сам работает?

Рис. 66. Печать ИП

Индивидуальный владелец может работать на себя сам или нанимать сотрудников, которым он должен платить зарплату и оплачивать отдельные услуги. Например, адвокат может нанять секретаря, водителя, курьера, бухгалтера, помощников, а может выполнять всю работу сам.

Но самому же трудно?

Трудно. Нужно не только хорошо знать свое дело, но и уметь работать с клиентами, заниматься рекламой, вести учет, водить автомобиль, быстро делать всю

неквалифицированную работу. Если собственник вложил в дело заемные средства, но не может их вернуть в срок – он обязан расплачиваться по долгам всем своим имуществом, в том числе личным, таким как дом, сбережения. Кроме того, одному человеку трудно расширить дело, привлечь дополнительные деньги.

Зачем же люди становятся «единоличниками»?

Во-первых, индивидуальное предприятие – самая простая форма организации бизнеса с упрощенной системой уплаты налогов и отсутствием необходимости вести бухгалтерский учет (402-ФЗ). Во-вторых, владелец получает всю прибыль, – не надо ни с кем делиться. Если нет сотрудников – зарплату тоже не надо никому платить. В-третьих, владелец сам планирует свою занятость, сам решает, когда ему работать, а когда – отдыхать. В-четвертых, он сам принимает все решения, ему не нужно ни с кем согласовывать свои действия. Свобода – великая вещь, хотя она и сопряжена с трудностями и риском.

1.6.2.2. Партнерство

Партнерство (другие названия – товарищество, общество) отличается от индивидуального предприятия тем, что имеет несколько владельцев. Владельцы объединяют свои капиталы и усилия для ведения общего бизнеса. Денежный или материальный вклад совладельца бизнеса в форме партнерства называется **пай**.



Рис. 67. Иллюстрация к теме «Партнерство»

Не всегда партнеры объединяются, внося одинаковые паи. Один партнер может внести деньги, другой – какую-либо собственность, третий – *нематериальные активы*. Нематериальные активы – это уникальные знания, умения, владение технологиями или... известность.

Известность?

Например, если среди совладельцев ресторана будет известный артист, то это увеличит приток клиентов в ресторан, а следовательно, увеличит и прибыль.

Полученная прибыль в партнерствах распределяется пропорционально размеру пая.

Партнерства имеют определенные преимущества по сравнению с индивидуальным предприятием:

- Легче расширить дело;
- Каждый партнер вносит в дело свои идеи и таланты;
- Многочисленные обязанности можно разделить между партнерами;

- Ответственность по обязательствам фирмы можно разделить на всех ее владельцев. Но не всегда.

Почему – не всегда? У всех равные права, значит, ответственность тоже должна быть одинаковой.

Это зависит от формы самого партнерства. Если партнерство **полное**, то это подразумевает **полную имущественную** (включая личное имущество) **ответственность** по делам фирмы всех ее владельцев.

Если партнерство **с ограниченной ответственностью** – это значит, что по долгам фирмы имущественная ответственность будет распространяться только на имущество самой фирмы, а личные сбережения владельцев останутся в полной безопасности.

Значит, нужно организовывать партнерство с ограниченной ответственностью!

Тогда труднее взять кредит в банке, да и доверие партнеров и клиентов больше полным товариществам, чем с ограниченной ответственностью.

Есть еще «промежуточная» форма партнерства, когда часть совладельцев несут полную имущественную ответственность, а часть – ограниченную. Такие партнерства называют **командитными** (смешанными).

К **недостаткам** партнерства относится, прежде всего, то, что партнеры могут разойтись во взглядах на многие вещи. Например, как справедливо разделить прибыль, с кем надо заключать сделку, а с кем – не надо, в каких направлениях развиваться, каких поставщиков привлекать, какую использовать рекламу, каких сотрудников нанять, а каких – уволить, какой проект закрыть, а какой – открыть, кто сейчас пойдет в отпуск, а кто потом...

Если один из партнеров выходит из партнерства, предприятие приходится регистрировать заново или ликвидировать.

1.6.2.3. Акционерное общество

В случае создания **акционерного общества** или корпорации можно привлечь значительное количество совладельцев через продажу **акций**.



Рис. 68. Иллюстрация к теме «Акционерное общество»

Акция – это документ, который дает право на владение частью (долей) собственности предприятия и получение дивидендов.

Дивиденд – это часть прибыли предприятия, которая выплачивается владельцу акции по итогам года. Дивиденды не гарантированы: они могут быть и не выплачены, если предприятие не получило прибыль или если было принято решение о том, чтобы всю прибыль вложить в развитие предприятия (например, купить новые станки). Размер дивидендов также меняется, потому что зависит от размера прибыли предприятия.

Владельца акции называют **акционером**.

Акции бывают обыкновенные и привилегированные.

Обыкновенная акция дает акционеру право участвовать в распределении прибыли предприятия. Полученная за год прибыль распределяется на общем собрании акционеров, где все акционеры решают, сколько дивидендов будет выплачено на каждую акцию (в процентах от её стоимости). Акционеры голосуют, принимая такое решение, причем один голос – это одна акция. Если акционер купил 100 акций, то у него 100 голосов.

Допустим, на акции написана цифра 100 рублей, а собрание акционеров решило выплатить 5% дивидендов на каждую акцию. Тогда владелец одной акции получит дивиденды в размере 5 рублей, а владелец 100 акций – 500 рублей (до вычета налогов).

На **привилегированных акциях** дивиденд фиксируется. Это значит, что процент прибыли, которая будет выплачена в виде дивидендов, записывается на самой акции до того, как её купил акционер. Поэтому такой акционер может и не ходить на собрания акционеров - все равно самый важный для него вопрос уже решен. По закону РФ № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» владельцы привилегированных акций получают дивиденды даже тогда, когда владельцы обыкновенных акций их не получают.

Сумма, написанная на ценной бумаге, называется **номиналом**.

Если акционер приобрел не одну, а несколько акций, то ему могут выдать **сертификат акций** – свидетельство о владении несколькими акциями. Тот самый инвестор, который купил 100 акций, может отнести домой либо тяжелую пачку бумаги, либо один документ, в котором сказано, что он является владельцем 100 акций – сертификат.

Акционеры имеют 4 права:

1. Право на информацию о работе предприятия.
2. Право на получение дивидендов.
3. Право на получение своей доли (денег или имущества) при закрытии предприятия.
4. Право на участие в управлении предприятием путем голосования на общем собрании (это право имеют только владельцы обыкновенных акций).

Каждый человек может стать акционером?

Это зависит от формы акционерного общества. Акции открытого (публичного) акционерного общества (ПАО) могут купить все желающие, закрытого (ЗАО) – только те, кто там работает.

А сколько акций можно купить?

Количество акций, которые могут быть проданы или распределены, определяет **проспект эмиссии** – документ, утверждаемый государственным антимонопольным органом. Это количество может быть небольшим или значительным, но оно всегда ограничено.

В акционерных обществах функции владения и управления компанией разделены. Это значит, что компанией владеют одни люди (акционеры), а управляют – другие, которых специально нанимают на работу для управления компанией. Среди таких наемных сотрудников, например, был Ли Якокка – легендарный управляющий компанией «Крайслер», автор бестселлера «Карьера менеджера».

Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание акционеров, которое выбирает Совет директоров. Совет директоров назначает президента (управляющего) компанией. Всех остальных сотрудников нанимает на работу управляющий – президент акционерного общества.

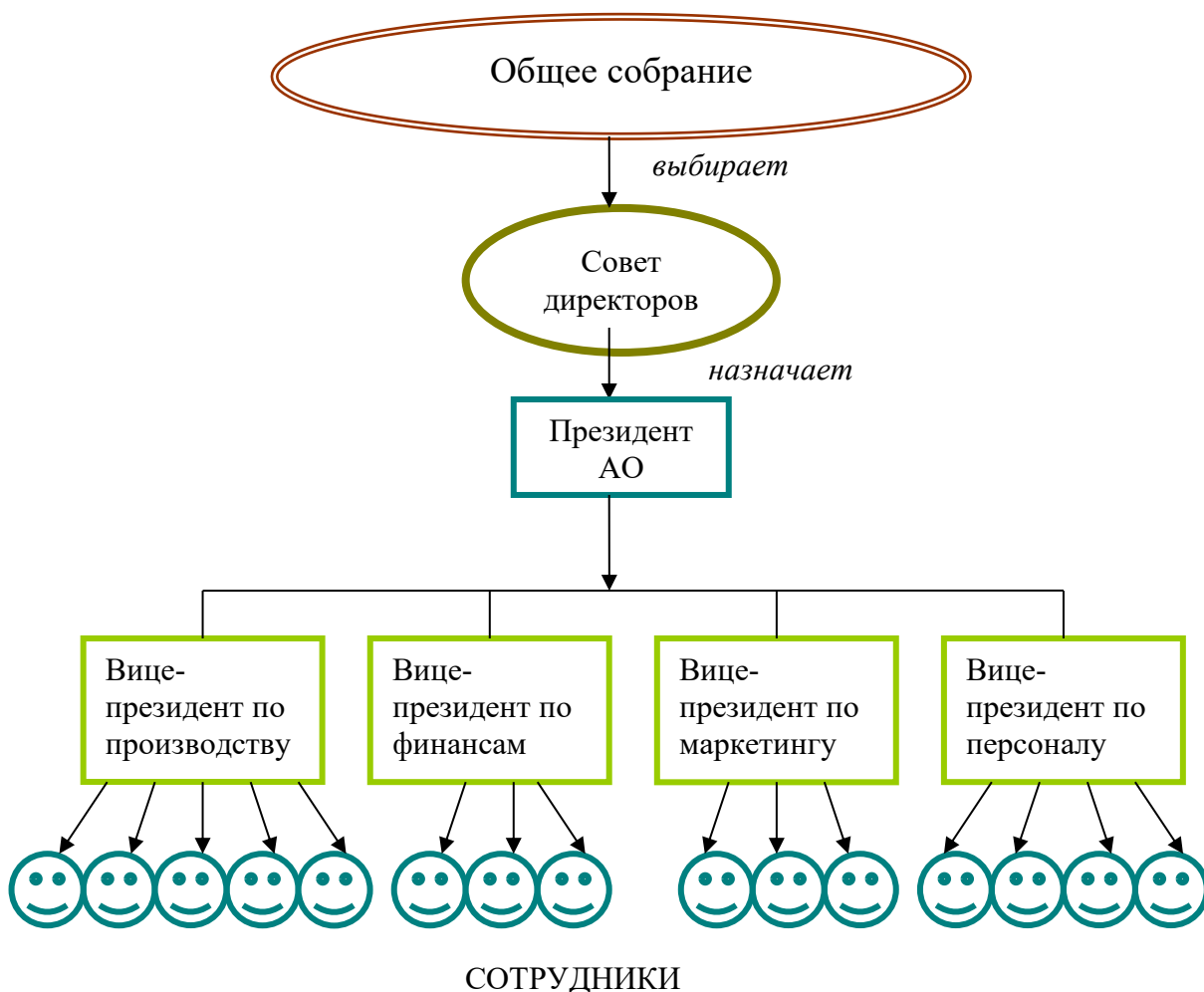


Рис. 69. Схема управления акционерным обществом

Крупные акционерные общества чаще всего имеют более разветвленную структуру управления: большее количество вице-президентов, которым подчиняются начальники подразделений, состоящих, в свою очередь, из отделов, секторов и т.п.

Получается, что президент акционерного общества – не главный?

Не главный. Он работает за зарплату. «Главными» являются акционеры – чем больше акций – тем «главнее» акционер.

А может кто-нибудь один скупить все акции?

Правила распределения и продажи акций устанавливают законы (в России – федеральный закон «Об акционерных обществах») и уставы акционерных обществ. Для того, чтобы стать «самым главным акционером», не надо скупать все акции – достаточно купить **контрольный пакет – половину акций (50%) плюс одна**. Российское законодательство предусматривает и форму специального АО для малого бизнеса – акционерное общество с одним акционером и одной акцией.

Так все сложно... Зачем нам эти «трудные» предприятия?

А эти трудные предприятия нужны в таких сферах, где малыми силами не обойтись: энергетика, машиностроение, добыча полезных ископаемых, автомобилестроение, электроника и др. Такого рода производства требуют больших затрат финансовых и трудовых ресурсов, поэтому оптимальной формой для крупных производств является акционерное общество. Кроме того, у акционерных обществ есть и другие преимущества:

- неограниченное время существования (акции могут передаваться от одного человека – другому);
- возможность экономии на масштабе производства (чем крупнее производство, тем дешевле можно произвести каждую отдельную единицу продукции);
- более широкие возможности развития, в том числе за счет проведения собственных исследований и конструирования новых разработок.

А недостатки есть?

К недостаткам таких предприятий относят следующие:

- Сложность контроля – трудно проследить, что делает каждый отдельный сотрудник на своем месте и для контроля нужно нанимать специальных людей.
- Дополнительные затраты, связанные с наймом и обучением персонала.
- Незаинтересованность сотрудников в получении наибольшей прибыли – прибыль получают акционеры, поэтому если получена хоть небольшая прибыль, то никого из сотрудников не увольняют;
- Двойное налогообложение: когда предприятие получает прибыль – оно платит налог на прибыль, а когда эта прибыль распределяется между акционерами – каждый из них платит налог на полученный доход.
- Труднее сохранить коммерческую тайну: открытые акционерные общества обязаны предоставлять информацию о своих финансах и операциях всем заинтересованным лицам.
- Длительная и сложная процедура организации АО.

Помимо частных и государственных предприятий, существуют также **общественные организации и некоммерческие организации**. Общим для них является то, что они создаются не для получения прибыли, а служат образовательным, социальным, благотворительным и религиозным целям. Для организации своей деятельности они могут, в том числе, собирать пожертвования предприятий и частных лиц. Это такие организации, как «Врачи без границ», «Красный Крест», «Greenpeace» («зеленые»), различные образовательные фонды.

Вопросы для закрепления знаний

1. Что такое производство?
2. Какие свойства имеют ресурсы, используемые в процессе производства?
3. Какие сферы производства вы знаете?
4. Чем отличаются различные типы предприятий?
5. Как устроена производственная сфера?
6. Что такое товары производственного назначения?
7. Какие виды услуг вы знаете?
8. Кто производит товары и услуги?
9. В каких формах могут быть организованы предприятия?
10. Что такое товары общественного пользования?
11. Для чего создаются государственные предприятия?
12. Что такое ограниченная ответственность?
13. Какие существуют виды партнерств (товариществ)? В чем их сходства и различия?
14. В чем заключаются сходства и различия между акционерными обществами?
15. Что такое акция? Какие виды акций существуют?
16. Что такое дивиденды?
17. Кто такой акционер? Какие права есть у акционера?
18. Как устроены акционерные общества? Что или кто главный в акционерном обществе?
19. Что общего у общественных организаций?
20. Найдите примеры каждой из известных вам форм предприятий.
21. Хотели бы вы организовать собственное предприятие? Объясните свой ответ.
22. Если бы вы решили организовать собственную фирму, то какие товары или услуги вы стали бы производить? В какой форме вы организовали бы бизнес? Какое место для предприятия вы бы выбрали? Почему? Какие знания и умения вам понадобятся, чтобы организовать собственное предприятие?
23. Заполните таблицу:

ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ:	ПРЕИМУЩЕСТВА:	НЕДОСТАТКИ:
ИНДИВИДУАЛЬНОЕ	1. _____ _____ 2. _____ _____ 3. _____ _____	1. _____ _____ 2. _____ _____ 3. _____ _____
ПАРТНЕРСТВО	1. _____ _____ 2. _____ _____ 3. _____ _____	1. _____ _____ 2. _____ _____ 3. _____ _____
АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО	1. _____ _____ 2. _____ _____ 3. _____ _____	1. _____ _____ 2. _____ _____ 3. _____ _____

1.7. Издержки (затраты, расходы) предприятия

Главным мотивом и целью создания бизнеса является прибыль. Прибыль, как было сказано ранее, есть разность между доходами и расходами. Доходы компании зависят от многих факторов, прежде всего от грамотного управления маркетингом: набора потребительских атрибутов (предельной полезности) самого товара, грамотного его позиционирования на рынке, ценовой политики, стратегии продвижения.



Рис. 70. Иллюстрация к теме «Издержки и затраты предприятия». Роль прибыли

В то же время, расходы компании и их структура играют не менее важную роль.

Почему используется три разных слова: издержки, затраты, расходы?

В финансовом анализе значения этих слов разделяют. Издержками считают обобщенное название и расходов, и затрат.

Издержки (затраты, расходы) – это стоимость всех ресурсов, используемых в процессе производства: зарплаты, аренды помещений, коммунальных услуг, программного обеспечения, процентов по кредиту, оборудования, расходных материалов и других.

Затратами финансовые аналитики считают покупку ресурсов, которые в будущем будут использоваться для производства продукции. Например, покупка профессиональной кофе-машины для кафе или плоттера для типографии. Как правило, это разовые приобретения.

Расходы – это материалы, без которых невозможно производство товара: кофейные зерна для кафе, продукты для ресторана, ткани для ателье. Как правило, на основе расходов формируется цена на тот или иной товар. В бухгалтерском учете расходы расписываются по статьям и включаются в налоговую отчетность.

Таким образом, нам важно знать, что между словами «издержки», «затраты», «расходы» разница существует, но в процессе изучения темы мы будем ее игнорировать и произвольно использовать понятия.

Издержки должны быть как можно ниже?

В бизнесе принято к этому стремиться: при прочих равных условиях нанимать на работу сотрудников с меньшими зарплатными ожиданиями, приобретать более дешевую технику и расходные материалы и т.п. Но это не всегда оправдано: сотрудник, претендующий на более низкую зарплату, может иметь и более низкую производительность, дешевая техника может чаще ломаться, а дешевые расходные материалы могут отрицательно отразиться на качестве продукции.

И что делать?

Прежде всего, разобраться в структуре издержек, чтобы понять, какие можно сокращать, а какие – нет.

Существует два подхода к определению затрат и расходов: бухгалтерский и экономический.

Бухгалтерский подход заключается в подсчете (и документировании) всех расходов, связанных с производством и продажей продукции, но без учета собственных ресурсов компании. Например, индивидуальный предприниматель не включает в расходы потери, связанные с использованием своего труда в качестве наемного работника. Шерлок Холмс вряд ли считал, а сколько он теряет, занимаясь частным сыском вместо того, чтобы пойти на работу в полицию.

Экономический подход заключается в подсчете всех издержек, включая альтернативную стоимость использования собственных ресурсов. При экономическом подходе Шерлок Холмс должен интересоваться зарплатой инспектора Скотланд-Ярда и вычитать этот неполученный доход из прибыли.

Получается, что при разных подходах прибыль получается разная?

Совершенно верно. Существует два различных понятия: бухгалтерская и экономическая прибыль.

Бухгалтерская прибыль – разность между доходами и бухгалтерскими издержками.

Экономическая прибыль – разность между доходами и бухгалтерскими издержками и минус альтернативная стоимость использования собственных ресурсов.

Экономическая прибыль всегда меньше, чем бухгалтерская?

Да, на величину альтернативной стоимости использования собственных ресурсов.

Для обозначения издержек, затрат, расходов используется латинская буква С – первая буква слова COST. В английском языке слово «cost» означает и затраты, и стоимость. «How much does it cost?» - обязательная фраза путешественника.

Для описания структуры затрат будем использовать английские аббревиатуры.

Почему именно английские?

Мы уже использовали ряд понятий, таких как Demand (спрос), Supply (предложение), Price (цена), Quantity (количество) – будем продолжать использовать общепринятые обозначения. Правда, в случае с издержками будут использоваться не обозначения, а аббревиатуры: первые буквы из названий издержек.

По способу расчета издержки делят на общие (Total), средние (Average) и предельные (Marginal).

Общие издержки (TC – total cost) показывают, сколько всего затрачено денег на покупку необходимых ресурсов.

Средние издержки (AC – average cost) показывают, какая доля всех затрат приходится на одну единицу продукции. Это необходимо для расчета покупной цены товара.

Предельные затраты (MC – marginal cost) – показывают, во сколько обойдется производство еще одной, дополнительной единицы продукции. Например, сколько нужно потратить на обслуживание еще одного клиента или пошив еще одного платья.

Слово «предельный» многих вводит в заблуждение: логика восприятия говорит, что речь идет о каких-то максимально допустимых затратах, но это не так. Когда-то давно, когда учебники по экономике переводили с английского языка, возникли сомнения как раз по поводу слова «marginal» (marginal utility, marginal cost). Спросили у математиков. А математики сказали, что раз речь идет о функциях, то слово означает предел, приращение: $\lim_{x \rightarrow x_0} f(x)$. С тех пор так и повелось: математикам понятно, остальные заблуждаются.

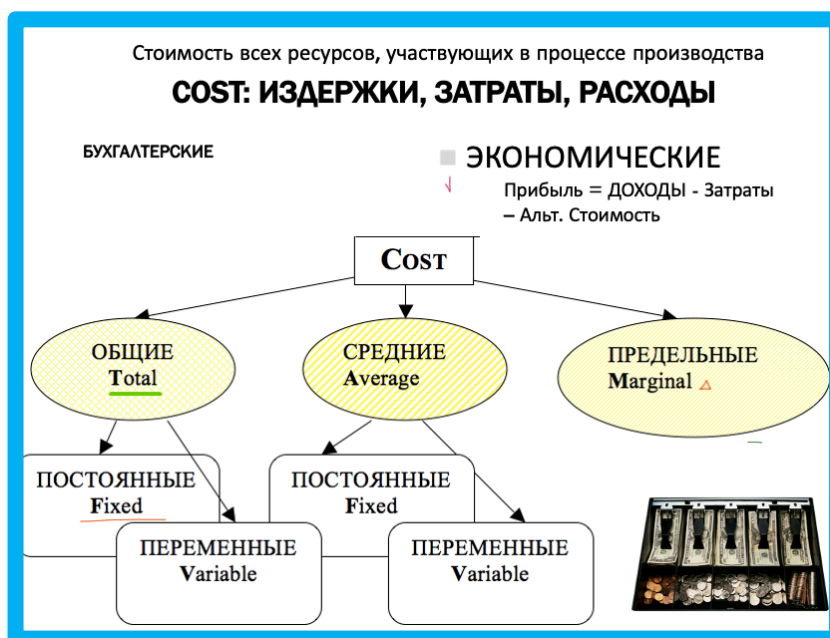


Рис. 71. Структура издержек (схема)

Общие и средние затраты делят на постоянные и переменные.

Постоянные затраты (FC – fixed cost) – не меняются с изменением объема производства. Даже если предприятие ничего не производит и не получает прибыли, эти затраты все равно нужно оплачивать. Охрана, оплата труда административного персонала, коммунальные платежи, процент по кредиту, аренда помещений – деньги уходят и уходят...



Рис. 72. График постоянных издержек

Переменные затраты (VC – variable cost) – растут с увеличением объема производства. К ним относятся сырье и расходные материалы.

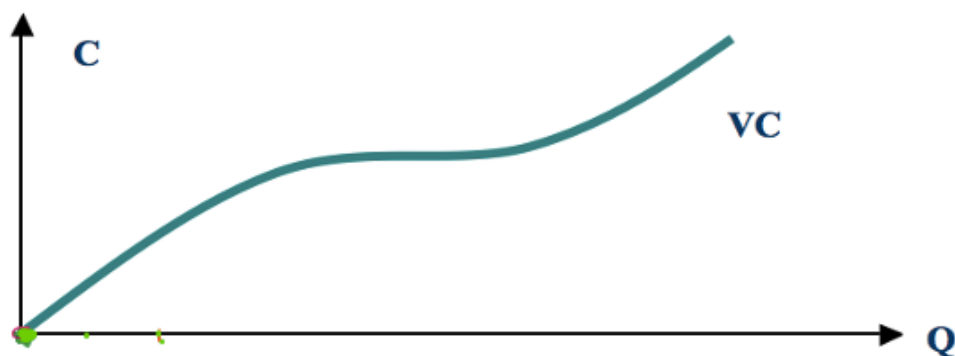


Рис. 73. График переменных издержек

Почему линия изогнута?

Чтобы показать математикам, что функция не вполне линейна. Например, закройщик может сократить расход ткани, определенным образом разложив на ней выкройки.

Общие затраты (TC – total cost) представляют собой сумму постоянных и переменных затрат:

ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ: $TC = FC + VC$

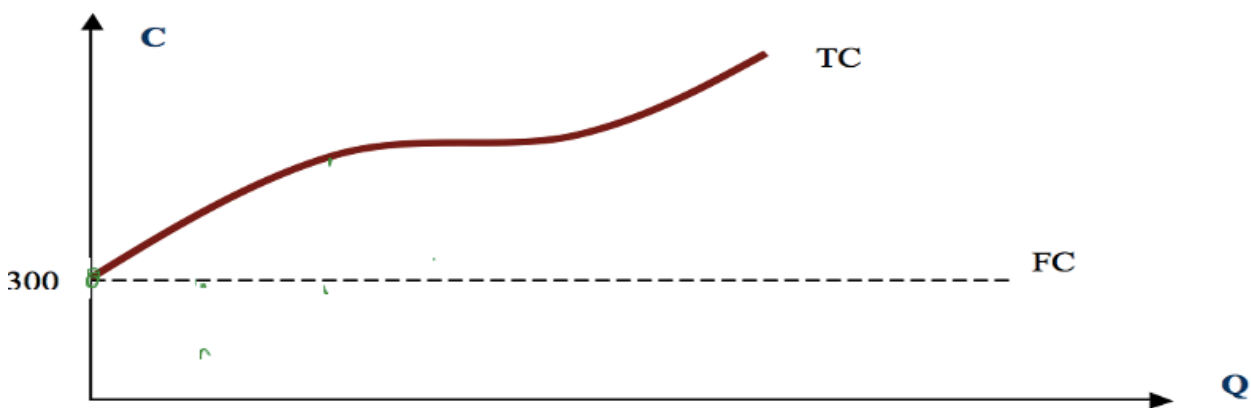


Рис. 74. График общих издержек (Total cost)

График общих затрат (TC) напоминает график переменных затрат (VC), только располагается выше.

Средние (Average) затраты – это затраты на единицу продукции. Они определяются путем деления всех видов общих затрат на количество произведенных товаров.

Средние затраты также подразделяются на средние постоянные (AFC), средние переменные (AVC) и средние общие затраты (AC или ATC).

Средние постоянные затраты уменьшаются, если увеличивается объем производства:

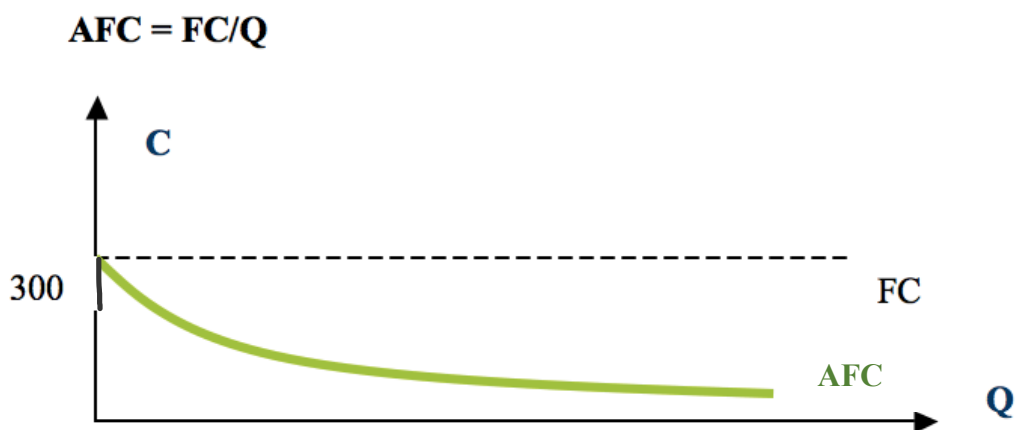


Рис. 75. График средних постоянных издержек (Average fixed cost)

Средние переменные затраты с увеличением объема производства сначала уменьшаются, а потом растут. Например, в ателье, закройщик может сократить расход ткани грамотной раскладкой, но, чтобы сшить еще 20 платьев, нужно нанять еще одного закройщика, двух швей и оборудовать им рабочие места, - в результате затраты на единицу продукции будут расти.

$$AVC = VC/Q$$

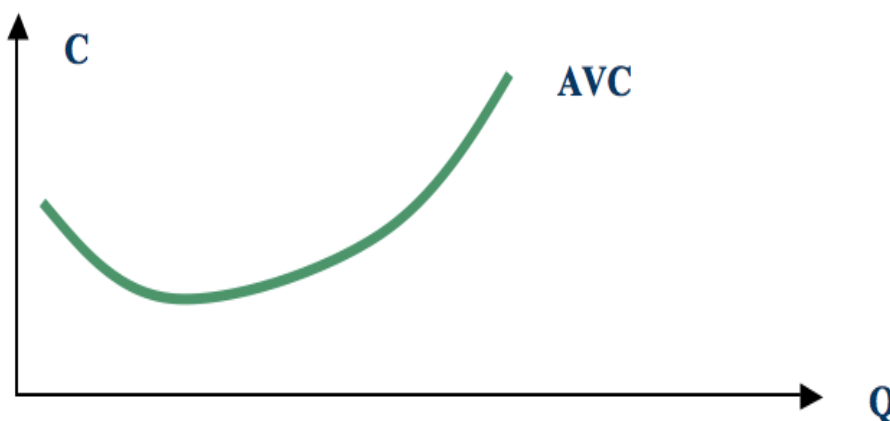


Рис. 76. График средних переменных издержек (Average variable cost)

Средние общие затраты определяются либо делением общих затрат на количество произведенной продукции, либо суммированием средних постоянных и средних переменных затрат.

И, наконец, предельные затраты (Marginal cost) определяются как приращение либо общих, либо переменных затрат:

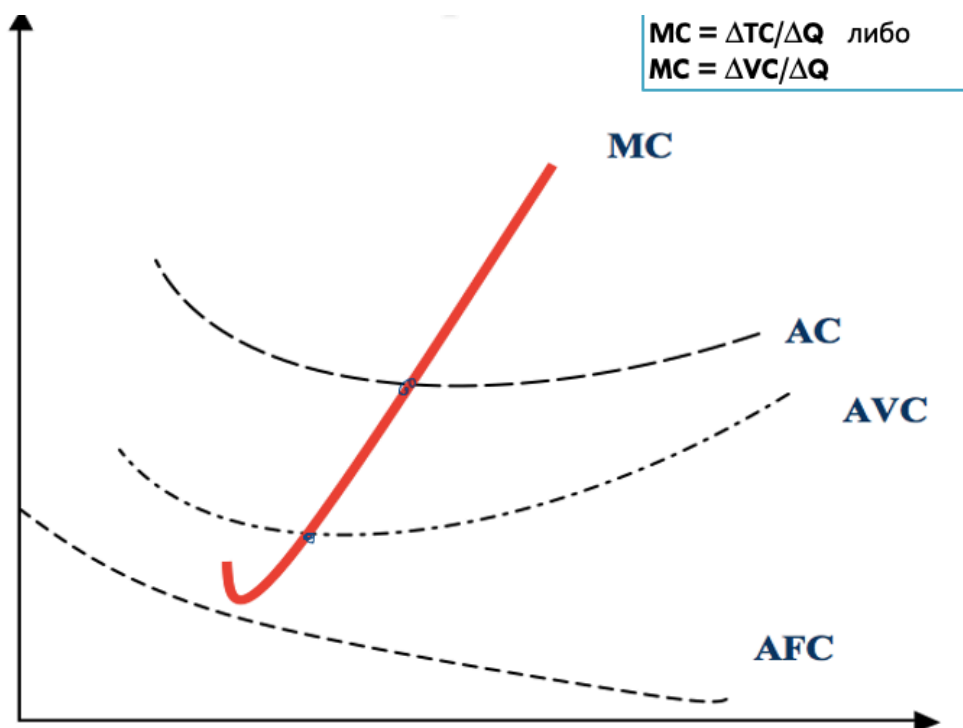


Рис. 77. График предельных издержек (Marginal cost)

Знак Δ «дельта» указывает на разность следующего и предыдущего значений затрат:

$$\Delta TC = TC_2 - TC_1;$$

$$\Delta VC = VC_2 - VC_1;$$

$$\Delta Q = Q_2 - Q_1$$

Рассчитаем для примера таблицу издержек:

Q	FC	VC	TC	AC	AVC	AFC	MC
0	30 000	0					
1 000		45 000					
2 000		56 000					
3 000		78 000					
4 000		120 000					
5 000		200 000					

1. Так как постоянные расходы (FC) не меняются, то 30 000 будет при любом объеме производства.
2. $TC = FC + VC$ – следовательно, складываем построчно столбики FC и VC.
3. AC считаем позже, после расчета AVC и AFC.
4. $AVC = VC / Q$. В первой строчке значения не будет, так как требуется значение VC разделить на ноль.

5. $AFC = FC/Q$. Первая строчка – деление на ноль.
6. AC можем посчитать путем сложения AVC и AFC.
7. Для расчета MC требуется выбрать либо колонку TC, либо колонку VC (они отличаются на постоянную величину), от следующего значения отнимать предыдущее и делить на ΔQ .

В первой строчке значения не будет, так как отсутствует предыдущее.

$\Delta Q = Q_2 - Q_1$ в данном примере во всех случаях будет равно 1000 (2000 – 1000, 3000 – 2000 и т.д.)

$$(45000 - 0)/1000 = 45$$

$$(56000 - 45000)/1000 = 11$$

$$(78000 - 56000)/1000 = 22$$

$$(120000 - 78000)/1000 = 42$$

$$(200000 - 120000)/1000 = 80$$

В окончательном виде таблица выглядит следующим образом:

Q	FC	VC	TC	AC	AVC	AFC	MC
0	30000	0	30000	-	-	-	-
1000	30000	45000	75000	75	45	30	45
2000	30000	56000	86000	43	28	15	11
3000	30000	78000	108000	36	26	10	22
4000	30000	120000	150000	37,5	30	7,5	42
5000	30000	200000	230000	46	40	6	80

Удобнее такие расчеты производить, используя какой-либо табличный редактор.

А доходы как считаются?

Доходы (Revenue) также делятся на общие (TR - Total Revenue), средние (AR – Average Revenue) и предельные (Marginal Revenue).

Общие доходы (TR) рассчитываются как произведение цены на количество проданного товара: $TR = P * Q$

Средние доходы (AR) рассчитываются как частное от деления общих доходов на количество товара: $AR = TR/Q$

Предельный доход (MR) считается как частное от деления изменения общих затрат ($TR_2 - TR_1$) на изменение количества ($Q_2 - Q_1$):

$$MR = \Delta TR / \Delta Q \text{ или } MR = (TR_2 - TR_1) / (Q_2 - Q_1)$$

Ниже предложена специальная таблица для систематизации информации об издержках и доходах.

ДОХОДЫ (Revenue)	РАСХОДЫ (Cost) (затраты, издержки)
<p>1. Общие доходы (сколько всего): TR (total revenue) = $P \cdot Q$ (цену умножаем на количество проданных товаров) $TR = P \cdot Q$</p> <p>2. Средние доходы (сколько получили от продажи ОДНОЙ штуки чего-нибудь): AR (average revenue) = TR/Q (общие доходы делим на количество произведенных товаров) $AR = TR/Q$</p> <p>3. Предельные (marginal) доходы (на сколько больше денег получим, если продадим еще один веник (или все равно что): MR (marginal revenue) = $(TR_2 - TR_1)/(Q_2 - Q_1)$. Чтобы их посчитать, нужно от следующих доходов (цифры в ячейке таблицы, расположенной ниже) отнять предыдущие доходы (цифры в ячейке таблицы, расположенной выше) и разделить все это на разницу между следующим и предыдущим количеством товаров.</p> $MR = (TR_2 - TR_1)/(Q_2 - Q_1)$ <p>Разность $TR_2 - TR_1$ принято обозначать ΔTR, а $Q_2 - Q_1$ обозначают ΔQ. Следовательно, предыдущую формулу можно записать короче:</p> $MR = \Delta TR / \Delta Q$ <p>Главное - понимать, что скрывается за значком Δ (разность, маржа).</p>	<p>1. Общие расходы (сколько всего потрачено на производство всех товаров): TC (total cost). Рассчитывается как сумма постоянных и переменных расходов или как произведение (*) расходов на одну штуку на количество этих штук.</p> $TC = AC \cdot Q$ $TC = FC + VC$ <p>2. Общие постоянные расходы FC (fixed cost) - аренда, охрана, коммуналка...) <u>никак не рассчитываются</u>. Про них нужно знать, что они НЕ МЕНЯЮТСЯ (во всех ячейках таблицы)</p> <p>3. Общие переменные расходы VC (variable cost) – это расходники (ткань на платье, железо на снаряды, ...). Они тоже <u>никак не рассчитываются</u>, но нужно помнить, что если мы ничего не делаем, то не тратим и расходных материалов: если $Q=0$, то $VC=0$</p> <p>4. СРЕДНИЕ (Average) затраты – это затраты НА ОДНУ ШТУКУ (единицу продукции). Они ВСЕГДА рассчитываются делением на количество (Q) любых общих затрат:</p> $AC = TC/Q$ $AFC = FC/Q$ $AVC = VC/Q$ <p>Средние общие затраты (AC) можно также рассчитать, как сумму средних постоянных и средних переменных затрат: $AC = AFC + AVC$</p> <p>4. Предельные (marginal) затраты (на сколько больше денег потратим, если произведем еще одну единицу продукции): MC (marginal cost) = $(TC_2 - TC_1)/(Q_2 - Q_1)$. Чтобы их посчитать, нужно от следующих затрат (цифры в ячейке таблицы, расположенной ниже) отнять предыдущие затраты (цифры в ячейке таблицы, расположенной выше) и разделить все это на разницу между следующим и предыдущим количеством товаров.</p> $MC = (TC_2 - TC_1)/(Q_2 - Q_1)$ <p>Или: $MC = \Delta TC / \Delta Q$ Или: $MC = \Delta VC / \Delta Q$</p>

Глава 2. Знакомство с макроэкономикой

Макроэкономика представляет собой часть экономической теории, в которой рассматривается поведение двух действующих лиц – государства и центрального банка в трех сферах деятельности.

Государство занимается управлением налогами и государственными расходами. Эта деятельность называется **фискальной (бюджетной) политикой**.

Центральный банк занимается управлением денежной массой, используя различные инструменты. Эта деятельность называется **монетарной (кредитно-денежной) политикой**.

Наконец, в сфере **международной торговли** государство регулирует экспорт и импорт, а центральный банк осуществляет валютную политику.



Рис. 1. Сферы макроэкономического регулирования (схема)

Разберем последовательно сферы макроэкономического регулирования.

2.1. Роль государства в рыночной экономике

2.1.1 Экономические задачи государства

Почему о роли государства так много пишут и говорят?

Чем сложнее условия, в которой работает экономический механизм, тем чаще приходится прибегать к «услугам» государства по его поддержке и регулированию. Велосипед ломается реже, чем автомобиль, именно потому, что он проще устроен. Отдельное предприятие – это велосипед, а предприятия всей страны и взаимоотношения между ними – более сложная система. Ее нужно отлаживать, контролировать, «заправлять», регулировать.

Последствия от поломки велосипеда для его владельца менее болезненны, чем последствия аварии - для владельца автомобиля. Последствия «поломок» в экономической системе болезненны для всех людей сразу. Национальной трагедией стал голод в России 1918 года, а для жителей США – Великая американская депрессия 1929-1933 годов.

Чтобы избежать «поломок» и «аварий» в действии экономического механизма, государство обязано выполнять определенную работу и решать экономические задачи:

1. Защищать частную собственность, свободу ценообразования и конкуренцию - основы рыночной системы.
2. Обеспечивать производство общественных товаров и услуг.
3. Регулировать экстерналии (*внешние эффекты*), связанные с производством и потреблением частных благ.
4. Помогать людям, которые сами не могут себя содержать (дети, пенсионеры, инвалиды).
5. Уменьшать неравенство в распределении доходов.
6. Создавать условия для стабильного развития экономики страны.
7. Представлять экономические интересы страны за рубежом.

И как же государство справляется со всеми этими задачами?

С попеременным успехом. Задач много, они сложные, поэтому очень трудно найти профессионалов для управления государством. Даже труднее, чем найти хорошего автослесаря, чтобы отремонтировать автомобиль. Существующий механизм выборов позволяет сместить плохих управляющих, но не гарантирует, что следующие будут работать лучше.

И что делать?

Для начала – не лениться учиться, чтобы разобраться с тем кругом вопросов, которыми занимается государство в экономике. Через десяток лет кому-нибудь из вас обязательно придется выполнять эту работу. Государственное управление – это не где-то там, это здесь. И работа эта не лучше и не хуже остальных.

Государство законодательно устанавливает рамки регулирования безопасности рабочих, загрязнения окружающей среды, стандарты безопасности для автомобилей и потребительских товаров, контроля за открытой добычей полезных ископаемых, атомной энергетикой и токсичными отходами. В одних странах сфера государственного регулирования расширена, в других - ограничена. Примерами такого разного подхода служат Южная Корея и страны Скандинавии. В Южной Корее «невидимой руке» рынка предоставлена значительная свобода действий, и государство решает не более 12% экономических вопросов, а в Швеции сфера государственного регулирования занимает около 60%.

В Южной Корее много дешевых товаров, а в Швеции все очень дорого. Зачем тогда ограничивать «невидимую руку»?

Действительно, рынок обеспечивал бы эффективное использование ресурсов, если бы конкуренция была совершенной, не существовало никаких внешних эффектов (например, загрязнения воздуха), а все потребители и фирмы обладали бы полной информацией о ценах и качестве товаров, которые они покупают и продают. Но даже в

таких идеальных условиях государство должно контролировать выполнение договоров двумя сторонами, обеспечивать законные права собственности, бороться с мошенничеством и воровством.

Следовательно, для защиты рыночной системы государство должно:

А) устанавливать и контролировать «правила игры» на рынке для всех его участников;

Б) улаживать конфликты, защищать более «слабую» сторону;

В) предоставлять полную информацию об условиях рынка и состоянии экономики;

Г) осуществлять антимонопольное регулирование.

Производство общественных благ (светофоров, мачт уличного освещения, уборки улиц и скверов) – сложная государственная задача. Нужно решить, сколько и каких товаров и услуг должны быть произведены, построить государственные предприятия для их производства, создать механизм распределения общественных благ, определить сумму налогов, которые необходимы для решения этой задачи. Производство общественных товаров и услуг трудно сделать эффективным, - рыночные силы «отключены» и рыночные цены отсутствуют.

При производстве и потреблении частных благ возникают **экстерналии (внешние эффекты)** – явления нерыночного порядка, регулировать которые приходится государству. Это и дым из заводских труб, и выхлопные газы, и упаковка из-под продуктов, которая валяется на дороге, и шум от самолетов, пролетающих над жилыми домами. В связи с этим государство должно ограничить воздействие этих явлений.



Экстерналии (внешние эффекты) – это последствия от сделки для тех, кто в ней не участвует (сторонних людей, третьих лиц)

Рис. 2. Иллюстрация к теме «Экстерналии»: самолеты летают над жилыми домами, создают «шумовое загрязнение»

А как это сделать?

Для регулирования экстерналий государство использует 4 инструмента: *налоги и штрафы, субсидии, прямое регулирование и убеждение.*

Налоги и штрафы – один из самых действенных способов регулирования деятельности предприятий. Фирмы, которые спускают производственные отходы в реки или загрязняют воздух, вынуждены платить большие штрафы и дополнительные налоги. Это заставляет их тратить деньги на установку очистных сооружений или менять технологию производства.

Субсидии применяются для поощрения таких видов деятельности, которые вызывают положительные экстерналии. Например, государство платит субсидии производителям лекарств и фермерам.

Прямое регулирование – это запреты определенных видов деятельности или установление стандартов безопасности. Например, в городах запрещено сжигание мусора, установлены правила и нормы, регулирующие технологию производства отдельных товаров или обслуживание потребителей.

Убеждение используется для того, чтобы предотвратить такое поведение людей, которое может принести вред другим членам общества. Социальная реклама призывает людей не мусорить, беречь лес от огня и не садиться пьяным за руль.

В обязанности государства входит также **помощь нуждающимся** или отдельным группам населения. Эта помощь заключается в предоставлении пенсий и пособий, бесплатного питания, медицинской помощи, обеспечении условий жизни тем, кто не может сам себя обеспечить. Но не только люди с низкими доходами могут рассчитывать на государственную помощь: например, существуют государственные гранты, поддерживающие талантливую молодежь, учителей, научные исследования.

Неравенство в распределении доходов – следствие конкуренции и роста экономики. Одни люди богатеют, другие – разоряются и теряют доходы. Развитые государства, например, страны Скандинавии, тратят много средств налогоплательщиков на то, чтобы поддерживать минимальные стандарты здоровья, доходов, питания всех членов общества. Там нет голодных и бездомных, потеря работы не означает потерю жилья и имущества, а отсутствие денег – невозможность лечения. Такие государства, как правило, устанавливают высокие налоги на высокие доходы и пенсии, соизмеримые с заработными платами квалифицированных работников.

Зачем они это делают?

Они хотят обеспечить стабильность общества, избежать социальных катаклизмов. Любое неравенство, особенно неравенство доходов, приводит к конфликтам интересов, которые не всегда решаются мирно. «Бедные» начинают «воевать» с «богатыми» всеми доступными им способами: поджигают дома и автомобили, обижают детей, воруют товары из магазинов – фантазия людей, направленная не на производственную деятельность, неистощима. Иногда это приводит и к социальным революциям.

Во многих странах богатые люди согласны платить высокие налоги, чтобы спокойно жить и не бояться выйти на улицу.

Государство выступает в роли Робин Гуда?

Только богатые сами несут «разбойнику» часть своих доходов для раздачи их бедным.

Задача государства по уменьшению неравенства доходов своих граждан тесно связана с еще одной важной задачей - **создавать условия для стабильного развития экономики страны.**

Решая эту задачу, государство поддерживает малый бизнес, ограничивает большой, борется с безработицей, стимулирует науку и образование, развивает инфраструктуру (строит дороги, школы и больницы), совершенствует законодательство, ликвидирует последствия природных катаклизмов.

Помимо перечисленного, государство **представляет интересы своей страны в международной торговле и мировой политике.**

Это значит, что в одних случаях государство устанавливает таможенные барьеры, ограничивающие возможности иностранных фирм в торговле на своей территории, а в других – снимает их. Введение защитных барьеров нужно для того, чтобы ограничить конкуренцию внутри страны и помочь таким образом «встать на ноги» отечественному бизнесу. А снимаются эти барьеры потому, что свободная торговля иностранными

товарами обеспечивает потребителю большой выбор и заставляет отечественного производителя лучше работать, чтобы конкурировать с иностранцами.

Помимо этого, богатые страны создают специальные программы помощи бедным странам. Их логика такая же, как и в случае с богатыми и бедными гражданами в своей стране: чем меньше неравенство, тем меньше угроз для собственного благополучия.

В последнее время возникло еще одно важное направление международного сотрудничества стран - *решение проблем в области окружающей среды*. Невозможно установить барьеры для проникновения в отдельную страну дыма или радиации. С возрастанием тревоги по поводу истощения озонового слоя планеты, сокращением количества питьевой воды и лесов, исчезновением некоторых видов флоры и фауны, страны стараются сообща найти способы соединить свои усилия для решения этих вопросов.

Значит, без государства в экономике не обойтись?

Похоже, это так. История неумолима и необратима: частная собственность становится все менее частной, свободное предпринимательство – все менее и менее свободным.

2.1.2. Теория общественного выбора

Государство как общественный институт является своеобразным *инструментом* для решения экономических, социальных и политических задач. Любым инструментом нужно уметь пользоваться: стамеской, дрелью, швейной машинкой, - при неумелом использовании ими можно пораниться. Государство – сложный инструмент, поэтому «пораниться» им очень легко.

Провалом государства является любая ситуация, когда его вмешательство приводит к убыткам или несправедливому распределению доходов. Провалы государства и другие ситуации, связанные с принятием государственных решений, изучает **теория общественного выбора**. Эта теория рассматривает, как *политики, избиратели и заинтересованные группы* принимают решения, касающиеся всего общества.

Избиратели – это люди, потребители, чьи желания (в теории общественного выбора принято использовать слово *предпочтения* – от слова «предпочитать») должны удовлетворять политики. Если политики не работают для удовлетворения предпочтений избирателей – их не переизбирают.

Политики – это люди, которых выбрали для принятия решений, отражающих предпочтения избирателей по разным вопросам.

Заинтересованные группы - это люди и организации, объединенные общими интересами. Например, профсоюзы, церковь или политические партии. Эти группы пытаются влиять на политиков с тем, чтобы они принимали решения в их пользу.

Задача общественного выбора – сложить мнения и предпочтения всех избирателей, касающиеся одного вопроса, – и получить **одно** решение.

Но это же невозможно! Сколько людей – столько и мнений!

Но каждый из политиков был избран большим количеством голосов избирателей, поэтому считается, что все политики представляют мнение народа. Достаточно организовать обсуждение вариантов решения среди политиков – и одно из них будет принято.

А если я не согласен?

Тогда в другой раз придется голосовать за другого политика, который будет думать и принимать решения так же, как и его избиратели.

Решения, принятые политиками, не всегда положительно влияют на экономику и благосостояние всех членов общества. Все политические решения теория общественного выбора делит на 3 группы: вредные, перераспределяющие и эффективные.

Вредные – это такие решения правительства, которые могут нанести вред всем членам общества. Например, решение о развязывании ядерной войны.

Перераспределяющие – это решения, улучшающие положение одной группы людей за счет ухудшения положения другой (например, повышение налогов для богатых людей для улучшения жизни бедных).

Эффективные – это решения правительства, удовлетворяющие всех членов общества. К примеру, это могут быть решения об улучшении доступа населения к образованию, здравоохранению или поддержке науки.

Как эти решения принимаются?

Существует только один механизм принятия коллективных решений – это механизм **голосования**. Голосование может быть *прямым* (голосует каждый человек по каждому вопросу – примерами являются Новгородское вече или референдум) или *опосредованным*, т.е. через представителей голосующих (депутатов).

Голосование может осуществляться по правилу единодушия, простого или квалифицированного большинства.

Единодушие – это способ принятия решений, при котором требуется, чтобы все голосующие были согласны с каким-либо одним решением. Если хотя бы один голосующий против – решение не принимается. По правилу единодушия принимаются решения в некоторых международных организациях.

Простое большинство – это правило, когда решение принимается даже тогда, когда существует перевес хотя бы в один голос. Решение не может быть принято, если голоса поделены поровну.

Квалифицированное большинство (другое название – *сверхбольшинство*) имеет место, когда решения принимаются не менее, чем двумя третями голосов.

Мы постоянно слышим выражения «воля народа» и «воля большинства». Анализируя правила большинства, лауреат Нобелевской премии Кеннет Эрроу показал, что все они имеют непреодолимые недостатки.

Рассмотрим эти недостатки на простом примере. Предположим, что нужно разделить пирог, порезанный на 8 частей, на трех человек, используя голосование по правилу большинства. Маша и Даша, объединившись, голосуют за то, чтобы взять себе по 3 кусочка, оставив Паше 2. Тогда Паша обращается к Маше и убеждает ее изменить свое мнение: «Давай возьмем себе по 4 кусочка, а Даша и так толстая!».

То, что мы увидели на примере деления пирога, называется *нестабильностью коалиций*. Коалиция – это объединение людей для решения какого-то вопроса, например, чтобы поделить пирог. *Нестабильность коалиций* означает, что разные группы людей могут временно объединяться с другими группами, переходя от одной группы к другой в зависимости от ситуации. Нестабильность коалиций приводит к парадоксу голосования.

Парадокс голосования заключается в том, что решение, принятое большинством, может не соответствовать желаниям этого большинства. В случае с пирогом голосование не дает возможности принять решение, устраивающее все заинтересованные стороны.

Нестабильность – свойство любых решений государственной политики, перераспределяющих выгоду.

История показывает нам примеры того, как политические лидеры принимали мудрые и дальновидные, хотя и непопулярные в народе решения. Теория общественного

выбора напоминает нам о том, что коллективный выбор в демократическом обществе может привести и к хорошему результату, и к плохому. Черчилль, Линкольн, Гитлер и Муссолини пришли к власти в результате демократических свободных выборов.

Все государственные вопросы решаются путем голосования?

Путем голосования решаются не все, но самые важные государственные решения, которые оформляются в **законах**. Например, с помощью законов о налогах и государственных расходах государство регулирует экономику страны. Об этом – следующая глава.

Дополнительное чтение

ГРАБЛИ МАРКИЗА де КОНДОРСЕ

МНЕНИЕ БОЛЬШИНСТВА? *(по мотивам статьи Владимира Баранова).*

Французский математик, философ-просветитель и политический деятель Мари Жан Антуан Никола Карита маркиз де Кондорсе (1743-1794) сформулировал широко известный парадокс, ныне носящий его имя. Проясним сущность этого парадокса на примере условной ситуации, которая вполне могла бы сложиться и в нашей стране.

Предположим, в Государственной думе после выборов сформировались три равномоощных центра силы: «правые», «левые» и «деклассированные».

И вот собираются депутаты на свое первое специальное закрытое заседание по достижению примирения и согласия. Поскольку вопрос архиважный, голосование по нему надо провести квалифицированным большинством (2/3 голосов), а поскольку вопрос к тому же еще и архисрочный, то все решения по нему надо принять в течение заседания. В этих-то условиях и оказывается возможной ситуация, описанная просвещенным маркизом еще в 1785 году.¹

Вначале депутаты дружно голосуют за обязательное исполнение всех своих решений. Далее переходят к делению постов - и страсти накаляются. Выступает, предположим, депутат Л. и вносит такое предложение: за многочисленные злодеяния посадить в тюрьму всех представителей коммунистов в Думе, а «золото партии» и все прочее у них отнять и поделить в интересах народа, начав с улучшения материального положения народных избранников. Предложение, естественно, проходит двумя третями голосов, составляемыми правыми и деклассированными.

В ответном выступлении вождь коммунистов предлагает посадить, наконец, в тюрьму за хулиганские выходы г-на Л., а заодно и всех прочих деклассированных – в силу очевидной исторической бесперспективности их движения. Нажитые указанными господами в результате политических махинаций богатства экспроприировать в интересах народа и его избранников (опять отнять и поделить). Понятно, что и это предложение проходит под бурные, продолжительные аплодисменты 2/3 депутатского корпуса, составляемых на этот раз временным тактическим союзом правых и левых.

Далее снова голосование по той же самой схеме: посадить, отнять и поделить, но уже по отношению к представителям капитала голосами левых и деклассированных. К обеденному перерыву новая Государственная дума уже может быть в полном составе приговорена к длительным срокам тюремного заключения и готова к отбытию к местам исполнения наказаний.

Такая гипотетическая ситуация называется циклом Кондорсе (Condorse cycling) и не зависит от степени совершенства технических процедур.

Но, может быть, столь печально дело демократии выглядит только при вынесении решений квалифицированным большинством? Нет. Современник маркиза Кондорсе шевалье Жан Шарль Борда (1773-1799) еще во времена Великой французской революции выяснил, что никакого универсального способа выявления коллективных предпочтений нет и не может быть в принципе. Можно привести множество разумных правил голосования (правила абсолютного и относительного большинства, правило отсеивания наихудших и т.д.), но их результаты могут быть прямо противоположными: победитель по одному из правил может оказаться худшим по другому. Вероятно, именно в этом кроется одна из причин всегдашнего недовольства избирателей результатами любых голосований: дело в том, что проголосовав по одной системе, люди зачастую оценивают результат, исходя из других, более годных для них принципов.

Иными словами, не следует переоценивать мнение большинства, так как в зависимости от способа выражения оно может приводить к противоположным результатам и, кроме того, любые правила позволяют зачастую за счет вполне законных манипуляций, связанных с точным расчетом так называемых профилей голосования, дать необходимый результат.

Технологии? Они совершенно ни при чем. Даже если каждому депутату живить в мозг электрод для считывания информации о свободном волеизъявлении избранника прямо в компьютер, а эту самую информацию защитить как от случайных, так и от преднамеренных искажений по высшему классу безопасности, то и это не устранил помех отправлению демократии, обнаруженных еще в XVIII веке.

¹ Esquisse d'un tableau historique des progress de l'esprit human. Ed.O.H. Orior. – Paris, 1933

НЕЗАВИСИМЫЙ ВЫБОР?

Американский математик Кеннет Джордж Эрроу (род.1921), профессор Стенфордского, Гарвардского и ряда других университетов, удостоенный Нобелевской премии по экономике (1972) за пионерские работы в области теории общего экономического равновесия, заложил основы современной теории выбора, а его работа по этому вопросу до сих пор определяет развитие этой теории.²

Эрроу предложил изящную формулировку проблемы согласования интересов. Суть её такова.

Одна голова – хорошо, а две – лучше. Не так ли? Не так. Инстинктивно полагаясь на демократию как на инструмент согласования расхождений, люди думают, что правильно организованное обсуждение автоматически превращает окончательное решение в оптимальный вариант решения. Вопрос заключается лишь в выборе процедуры голосования, максимально соответствующей принципам демократии.

Однако из истории демократии хорошо известно, что их решения не обязательно всегда лучшие. Так, афиняне, руководствуясь решением своего ареопага, осудили на смерть Сократа и едва не казнили Аристотеля.

Так как же на самом деле устроено правило эффективного общественного выбора? Чтобы ответить на него, Эрроу ввел совершенно очевидные требования, которым должно бы удовлетворять это правило.

Во-первых, такое правило должно рассматривать предпочтения на одном и том же множестве обсуждаемых вариантов.

Во-вторых, это правило должно зависеть только от индивидуальных предпочтений и давать ответ при любых предпочтениях всех голосующих. Если все участники обсуждения предпочитают одну и ту же альтернативу, то на ту же альтернативу должен указывать и общественный выбор (аксиома единогласия).

И наконец, в-третьих, Эрроу ввел аксиому независимости от посторонних альтернатив: предпочтет ли общество альтернативу А альтернативе В, должно зависеть только от мнения его членов относительно этой же пары (А и В) альтернатив, но не от точек зрения избирателей по другим, не относящимся к делу вопросам.

Результат этих допущений оказался просто поразительным: всем перечисленным требованиям удовлетворяют только диктаторские правила. Иными словами, нужно выбрать какого-нибудь произвольного члена общества и осуществить общественный выбор в соответствии с его предпочтениями. Других рациональных правил не существует. Этот результат Эрроу получил название «теорема о невозможности» (impossibility theorem). Несуществование рационального правила общественного выбора, утверждаемое этой теоремой, означает, что рациональный общественный выбор не может быть достигнут в результате компромисса (так можно интерпретировать результат Эрроу).

Компетентность экспертов никак не гарантирует их независимости. Так, Прусская академия наук, в рядах которой до войны был сосредоточен цвет мировой науки, в 1933 году исключила из своих рядов А. Эйнштейна по политическим мотивам, т.е. под давлением извне. В то же время аналогичная по замыслу затея с исключением А.Д. Сахарова из членов АН СССР не прошла. И дело не в том, что АН оказалась более «разумным» органом принятия коллективных решений. Навязываемое академиком политическое решение, как известно, «провалил» академик П.Л. Капица – великий ученый и сильная личность. В ситуации выбора Петр Леонидович оказался для своих коллег «супердоминатором», и комитет экспертов примкнул к его мнению, как к наиболее сильному. В случае с беднягой Альбертом среди высокоученых, но дисциплинированных немецких мыслителей не нашлось столь достойного авторитета. «Настоящих буйных мало», - так поэт объяснил неспособность большинства коллектива противостоять навязываемому выбору.

Короче, демократия является в практическом смысле таким же мифом, как и другая абстракция – коммунизм. Другое дело, что человечество в своей социальной практике пользуется не только и не столько голосованием, но также множеством других стандартных процедур. Среди них партнерство (в том числе и семья), в котором принципиально важен добровольный отказ от безусловного доминирования, а также рынок, турнир, очередь, жребий и прочие социальные опции, в которых условия диктатуры либо подавляются, либо ставятся в зависимость от фактора времени.

Но с граблями-то – надо бы поосторожнее...

Вопросы для закрепления знаний:

8. Какие задачи решает государство в рыночной экономике?
9. Какие меры принимает государство для защиты рыночной системы?
10. Какие решения принимает государство в области производства общественных благ?
11. Какими инструментами пользуется государство при регулировании экстерналий?
12. Что такое прямое регулирование?

² Arrow, K.J. (1951). Social Choice and Individual Values. – NY: Wiley.

13. Что делает государство для помощи нуждающимся и отдельным группам населения?
14. Как и зачем государство борется с неравенством в распределении доходов?
15. Какие условия нужны для стабильного экономического развития страны?
16. Как государство представляет интересы своей страны в отношении с другими странами?
17. В решении каких вопросов необходимо международное сотрудничество стран? Почему?
18. Что такое «провал государства»?
19. Что такое теория общественного выбора? Чье поведения она изучает?
20. Как принимаются коллективные решения?
21. Какие правила голосования применяются при принятии коллективных решений?
22. Что такое коалиция? В чем заключается нестабильность коалиций?
23. Как возникает парадокс голосования?
24. Прочитайте текст в разделе «Дополнительное чтение». Почему статья называется «Грабли маркиза де Кондорсе»? О каких граблях идет речь?
25. Что вам больше по душе: политика невмешательства государства или правительственное регулирование? Аргументируйте свой ответ.
26. Следует ли правительству помогать крупным компаниям, если они находятся на грани банкротства?
27. Нужно ли богатым странам оказывать помощь бедным странам? Объясните свой ответ.
28. Правительство сокращает военные расходы. Несет ли оно ответственность перед военнослужащими? В чем эта ответственность заключается?
29. Проанализируйте ситуацию. Городские власти выделяют средства на освоение пустыря, примыкающего к городу, и использующегося как собачья площадка. Местная строительная компания предложила построить на этом пустыре 4 жилых дома и торговый центр, спортивное общество – велотрек, один предприниматель – завод по сборке компьютеров, другой – многоуровневую парковку для автомобилей. Распределите роли, подготовьте сообщения от имени: 1) мэра города; 2) президента банка; 3) президента строительной компании; 4) председателя спортивного общества; 5) президента компьютерной компании; 6) бизнесмена, готового вложить средства в строительство парковки; 7) местных жителей, живущих рядом с пустырем; 8) представителя клуба владельцев собак; 9) главного эколога города. Проведите обсуждение и выработайте коллективное решение по использованию пустыря.

2.2. Государственный бюджет: налоги и государственные расходы

2.2.1. Структура государственного бюджета. Понятие бюджетной системы

Бюджет – это перечень планируемых доходов и расходов. Бюджеты составляют люди, предприятия и государство на различный период времени. Чтобы организовать

вечеринку, друзья составляют список *расходов*, требуемую сумму делят на всех участников и собирают деньги, т.е. формируют *доходную часть* бюджета.

Условно бюджет можно представить в форме буквы Т:

ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
--------	---------

Люди и предприятия могут составлять бюджет на любой промежуток времени, а государство – только на один год. Государственный бюджет принимается законом. Это значит, что все намеченные расходы (траты) государства по различным направлениям должны быть выполнены обязательно.

А доходы?

А доходы – как получится. Если собранных доходов хватает на то, чтобы обеспечить все государственные траты – бюджет считается *сбалансированным* (от французского *balance – весы*), если доходов собрано больше, чем нужно для покрытия всех расходов, – *профицитным*, а если меньше – *дефицитным*.

Так как сумма намеченных расходов государства должна быть потрачена обязательно, а сколько будет доходов в текущем году – неизвестно, то иногда государству приходится брать деньги в долг, чтобы оплатить все расходы, создавая при этом дефицит бюджета.

Такая ситуация называется *финансированием расходов за счет дефицита бюджета*.

Все вопросы, связанные с государственными расходами и доходами России, регулирует Бюджетный кодекс РФ.

Конкретный источник дохода или направление расходов называется *статьей бюджета*. Например, статьями доходов семейного бюджета являются заработная плата родителей, пенсия бабушки, стипендия внука. К статьям расходов относят коммунальные платежи, затраты на покупку еды, одежды и др.

Основными статьями *доходов государства* являются **налоги**, а статей расходов у государства – много, потому что каждая задача, которую решает государство, требует затрат.

ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
<p>1. Налоговые доходы:</p> <ul style="list-style-type: none">• Налоги на прибыль предприятий;• Акцизы;• Налоги на добавленную стоимость;• Налог на добычу полезных ископаемых;• другие. <p>2. Неналоговые доходы:</p> <ul style="list-style-type: none">• Доходы от использования государственного имущества;• Доходы от продажи государственной собственности;	<p>1. Общегосударственные расходы: функционирование президента и правительства РФ, органов государственной власти и управления, судебной системы, налоговых, финансовых, таможенных служб; обеспечение проведения выборов и референдумов; международные отношения; фундаментальные и прикладные научные исследования и др.</p> <p>2. Национальная оборона</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Доходы от внешнеэкономической деятельности; • Прибыль (часть прибыли) государственных предприятий; • Таможенные сборы и пошлины; • Консульские сборы; • Государственные пошлины и сборы (за выдачу лицензий, патентов, оформление документов и т.д.); • Административные штрафы; • Другие. 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Национальная безопасность и правоохранительная деятельность 4. Общеэкономические вопросы: строительство дорог, содержание транспорта, исследование и использование космоса, топливно-энергетический комплекс; сельское хозяйство, лесное хозяйство и др. 5. Жилищно-коммунальное хозяйство 6. Образование 7. Культура, кинематография 8. Здравоохранение 9. Социальная политика: пенсионное обеспечение, социальное обслуживание населения и т.п. 10. Физическая культура и спорт 11. Средства массовой информации 12. Проценты по государственному долгу ...
--	--

Если государство полностью покрывает расходы на какую-либо деятельность – это называется **субвенцией**, а если частично – **субсидией**. Например, работа судов или исследования космоса финансируются при помощи *субвенций*, а учебные заведения получают от государства *субсидии*.

Все уровни государственного управления России (федеральный, региональный, местный) имеют собственные бюджеты.

Федеральный бюджет – это бюджет страны в целом, региональный бюджет – это бюджет какого-либо региона (например, города Москвы или Пермского края), а местный бюджет – это бюджет отдельного города или даже района в городе (например, бюджет города Королев).

Бюджет каждого уровня государственного управления называется **уровнем бюджетной системы**.

Совокупность бюджетов всех уровней государственной власти представляет собой бюджетную систему.

Все эти бюджеты связаны между собой **межбюджетными отношениями** – решениями о том, как формируются доходы и осуществляются расходы на различных уровнях бюджетной системы.

Например, в бюджет государственной школы поступают деньги сразу из трех уровней: федерального, регионального и местного. Деньги, полученные из федерального бюджета, идут на то, чтобы обеспечить преподавание основных школьных предметов, из регионального оплачивается, например, «продленка» - занятия второй половины дня, а из местного бюджета школа оплачивает коммунальные услуги.

А если дети хотят заниматься чем-нибудь таким, что не входит в школьную программу?

Тогда директор школы должен пригласить на работу такого специалиста, который будет преподавать этот особенный предмет, но платить за его работу должны будут родители. Деньги, полученные от родителей или от благотворителей, также войдут в бюджет школы, и будут называться доходами от **приносящей доход деятельности** (ранее использовалось название - *внебюджетные доходы*).

Какие же они внебюджетные, если идут в бюджет школы?

Это словосочетание подчеркивает, что деньги получены школой не из государственного бюджета, а заработаны самостоятельно, за счет продажи услуг особого специалиста.

А если государство не соберет налоги, то родители будут оплачивать все школьные предметы?

Это маловероятно, но может случиться, если у государства исчезнут все источники доходов и никто не даст ему в долг. А это совсем плохая ситуация. Чтобы оценить вероятность такого плохого случая, рассмотрим источники доходов государства более подробно.

2.2.2. Налоги и сборы

Основные доходы государства перечислены в таблице (см. выше). Большую их часть составляют **налоговые поступления**, а также сборы и пошлины.

Налог – это обязательный платеж в пользу государства.

Налоги платят граждане страны и предприятия. Иностранцы, которые не являются гражданами страны, чаще всего налогов не платят.

Платят! Когда мы прилетели в Египет, прямо в аэропорту заплатили налог!

Это был не налог, а сбор за право законного пересечения границы – *визовый сбор*. **Сборы и пошлины** – это платежи в пользу государства, назначение которых указано в их названии (например, *курортный сбор* – платят люди, посещающие курорт; *дорожный сбор* – владельцы автомобилей; государственную пошлину люди платят, регистрируя брак, новорожденного ребенка или заверяя документ у нотариуса).

То, с чего собирается налог, называется **налогооблагаемой базой**. Доля дохода, которая отдается государству в виде налога, называется **налоговой ставкой**. **Налоговые ставки** бывают **твердые** и **процентные**.

Твердая ставка – это определенная сумма, которая собирается с каждой *единицы* налогообложения. **Единица налогообложения** – это мера исчисления (квадратный или кубический метр, киловатт, лошадиная сила, денежная единица), которая используется для расчета налогов. Например, если вы покупаете за границей автомобиль, то заплатите налог, размер которого будет рассчитан, исходя из объема рабочих цилиндров двигателя, выраженного в ***кубических сантиметрах***. Кубический сантиметр – это единица налогообложения. Например, при покупке автомобиля «Форд» необходимо выплатить налог с двух литров объема цилиндра двигателя (с 2000 см³). Налогооблагаемая база - 2000 см³.

Процентная ставка – это размер процента от суммы, с которой нужно платить налоги.

Например, каждый работник выплачивает государству 13% заработка. 13 % - это процентная налоговая ставка.

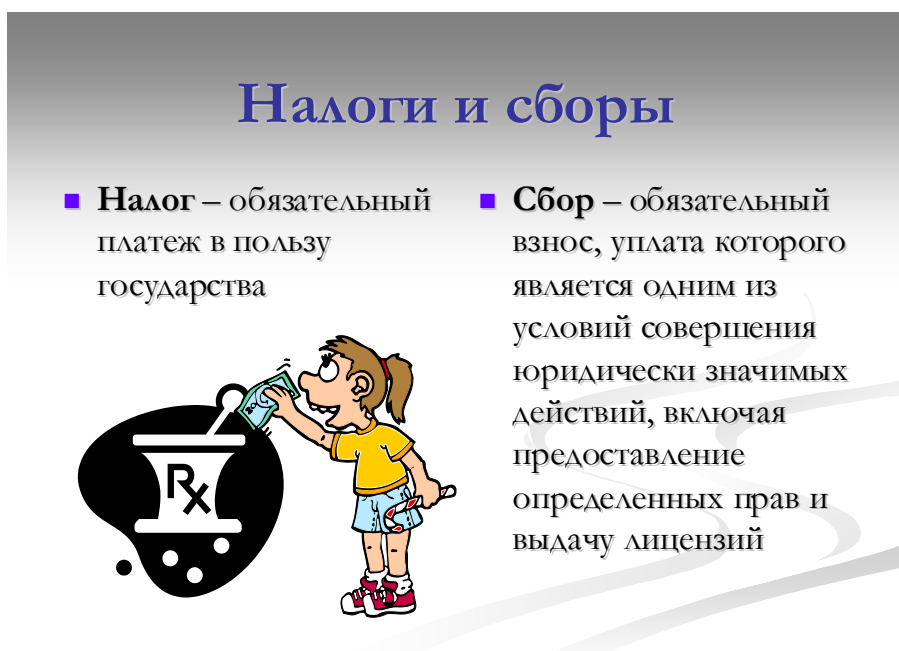


Рис. 3. Иллюстрация к теме «Налоги»

Налоги бывают **прямые** и **косвенные**. Прямые налоги – это налоги, которые собираются с дохода человека, прибыли предприятия или с имущества: квадратного метра жилья, кубического сантиметра объема двигателя.

Примерами **прямых** налогов являются: *налог на прибыль* (платят предприятия), НДФЛ – *налог на доходы физических лиц* (налог на зарплату, гонорар – платят работающие люди), *налог на имущество* - налог на стоимость того, что принадлежит человеку или предприятию (квартира, дом, производственное помещение).

Если у людей нет доходов, предприятия не получают прибыли или ни у кого нет жилья в собственности – не будет и налоговых поступлений в государственном бюджете.

Косвенные налоги – это налоги, которые включаются в цену товара (мы их платим, когда покупаем товары в магазине).

Примерами косвенных налогов являются:

Акциз – налог на товары, включенные в специальный список. Этот список составляет государство и включает все, что считает нужным: «неполезные» товары (алкоголь, табак, некоторые кондитерские изделия) или предметы роскоши.

НДС – налог на добавленную стоимость – это налог на разность (знак «минус») между ценой товара и материальными затратами на его изготовление или покупку. Например, магазин покупает телефоны на заводе по цене 900 рублей, а собирается продать по цене 1000 рублей. Магазин должен заплатить государству НДС с суммы 100 рублей (1000 – 900 = 100 руб.). Если сумма налога составит 20 рублей, то магазин будет продавать телефоны не по 1000, а по 1020 рублей (1000 + 20 = 1020 руб.).

Налог с продаж – это налог на покупку товаров в розницу.



Рис. 4. Виды налогов (схема)

По способу начисления налоги бывают пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

Пропорциональный налог – это налог, ставка которого не меняется с изменением налогооблагаемой базы. Это значит, что и с больших, и с небольших доходов взимается одинаковый процент.

Это справедливо?

Напротив. Человеку, который заработал только 1000 рублей, отдать 100 рублей (десятую часть – 10%) труднее, чем отдать 10 000 рублей (тоже 10%) с дохода 100 000 руб. Для исправления такой несправедливости используют *прогрессивные* налоги. Слово «прогрессивный» в данном случае произведено не от слова «прогресс», а от слова «прогрессия».

Прогрессивный налог – налог, ставка которого растет с ростом налогооблагаемой базы. Это означает, что чем больше у человека или предприятия доход, тем больше он будет платить налогов.

Например: при доходе до 6 000 – ставка налога **0%**, от 6 000 до 15 000 – **10%**, от 15 000 до 25 000 – **15%**, от 25 000 до 50 000 – **20%**, свыше 50 000 – **25%**. Все цифры в нашем примере – придуманные, но они показывают, как налоги могут выполнять *перераспределительную функцию*: большие доходы облагаются высокими налогами и небольшие – низкими.

Значит, если человек заработал 100 000 рублей, то при налоговой ставке 25% ему придется заплатить 25 000! Это очень много!

При прогрессивной шкале человек платит самую высокую ставку не со всего этого дохода. Расчеты при этой системе более сложны. Например, сумму 100 000 делят на 5 частей, каждая из которых облагается налогом по-разному:

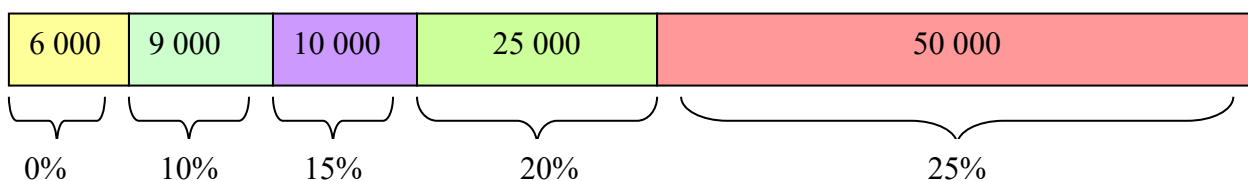


Рис. 5. Условная схема расчета прогрессивного налога

Первые 6 000 вычитаются из налогооблагаемой базы, налогов на эту сумму не платят даже с очень высокого дохода. Вторые 9 000 облагаются налогом 10%, налоговая сумма составит 900. (6 тыс. + 9 тыс. = 15 тыс., до 15 тыс. ставка 10% - для нашего упражнения). Третья сумма – 10 000 (остается до суммы 25 000) облагается налогом 15%, т.е. с этой части дохода нужно будет заплатить 1500. Четвертая сумма – 25 000 облагается налогом 20% и с нее нужно заплатить 5000, а пятая часть дохода – 50 000 облагается налогом 25% и с нее нужно будет заплатить 12500.

Общее количество денег, которое нужно заплатить с дохода 100 000 равно $0 + 900 + 1500 + 5000 + 12\,500 = 19\,900$. Это тоже много, но меньше, чем было бы при «плоской» шкале с 25%-ной налоговой ставкой.

Так долго считать!

Сейчас все активно пользуются прикладными компьютерными программами, которые делают эти вычисления практически мгновенно.

Регрессивный налог – это налог, сумма которого уменьшается с ростом налогооблагаемой базы. Регрессивный эффект можно наблюдать, к примеру, при обмене валюты, если за обмен нужно платить одинаковую сумму, независимо от количества обмениваемых денег. Например, банк берет 10 единиц денег и со 100, и с 1000, и с 10 000. Получается, что если мы меняем 100 денег, то платим за обмен 10%, если 1000 – 1%, если 10 000 – 0,1%.

К регрессивным налогам относят *налог с продаж*.

В зависимости от того, в какой бюджет поступают налоги, они делятся на федеральные, региональные и местные.

К **федеральным** налогам относятся те, которые поступают в бюджет государства, - в первую очередь, все косвенные налоги.

К **региональным** относятся такие налоги, которые имеют отношение к территории региона и поступают в его бюджет. Например, это транспортный налог и налог на имущество предприятий.

Местные налоги – такие, которые собираются в пользу бюджета определенной местности: например, курортный сбор (собирают курорты), земельный налог и налог на имущество жителей этой местности.

Налоги и сборы в РФ

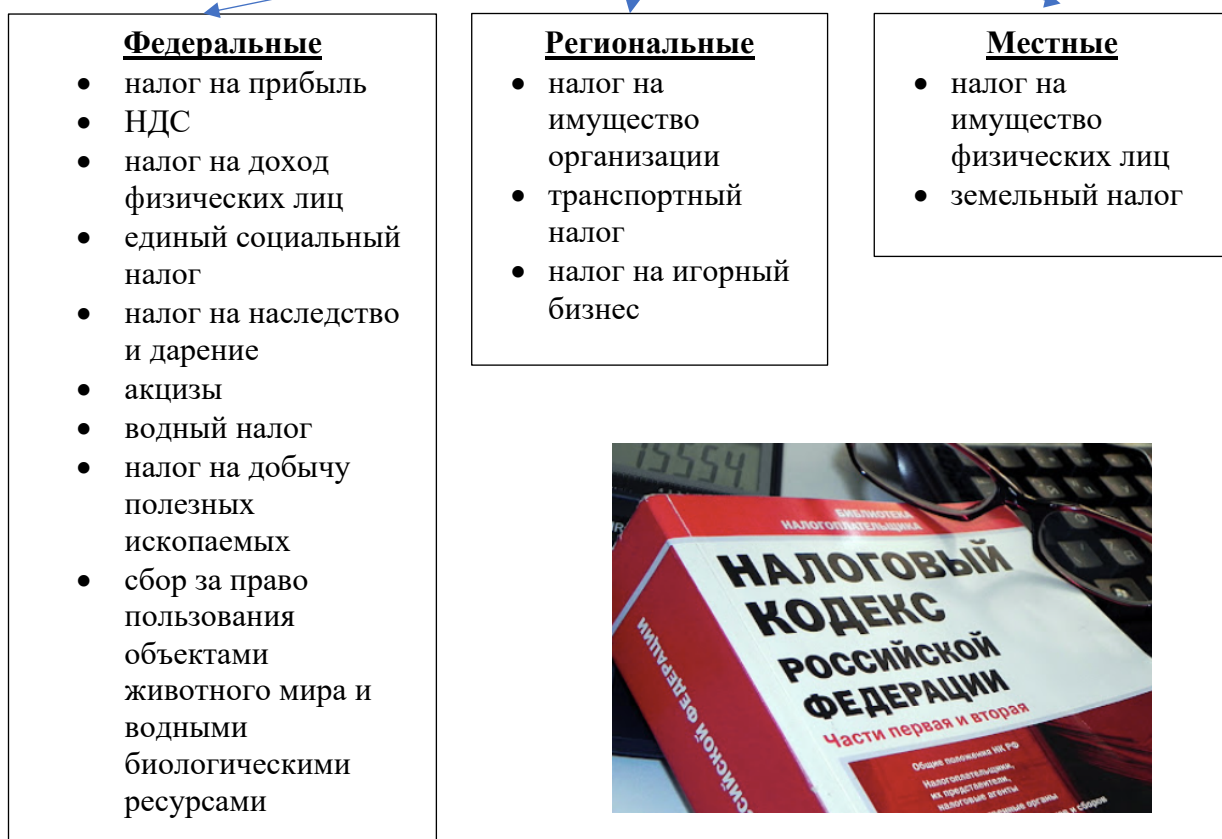


Рис. 6. Налоги и сборы в РФ

Почему местных и региональных налогов мало, а федеральных – много?

Название «федеральный» не означает, что все собранные налоги в полном объеме поступают в федеральный бюджет. Часть таких налогов «закрепляются» за той территорией, на которой они собраны и остаются в распоряжении регионального бюджета. Но решение о том, какой процент от федерального налога оставить тому или иному региону, принимает правительство.

Почему?

Потому что одни регионы живут лучше, другие – хуже. И государство опять выступает в роли Робин Гуда, перераспределяя доходы тем, кто не может существовать без государственной поддержки.

А государство снижает налоги хоть кому-нибудь?

Уменьшение размера налога называется **налоговой льготой**. Уменьшить размер налога можно через:

- сокращение размера налогооблагаемой базы;
- снижение ставки налога;
- освобождение от налогов.

Например, в России пенсионеры, студенты и малоимущие налогов не платят. В некоторых других странах из налогооблагаемой базы вычитается сумма, которая идет на возврат жилищного кредита банку.

Например, гражданин Швеции с доходом 2 000 денег взял кредит в банке и купил дом или квартиру. Каждый месяц он возвращает банку 500 денег. Его налогооблагаемая база уменьшается на эти 500, и налоги он будет платить не с 2 000, а с 1500.

А как государство собирает налоги?

В Законе «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» предусмотрено три способа уплаты налогов (схема 10-1): оплата налога *у источника доходов*, на основе *декларации о доходах* и *кадастр*.

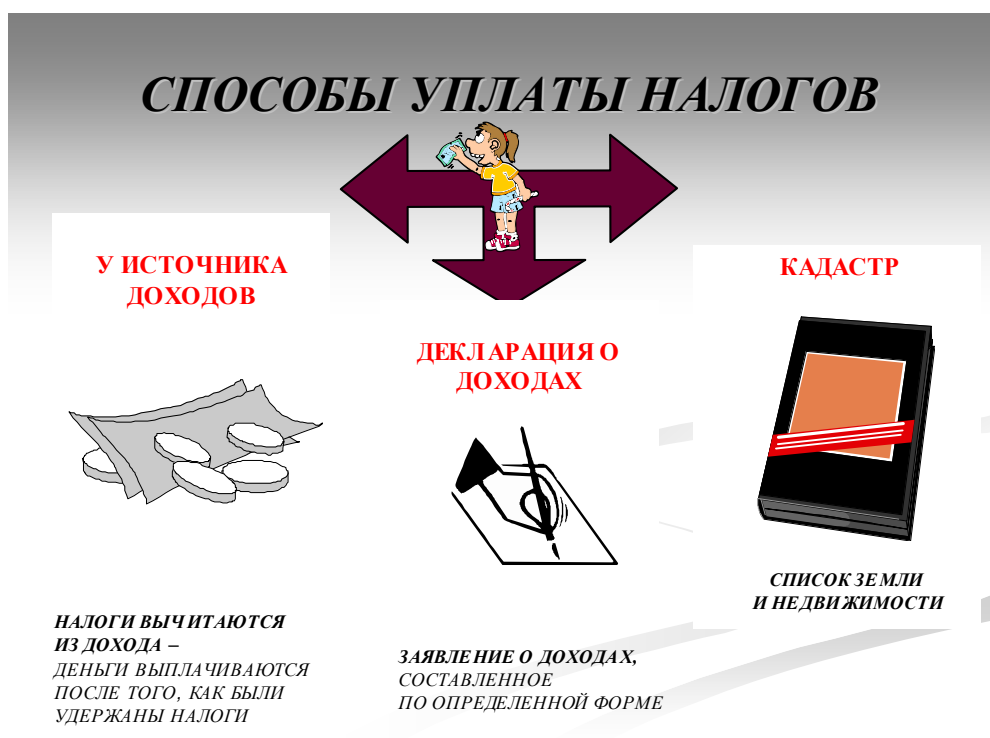


Рис. 7. Способы уплаты налогов (схема)

Чаще всего выплата заработной платы производится УЖЕ с вычетом налогов, - работодатель вычитает сумму налогов из зарплаты раньше, чем выплатит её работнику. Такой способ уплаты налогов называется *у источника доходов*. При этом государство получает налоги раньше, чем работник получает зарплату. В некоторых странах (например, в Норвегии) все работники получают зарплату целиком (без вычета налогов), самостоятельно рассчитывают сумму налогов, и самостоятельно перечисляют деньги в налоговую инспекцию. Имя и фамилию «своего» налогового инспектора они знают наизусть.

Те граждане, которые деньги не *получают* у работодателя, а *зарабатывают*, платят налоги на основании *декларации о доходах*. Декларация – это заявление. Работник *заявляет* налоговым органам о своих доходах и некоторых расходах. На основании этого *заявления* рассчитывается и выплачивается сумма налогов. Декларацию о доходах

составляют адвокаты и все люди «свободных профессий» - художники, писатели, артисты, индивидуальные предприниматели.

Кадастр – это список участков земли, домов, зданий с указанием сведений, по которым определяется возможный доход владельцев. На основе этого списка при покупке или продаже земельных участков, домов или квартир с налогоплательщиков собираются налоги.

А кто собирает налоги?

Косвенные налоги, которые платят покупатели при совершении покупок, собирают с нас продавцы. Часть налогов собирают с работников работодатели и перечисляют государству, а часть – налогоплательщики вносят самостоятельно на основе декларации о доходах.

То, как собираются и платятся налоги, отслеживают и контролируют **НАЛОГОВЫЕ ОРГАНЫ**. Их состав и задачи записаны в Законе «О Государственной налоговой службе Российской Федерации». В соответствии с этим Законом, Государственная налоговая служба состоит из:

1. Государственной налоговой службы Российской Федерации.
2. Государственных налоговых инспекций республик, краев, областей, автономных округов, Москвы и Санкт-Петербурга.
3. Налоговых инспекций городов, районов.

Самый большой объем работы приходится на **районные налоговые инспекции**. Они учитывают налогоплательщиков (например, все граждане России могут получить **ИНН** – индивидуальный номер налогоплательщика, который помогает налоговым службам контролировать уплату налогов); принимают декларации о доходах и проверяют их достоверность; проверяют уплату налогов гражданами.

Государственная налоговая служба – орган, работающий непосредственно с правительством. Она участвует в формировании государственного бюджета, планирует налоговые поступления, ведет статистический учет, отчитывается перед правительством о собранных налогах, контролирует работу налоговых инспекций.

Государственные налоговые инспекции регионов занимаются налоговой политикой на своей территории, собирают местные налоги, контролируют работу «подчиненных» налоговых инспекций.

Так много налогов...

Налоги – один из самых противоречивых вопросов, касающихся экономической сферы общества. Одни люди считают, что налоги должны быть высокими, чтобы обеспечить стабильность в стране (как в странах Скандинавии), другие – что налоги должны быть низкими, чтобы дать возможность развиваться бизнесу.

О налогах споры шли всегда, но наиболее четко сформулировал принципы «правильного» налогообложения английский экономист Адам Смит:

Принципы налогообложения

(по А.Смиту)

1. Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства.

2. Налог должен быть точно определен (размер платежа, срок уплаты, способ платежа). Схема уплаты налога должна быть доступна для понимания налогоплательщика.

3. Каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику удобнее всего оплатить его.

4. Каждый налог должен быть задуман таким образом, чтобы он брал из кармана народа как можно меньше сверх необходимого.

Источник: А.Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962. Кн. V, гл. II, с. 588-589

Рис. 8. Принципы налогообложения по А. Смигу (1776 г.)

Главная задача налогов – поступление денег в бюджет государства. Но они выполняют и другие функции:

- 1) Защита некоторых отраслей производства. Например, высокие таможенные сборы за ввоз иностранных автомобилей позволяют существовать отечественному автопрому.
- 2) Препятствие «вредному» производству или «вредному» потреблению. Высокие налоги сокращают возможности развития бизнеса, загрязняющего окружающую среду, и не дают возможности людям тратить много денег на сигареты и алкоголь. Например, в Норвегии доля акциза в цене аквавиты (алкогольный напиток) составляет 85%.
- 3) Поощрение определенных видов деятельности. Отмена или снижение налогов стимулируют бизнес.
- 4) Перераспределение доходов в обществе. Богатые люди и предприятия платят налогов больше, чем бедные.
- 5) Регулирование экономики. Чтобы стимулировать бизнес, государство снижает налоги, а чтобы сдерживать – повышает.

2.2.3. Политика государства в отношении бюджета

Регулировать экономику можно только при помощи налогов?

Не только. Налоги являются одним из инструментов **фискальной политики** – политики государства в отношении бюджета.

«Фиск» (fisk) – в переводе с испанского – «казна». В литературе и публикациях на экономические темы фискальную политику называют еще и *бюджетной*, и *финансовой* (так как речь идет о финансах правительства).



Рис. 9. Фискальная политика (схема)

Фискальная политика осуществляется при помощи **двух инструментов**: 1) налогов; 2) государственных расходов. При помощи этих двух «педалей» государство может создать условия либо для «ускорения», либо для «сдерживания» экономики.

Зачем экономику сдерживать?

Затем же, зачем водители пользуются тормозом: чтобы не попасть в аварию. Экономическая «авария» - это кризис, когда в результате чрезмерного расширения денежных потоков и раздувания экономических «пузырей» экономика «падает вниз» и люди живут хуже, чем раньше.

О каких «пузырях» идет речь?

О таких «пузырях», в которых «воздух». «Воздух» - это торговля обещанием продать товар. Например, фермеру весной нужны деньги, чтобы купить семена. Он может их занять (но тогда придется платить проценты банку), а может продать обещание продать будущий урожай по какой-то конкретной цене. Фермер рискует, потому что к осени цены на урожай могут вырасти – и тогда при продаже урожая он получит меньше, чем мог бы (цена была установлена весной). Покупатель будущего урожая тоже рискует, потому что цены могут упасть – и он переплатит. Рискующий покупатель может перепродать право выкупить урожай кому-то еще, а тот - ...

В результате всего этого в экономике совершаются реальные сделки – деньги переходят из рук в руки, а товара-то никакого еще нет. Если в результате засухи или другого природного катаклизма урожай не вырастет вообще – лопнет несколько «пузырей» и многие люди понесут убытки.

«Пузыри» наполняются деньгами, поэтому, чтобы сократить их «раздувание», государство **повышает налоги** на бизнес или **снижает государственные расходы**. Такая политика называется **ограничительной** (или сдерживающей):

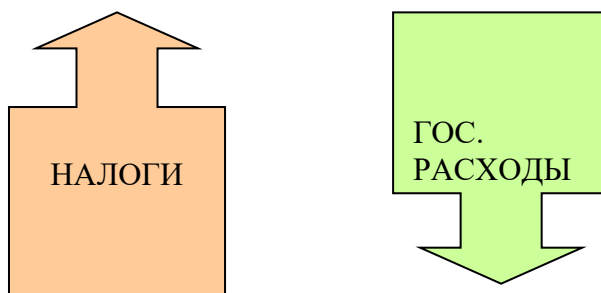


Рис. 10. Ограничительная фискальная политика (иллюстрация)

Если государство снижает налоги и/или повышает государственные расходы, политику называют **расширительной** (экспансивной):

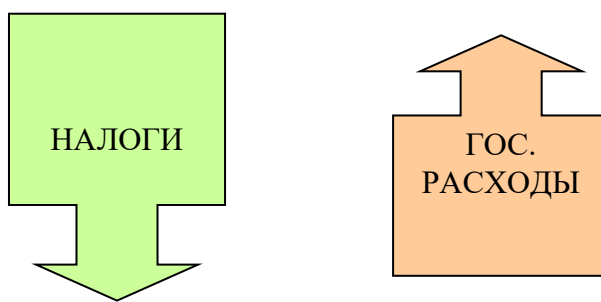


Рис. 11. Расширительная фискальная политика (иллюстрация)

Расширительная или ограничительная политика, которая направлена против спада в экономике или против слишком быстрого роста, называется **антициклической**.

Есть еще **автоматическая политика** (политика «встроенных стабилизаторов») – это политика, не требующая изменений в законах о налогах и государственных расходах.

«Встроенные стабилизаторы» - это налоги, поступления от которых зависят от того, хорошо или плохо живется людям и предприятиям. Например, если все хорошо, предприятия получают прибыль, а люди – зарплату, то количество денег, поступающих в бюджет, увеличивается само собой, хотя ставки *налога на прибыль и налога на доходы* людей остаются неизменными.

Другой «встроенный стабилизатор» — это *пособия по безработице*. Если предприятия разоряются, то увеличивается количество безработных. Размер пособия остается неизменным, но государственные расходы увеличиваются пропорционально количеству безработных.

В нестабильных ситуациях государству часто приходится вносить изменения в законы о налогах и государственных расходах. Политика частых изменений в законодательстве называется **дискреционной политикой**. Дискреционная политика напоминает гонки «Формула - 1», когда пилотам часто приходится менять направление движения. Если в течение одного года государство несколько раз повысило и снизило налоговые ставки, ввело одни налоги и отменило другие; то увеличило, то сократило

расходы – речь идет именно о дискреционной политике. Сокращение расходов называется словом **секвестр**.

Хорошо, наверное, так рулить?

А ничего хорошего. Чем больше «поворотов» в государственной политике, тем больше непродуманных и непредвиденных результатов, тем хуже живется бизнесу и людям. Экономическая система – как паровоз, ее трудно «раскочегарить», но еще труднее – остановить. Что будет с поездом, если машинист резко свернет в сторону, особенно, если пути проложены только прямо? И хорошо ли, если правила игры меняются во время самой игры?

А что делать?

Думать. Долго думать, прежде чем принять решение. «Семь раз отмерь – один раз отрежь», - гласит народная мудрость. Главное, чтобы это не стало национальной традицией: сначала резать, потом – думать.

2.2.4. Государственный долг

А что делать государству, если деньги нужны очень и срочно, а доходов – мало?

С этой проблемой сталкиваются все государства. Одним из способов решения этой проблемой является создание **государственного долга**.

Что значит «создание долга»?

Создание долга – это способ перераспределения чужих излишков. Если излишков ни у кого нет, то и долгов не будет. В отличие от нас, государство не может сказать тому, у кого есть деньги: «Дайте 1000 миллионов до пятницы такого-то года», а выпускает *долговые обязательства* – документы-обещания, по которым оно (государство) обещает вернуть определенную сумму через какой-то промежуток времени и заплатить проценты. Эти документы называются **облигациями**.

А без облигаций государство не может денег занять?

Может, но только у специальных международных организаций, созданных для кредитования развивающихся стран. Например, таких, как МВФ – *Международный валютный фонд* или у других финансовых структур, расположенных в Европе и США. Чтобы получить там деньги в долг, нужно признать себя развивающейся страной выполнять все предложенные условия. Международные финансовые структуры не помогают тоталитарным режимам.

В зависимости от источника получения денег в долг, государственный долг бывает **внешним** и **внутренним**.

Внешний долг – это задолженность иностранным гражданам, правительствам, банкам и финансовым структурам.

Внутренний долг – это задолженность государства собственным гражданам, предприятиям, банкам.

А что, можно дать государству в долг?

Для этого нужно купить *государственную облигацию* – обязательство государства вернуть уплаченные за нее деньги с процентами через определенное время. Как правило, эти проценты достаточно высокие.

Существует еще понятие **частного долга** – долга, который создают сами граждане и предприятия, одалживая деньги друг другу. Государство обычно не несет обязательств по этому долгу, но учитывает его, составляя планы развития на будущее.

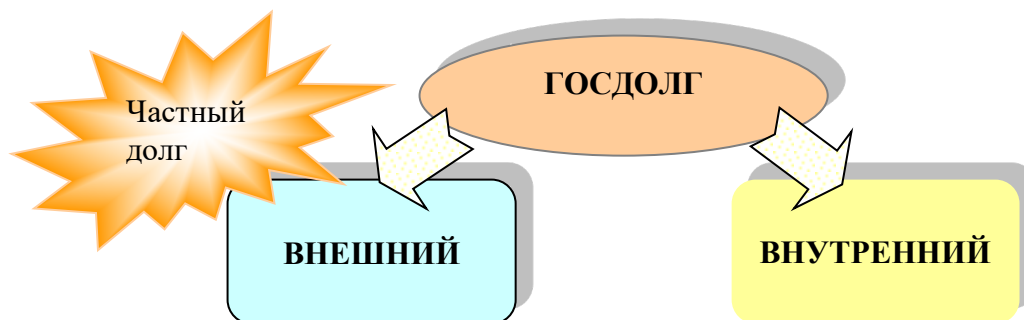


Рис. 12. Виды государственного долга (схема)

А какой долг хуже: внешний или внутренний?

Внешний долг – это вопрос престижа страны в международных отношениях, поэтому правительства стараются иметь как можно меньше таких долгов, иногда даже переводя внешний долг во внутренний, то есть продают в своей стране государственные облигации, а полученными деньгами погашают внешний долг.

А что, своим людям отдавать деньги не нужно?

Нужно. Многие школьники занимают деньги у других членов своей семьи, а вот с возвратом такого долга бывают проблемы.

В 1998 году в правительство России так и поступило: объявило, что отказывается выкупать обратно выпущенные государственные облигации, то есть отдавать людям долг. Отказ от выполнения своих долговых обязательств называется словом **ДЕФОЛТ** («Кому я должен – я прощаю»).

А что надо сделать, чтобы государство всегда отвечало по своим долгам перед людьми?

Чтобы государство «боялось» внутренних долгов, правительство должно «бояться» выборов, митингов и общественного мнения, когда граждане страны могут свободно и реально показать свое отношение к действиям правительства. Нужна демократия, других «лекарств» не существует.

У всех государств есть долги?

Почти. Внешний долг есть даже у таких больших стран, как США, несмотря на то, что эта страна сама оказывает финансовую помощь другим государствам.

Причин тут несколько, но их можно объединить в 3 группы:

- 1) растущие государственные расходы;
- 2) спады в экономике;
- 3) снижение поступлений от налогов.

Государственные расходы, в свою очередь, растут в связи с:

- возникновением каких-то чрезвычайных ситуаций: наводнений, пожаров, землетрясений и т.п.;
- необходимостью увеличивать траты на социальные программы: помощь инвалидам, пенсионерам, молодым мамам, одаренным детям, молодым ученым и т.д.;
- провозглашением особых государственных программ, например, по созданию рабочих мест, развитию малого бизнеса, внедрению инноваций (новшеств).

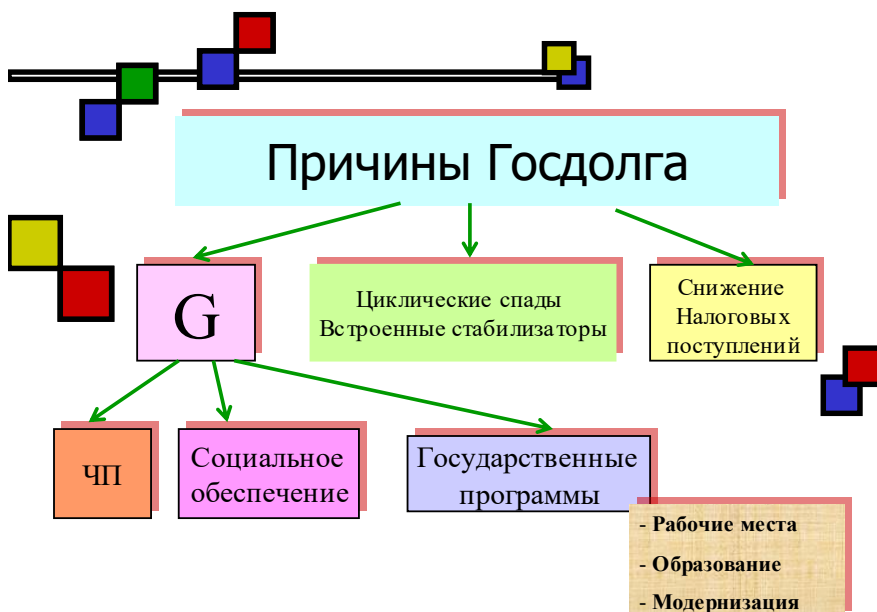


Рис. 13. Причины государственного долга (схема)

Спады в экономике приводят к тому, что увеличиваются пособия по безработице и падают поступления от налогов на прибыль и на доходы людей, а это означает рост расходов бюджета.

Налоговые поступления со временем уменьшаются, потому что:

- это нужно, чтобы стимулировать производство;
- существуют налоговые льготы;
- система сбора налогов требует затрат (нужно платить зарплату тем, кто собирает налоги и контролирует их поступление).

Государственный долг – это всегда плохо?

Не всегда. Важно, как эти деньги используются. Если человек занял 1000, вложил в дело – получил прибыль – это хорошо. Если на заемные деньги государство создает условия для развития экономики – тоже хорошо.

История знает примеры «хорошего» использования государственного долга. После второй мировой войны США оказывали активную денежную помощь пострадавшим странам. Япония потратила все деньги на покупку патентов на изобретения в области электроники – и очень скоро стала лидером по производству различной техники. Норвегия

построила платформы для добычи нефти со дна моря – и обеспечила процветание страны на многие годы.

А что государство делает, если долг нечем отдавать?

Есть несколько способов действия в таких условиях. Во-первых, государство может выпустить новые облигации, чтобы погасить старые долги: «перезанять, чтобы переотдать». Такие действия называются **рефинансированием долга** (финансированием по второму разу).

Во-вторых, государство может провести переговоры, чтобы попросить отсрочить погашение долга, снизить проценты по нему или «простить» часть долга. Все это называется **реструктурированием долга**.

В-третьих, государство может повысить налоги, чтобы было чем отдавать долги или выплачивать проценты по долгу.

В-четвертых, государство может перевести внешний долг во внутренний, а потом – дать команду Центральному банку напечатать денег, чтобы отдать их владельцам государственных облигаций. Это называется **монетизацией долга**.

А почему тогда Центральный банк не печатает столько денег, сколько нужно всем?

А это – следующая тема.

Дополнительное чтение

УГОЛОВНЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Извлечения

Статья 198. Уклонение физического лица от уплаты налога...

1. Уклонение физического лица от уплаты налога путем непредставления декларации о доходах в случаях, когда подача декларации является обязательной, либо путем включения в декларацию заведомо искаженных данных о доходах или расходах, либо иным способом, ... - наказывается штрафом в размере от двухсот до семисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от пяти до семи месяцев, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до двух лет.

2. То же деяние, совершенное в особо крупном размере или лицом, ранее судимым за совершение преступлений, предусмотренных настоящей статьей, ... - наказывается штрафом в размере от пятисот до одной тысячи минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от семи месяцев до одного года, либо лишением свободы на срок до пяти лет.

Вопросы для закрепления знаний:

1. Дайте определение понятию «бюджет». Из каких частей он состоит?
2. Как и на какой срок принимается государственный бюджет?
3. Что такое сбалансированный, дефицитный и профицитный бюджет?
4. Каким документом регламентируются вопросы, связанные с государственными доходами и расходами?

5. Что такое статья бюджета? Из каких статей состоит доходная часть государственного бюджета?
6. Какие статьи расходов есть в государственном бюджете?
7. Что такое субвенция и субсидия? Чем они отличаются?
8. Перечислите виды бюджетов применительно к уровням государственного управления. Что такое уровень бюджетной системы?
9. Что такое бюджетная система?
10. Что такое межбюджетные отношения? Расскажите о межбюджетных отношениях на примере финансирования школы.
11. Что такое внебюджетные доходы?
12. Что такое налоги, сборы и пошлины? В чем различия между ними?
13. Что такое налогооблагаемая база? Приведите примеры.
14. Что такое налоговая ставка? Какие бывают виды налоговых ставок?
15. Какие вы знаете виды налогов? Чем они отличаются? Приведите примеры налогов, относящихся к различным видам.
16. Платит ли налоги человек, который не работает?
17. Чем отличается прямой налог от косвенного?
18. Какие налоги платят школьники?
19. Почему граждане страны должны платить налоги?
20. Почему многие граждане страны негативно относятся к налогам и не хотят их платить?
21. Что такое пропорциональный, регрессивный и прогрессивный налог? В чем их преимущества и недостатки?
22. Приведите примеры федеральных, региональных и местных налогов. Какие налоги поступают в региональные бюджеты?
23. Что такое налоговая льгота? В каких формах она может быть предоставлена?
24. Каким образом государство производит сбор налогов?
25. Что такое декларация о доходах? Кто обязан составлять такую декларацию?
26. Что такое кадастр?
27. Какие вы знаете налоговые органы? В чем заключаются их функции?
28. Какие принципы налогообложения сформулировал Адам Смит? Прокомментируйте каждый из них.
29. Какие экономические функции выполняют налоги?
30. Валентина Ивановна работает в школе учителем английского языка и получает заработную плату. В свободное время она занимается с детьми дополнительно, получая за это деньги от родителей учеников. Галина Михайловна, учитель

биологии, считает, что Валентина Ивановна ворует деньги у государства. Валентина Ивановна говорит, что все так делают. С кем вы согласны? Объясните свою точку зрения.

31. Что такое фискальная политика? Какие вы знаете инструменты фискальной политики?
32. Что такое ограничительная политика? Зачем государство проводит такую политику?
33. Какие виды фискальной политики вы знаете? Расскажите о действиях государства, иллюстрирующих каждый вид фискальной политики.
34. Если государство снижает налоги и повышает государственные расходы, то о каком типе фискальной политики идет речь? Каких последствий ожидает правительство, осуществляя такую политику?
35. Какая фискальная политика должна проводиться в период экономического роста?
36. Что такое дискреционная политика? В чем ее недостатки?
37. Что такое «встроенный стабилизатор»? Как они действуют?
38. Что такое государственный долг? Какие виды государственного долга вы знаете?
39. Что такое частный долг?
40. Каковы причины государственного долга?
41. Что делает государство в условиях роста государственного долга?
42. Что такое рефинансирование, реструктурирование и монетизация государственного долга? Если бы вам пришлось принимать решение, какой способ управления долгом вы бы выбрали? Почему?

Решите задачи:

1. Цена футбольного мяча в магазине «Спорт» - 500 рублей. Продавец сказал, что он сейчас перепишет ценник, потому что не учел налог с продаж. Сколько денег нужно просить у родителей на мяч, если налог с продаж составляет 5%? К какому виду налогов относится этот налог?

2. Магазин сотовой связи закупил партию мобильных телефонов по цене 70 у.е., продажная цена - 100 у.е. без учета НДС. Какую сумму заплатит покупатель, если НДС составляет 10 %?

3. Рассчитайте размер налога для частного сыщика Пронина, если он получил доход в размере 1200 у.е., из которых 200 у.е. заплатил за аренду офиса (налоговая льгота = 200 у.е.). Ставка налога = 13%.

4. Елена Петровна – учительница начальных классов и мать двоих детей. Её месячный доход составляет 3000 рублей. Елена Петровна имеет налоговую льготу на двоих детей в размере двух минимальных зарплат (450 руб. * 2 = 900 руб.). Ставка подоходного налога – 13%. Правильно ли сделал расчеты старший экономист Гудков, если Елене Петровне начислили зарплату 2707 рублей?

2.3. Деньги и банки

2.3.1. Почему и как возникли деньги

Деньги были всегда?

Существуют различные теории возникновения денег, но все они исходят из того, что главной причиной возникновения денег явился **обмен**. Археологи обнаружили, что обмен между племенами существовал еще в каменном веке.

А почему возник обмен?

Обмен возник потому, что, во-первых, люди жили в разных условиях: одни племена жили там, где были залежи камня, из которого можно было сделать какое-либо орудие, а другие – нет. Во-вторых, все люди разные: у одних лучше получается охотиться, у других – ловить рыбу, у третьих – собирать растения, у четвертых – шить одежду. Так как люди жили племенами, то они быстро додумались разделить работу по принципу «у кого что лучше получается, тот это и делает». А если человек долго выполняет одну и ту же работу, то улучшаются и его навыки, и результат – продуктов становится больше, появляются излишки, которые можно обменять на что-то еще.

Некоторые племена обменивались с соседями так: в условленное место «продавцы» приносили свои продукты – и уходили. Через некоторое время приходили «покупатели», забирали оставленное, а взамен оставляли другие товары – «плату».

И что, никто никого не обманывал?

История об этом умалчивает, но, если бы был обман, то прекратился бы обмен.

Обмен без участия денег, когда один товар обменивается на другой (**натуральный обмен**) получил название *бартер*.

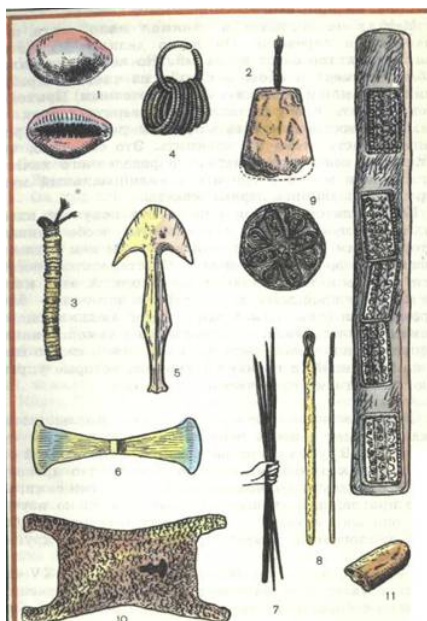
БАРТЕР = НАТУРАЛЬНЫЙ ОБМЕН = ОБМЕН ТОВАРА НА ТОВАР

Бартер – самая старая и надежная форма обмена, но очень громоздкая и неудобная. В русской народной сказке «Петушок и бобовое зернышко» Курица выменивала масло, необходимое для лечения Петушка, в такой длинной цепочке обменов, что только сказочность ситуации спасла Петушка от неминуемой гибели.

В «Илиаде» и «Одиссее» Гомера много говорится о торговле, но нигде не упоминаются деньги: цены товаров определялись быками, коровами или баранами.

В некоторых странах скот до сих пор является «денежной единицей», но используется, правда, только для «крупных» покупок, потому что эту «валюту» трудно делить и давать сдачу.

Постепенно обнаруживалось, что некоторые товары обменивались на другие легче, чем остальные. Такие товары со временем становились «посредниками» при обмене и через них определялась стоимость всех продуктов, которыми менялись люди. В древности в качестве денег использовались соль, табак, раковины, камни, шкуры животных, серебряные прутья, золотой песок. Преимуществом таких денег-товаров (*товарных денег*) было то, что они сами по себе были ценностью и не могли эту ценность потерять.



← Товарные деньги

Рис 14. Товарные деньги

А обычные деньги когда появились?

Сейчас мы пользуемся несколькими видами «обычных» денег: бумажные деньги, монеты, банковские счета, пластиковые карточки, дорожные чеки и специальные деньги, которыми можно расплачиваться через Интернет (web-money). Обобщенное название всех «нетоварных» денег – **символические деньги**.

Почему – символические?

Потому что сами по себе они не имеют никакой ценности. Что бы стал делать Робинзон Крузо на необитаемом острове с мешком денег? Такие деньги – символ того, что кто-то обменял на них свой труд, поверив, что потом их можно обменять на результаты труда других людей. Символические деньги носят также название *фиатные* (от латинского *fiat* - указание, декрет).

А если люди перестанут доверять деньгам?

Тогда они перестанут быть деньгами, станут просто бумагой или куском пластика, а люди вернутся к бартеру.

Первыми привычными нам (символическими) деньгами были *монеты*. Исследованием монет занимается вспомогательная историческая дисциплина – *нумизматика*.

Считается, что первые медные монеты появились еще **в первом тысячелетии до нашей эры** в Китае, несколько позже монеты появились в Индии.



← Китай



← Рим

Фото 1 и 2. Китайские и римские монеты

Геродот упоминает о том, что монеты чеканились в малоазийском государстве **Лидии**. Сейчас установлено, что это произошло **в седьмом веке до нашей эры**. Лидийские монеты чеканились из *электры* – сплава золота и серебра.

Первые *бумажные* деньги также появились в Китае в 960 году. Причиной их появления стала нехватка металла для изготовления монет. В Европе бумажные деньги получили распространение на 800 лет позже - в восемнадцатом веке (в России они были выпущены в 1769 году и назывались *ассигнациями*).

Получается, что китайцы – первые «изобретатели» денег?

Первые. Но и с главной денежной “болезнью” – *инфляцией* – они тоже познакомились первыми.

Виды денег

■ ТОВАРНЫЕ:

- золото
- серебро
- другие ценные металлы



■ СИМВОЛИЧЕСКИЕ:



Рис 15. Виды денег

По форме деньги бывают **наличные** (металлические монеты и бумажные банкноты) и **безналичные** (которые находятся на счету в банке). Операции с безналичными деньгами осуществляются через оформление банковских платежных документов, чеков или пластиковых карточек.

2.3.2. Свойства и функции денег

Деньги – это товар, который легче всего обменивается на другие товары.

Для обозначения способности товара к обмену используют слово **ликвидность**. Чем ликвиднее товар, тем легче его продать. Если товары продаются плохо, их называют разговорным словом «*неликвиды*». С помощью слова «ликвидность» определение денег можно сделать еще короче:

Деньги – товар, обладающий наибольшей ликвидностью.

Почему – товар? Мы что, деньги покупаем?

Предоставляя взамен что-либо другое: другие товары или труд. Существуют и специализированные учреждения, которые только этим и занимаются – продают и покупают деньги. Продажа денег – это выдача их на время под проценты, а покупка – привлечение денег, и тоже под проценты.

Речь идет о банках, кредитах и вкладах?

Да, только разбираться с этим будем несколько позже. Сначала – про деньги. Деньгами может быть любая вещь, о которой люди договорятся, что это – деньги. Помимо ликвидности, эта вещь должна иметь определенные свойства:

СВОЙСТВА ДЕНЕГ

- Редкость
- Стабильность
- Портативность
- Износостойкость
- Однородность
- Делимость
- Узнаваемость



Рис 16. Свойства денег

Редкость – денег должно быть ограниченное количество. Если денег слишком много, на них никто не захочет ничего обменивать.

Стабильность – деньги должны сохранять свою ценность и физические качества во времени. Идеальной стабильностью обладают металлы – они хранятся очень долго и почти не меняются, особенно золото.

Портативность – деньги должны иметь небольшой вес и размер, чтобы их можно было носить с собой.

Износостойкость – деньги должны быть достаточно прочными, стойкими к износу. Именно поэтому люди до сих пор используют металлические монеты.

Однородность – деньги одного и того же достоинства должны иметь равную стоимость: монеты с одинаковыми цифрами, изображенными на них, должны одинаково обмениваться на товары.

Делимость – деньги должны делиться, размениваться, то есть давать возможность приобрести на них разное количество товаров.

Узнаваемость – деньги должны одинаково восприниматься всеми людьми. Это значит, что все участники обмена соглашаются с тем, что именно эти кружочки металла или полоски бумаги являются деньгами.

Со временем деньги становятся все более «виртуальными», то есть материал, из которого сделаны деньги, не имеет почти никакой ценности. На необитаемом острове не помогут ни мешок денег, ни пластиковые карточки. Таким образом, деньги все больше становятся продуктом доверия людей к ним.

Зачем они тогда нужны?

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

1. **Средство обращения.** Главной работой, которую выполняют деньги, по-прежнему является **обмен**. Деньги – это альтернатива бартеру, вещь-посредник, которая призвана ускорить обмены, сделать их быстрее, удобнее, то есть усилить обращение товаров, увеличить количество сделок.

2. **Мера стоимости.** Еще одной важной функцией денег является их применение для **измерения стоимости** вещей или затрат труда. Если в хозяйстве одной семьи есть два

автомобиля и один велосипед, а в хозяйстве другой - два велосипеда и один автомобиль, то определить благосостояние этих семей можно, только измерив стоимость их имущества.

Проще сказать: «Этот стол стоит 3 000 рублей», чем подсчитать, сколько литров молока или метров ткани нужно было бы за него отдать при натуральном обмене.

Функцию меры стоимости деньги выполняют каждый раз, когда мы думаем, хватит ли денег для покупки какого-либо товара, мысленно соотносим качество, необходимость товара и количество денег, которое нужно за него заплатить.

3. **Средство накопления (запас ценности)**. Если деньги превращаются в актив, увеличивающий их количество в будущем – деньги выполняют функцию средства накопления. Конкретное направление будущих расходов, как правило, не указано.

4. **Мера отложенных платежей** – разновидность функции накопления. Эта функция подразумевает, что деньги, заработанные сегодня, будут использованы для оплаты конкретной покупки в будущем: автомобиля, путевки на курорт и др. Кроме того, деньги используются для оплаты отсроченных по времени платежей (налогов, кредитов, процентов по кредиту). Фермер может отложить деньги, вырученные от продажи урожая, для оплаты обучения сына в следующем году. Сберечь урожай для этой цели было бы труднее.



Фото 3. Старинные монеты

Функции денег (по Макконнеллу К., Брю С.)

1. Средство обращения (*medium of exchange*)
2. Мера стоимости (*unit of account*)
3. Средство накопления (*store of value*)
4. Мера отложенных платежей (*standart of deferred payment*)

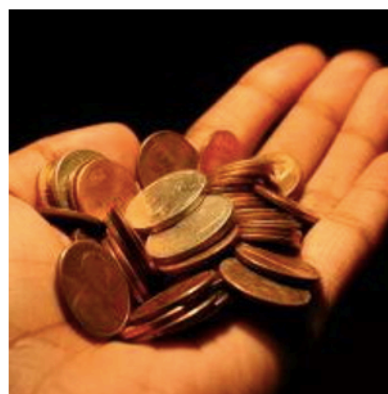


Рис 17. Функции денег

2.3.3. Измерение денежной массы

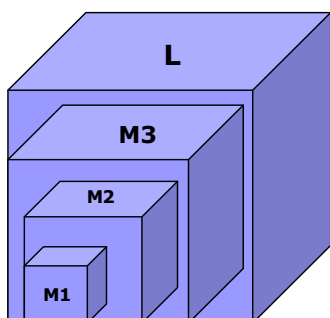
А сколько всего денег в России?

Это зависит от того, как их считать. Для «взвешивания» денежной массы в различных странах экономисты придумали своеобразные «гири», которые назвали **денежными агрегатами**. (Слово «агрегат» означает объединение разрозненных частей в одно целое). Таких агрегатов («гирь») – 4, они обозначаются М1, М2, М3, М4 (или L).

Денежный агрегат **М1** показывает, сколько в экономике страны обращается наличных денег и денег, перечисленных по карточкам, чекам и текущим банковским счетам. **Текущий счет (счет до востребования)** – это такой счет, с которого можно снять деньги в любое удобное время (во время работы банка). Это самые ликвидные деньги. Иногда в агрегате М1 выделяют часть **М0**, куда входят только **наличные деньги**.

Денежные агрегаты

Денежная масса – количество обращающихся в экономике денег



Каждый следующий агрегат:

1. Включает в себя предыдущий
2. Является менее ликвидным, чем предыдущий
3. Является более доходным, чем предыдущий

По информации Банка России, на конец мая 2023 года в стране было
18,4
триллиона
рублей
(М1)

Рис 18. Денежные агрегаты (иллюстрация)

Агрегат **М2** включает в себя все, что входит в М1, плюс деньги на *срочных счетах* (банковские вклады, сделанные на определенный срок, раньше которого невыгодно снимать деньги со счета).

Агрегат **М3** включает в себя все содержимое агрегата М2 плюс высоколиквидные *ценные бумаги* – облигации государства и некоторых банков.

Агрегат **М4** или **L** получил название «почти-деньги» за то, что на большую часть состоит не из денег, а из так называемых «ликвидных активов» - ценных бумаг со сроком погашения более полутора лет (18 месяцев). Этот агрегат включает в себя всё, что можно потратить, поэтому является самым широким показателем денежного обращения.

М0 = наличные деньги (монеты и бумажные банкноты)

М1 = М0 + чеки, пластиковые карточки и текущие счета

М2 = М1 + срочные счета

М3 = М2 + высоколиквидные облигации

L(М4) = М3 + все ликвидные активы

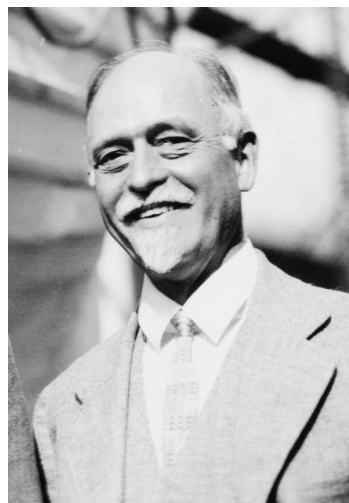
Рис 18.1. Денежные агрегаты (иллюстрация 2)

Зачем нужны все эти агрегаты?

А эти агрегаты нужны для того, чтобы определить, сколько денег стране надо выпускать в обращение. Общее правило такое: чем больше в стране производится товаров и услуг – тем больше требуется денег. Но не слишком много. Когда растет человек, ему покупают одежду и обувь все большего размера. Если обувь – по ноге, человек чувствует себя комфортно, может бегать и прыгать, а если ботинки жмут или сваливаются – движения ограничиваются. Так же и в экономике: если денег достаточно, чтобы обслуживать все сделки – экономика развивается хорошо. Если же их недостаточно или слишком много – движение затормаживается.

А сколько это – «достаточно»?

Ответ на этот вопрос дал американский ученый Ирвинг Фишер в 1912 году. В работе «Покупательная способность денег» он вывел **уравнение обмена**, в котором отражено утверждение о том, что денег должно быть столько же, сколько производится товаров («ботинок» должен быть по «ноге»):



Уравнение И. Фишера (уравнение обмена)

$$MV = PQ$$

- M (*money*) – денежная масса в обращении (M1)
- V (*velocity*) – скорость обращения денег
- P (*price*) – общий уровень цен
- Q (*quantity*) – количество товаров и услуг, произведенных в стране за год



Рис 19. И.Фишер (1867 – 1947) и уравнение обмена

Денежная масса – это общее количество денег, которыми пользуются люди, предприятия и государство, чтобы обменять ресурсы на товары и услуги.

Обращение денег – это процесс их обмена на товар или услугу, переход «из рук - в руки».

Под **скоростью обращения денег (V)** понимается *число оборотов денежной массы в год, где каждый оборот означает расход дохода*. «Расход дохода» можно наблюдать, когда торговец, получивший выручку за проданные товары, тут же закупает на все деньги следующую партию. Нужно количество денег определяется по формуле:

$$M = PQ/V$$

А кто это все считает?

Сведения о количестве произведенных товаров собирают **органы статистики** – государственные учреждения, собирающие количественную информацию о людях, предприятиях и стране в целом. А сведениями о денежной массе и всех процессах, которые происходят с деньгами, располагает **Центральный банк**. Он же и выпускает деньги в

обращение (выпуск денег в обращение называют **эмиссией**), и выполняет другую важную работу.

2.3.4. Роль банков. Как центральный банк регулирует денежное обращение

Самая важная работа Центрального банка – **обеспечение стабильности денежной системы**. Это значит, что банк создает такие условия, при которых деньги сохраняют свою ценность и выполняют все свои функции: работают «посредниками» при обменах, измеряют ценность вещей и могут накапливаться в банках.

А другие банки что делают?

Другие, **коммерческие банки**, «раздувают» денежную массу, «торгуя» деньгами.

Как же можно торговать деньгами?

Выдача денег в кредит – это и есть торговля деньгами. **Кредитом называют получение денег во временное пользование за плату**. Эта плата называется **процентом**. Когда один человек берет деньги взаймы какую-то сумму, он обязуется вернуть ее через определенный промежуток времени, дополнительно заплатив проценты от суммы кредита. Тот, кто выдает деньги в кредит, называется **кредитором**, а тот, кто их получает – **заемщиком**.

По поводу заемных денег народная мудрость гласит: «Берешь чужие – и на время, отдаешь свои – и навсегда».

Кредитор не дарит их заемщику, они у него **ЕСТЬ**, только отданы во временное пользование. У заемщика деньги тоже **ЕСТЬ**, и он их может либо потратить, либо отдать еще кому-нибудь в долг под проценты. Таким образом, кредитные деньги в экономике работают и учитываются как минимум дважды – и денежная масса «раздувается».

В банковской системе банки берут друг у друга деньги взаймы, чтобы выдавать кредиты своим клиентам. Тогда денежная масса увеличится не в 2, а в большее количество раз.

Увеличение денежной массы за счет выдачи кредитов называется **кредитной экспансией**.

Это плохо, когда деньги «раздуваются»?

Когда денег становится больше, чем товаров – растут цены, иногда – значительно. Значительный рост цен плохо влияет на экономику, нарушает ее стабильность, мешает развитию. Для обозначения такого явления в экономике используют медицинский термин **inflatio**, который означает «вздутие».

А что делает Центральный банк, чтобы деньги не «раздувались»?

Он устанавливает правило «НЗ (неприкосновенного запаса)», согласно которому банк не должен выдавать взаймы все деньги, а должен некоторую часть отложить. Эта часть называется **резервом**.

<p>Резерв банка (банковский резерв) – это часть денег банка, которую он не имеет права выдавать в виде кредитов.</p>



Чем больше резерв («НЗ»), тем меньше денег остается для выдачи кредитов – и тем меньше «раздувается» денежная масса.

Резервы обычных (коммерческих) банков хранятся в Центральном банке. Именно поэтому Центральный банк еще называют БАНКИРОМ БАНКОВ.

Рис 20. Распределение банковских депозитов: резерв и деньги, предназначенные для выдачи в кредит

Размер обязательного банковского резерва в процентах, установленный Центральным банком, называется нормой резерва.

Например, банк «Апельсин» имеет 1000 денег. При норме резерва 20% (20% - это 20/100) он может выдать в кредит не больше, чем 800 денег:

$$1000 - (1000 * 20/100) = 1000 - 200 = 800$$

Если банк «Банан» возьмет в «Апельсине» максимально возможный кредит – 800 денег, то в денежном обращении будет уже находиться $1000 + 800 = 1800$ денег.

«Банан» уже может выдать в виде кредитов не больше, чем 640 денег ($800 - 800 * 20/100$). Если ему это удастся, то в обращении будет уже $1800 + 640 = 2440$ денег.

Если у банка «Банан» все возможные деньги возьмет в кредит какой-то третий банк, а у третьего – четвертый, то денежная масса в обращении «раздуется» еще больше:

Таблица 1. Кредитная экспансия

Название банка	Количество денег, полученных банком	Норма резерва	Количество денег, отложенных банком в резерв	Количество денег для выдачи кредитов
Апельсин	1000	20%	200	800
Банан	800	20%	160	640
Виноград	640	20%	128	512
Гранат	512	20%	102,4	409,6

Всего денег в банковской системе: **2952**

А максимальная сумма, в которую может превратиться 1000 денег, добавленных в банковскую систему – 5000.

Почему 5000? Откуда взялась такая цифра?

Существует специальный расчетный показатель – числовой коэффициент (множитель), показывающий, во сколько раз может увеличиться денежная масса в обращении. Этот коэффициент обратно пропорционален норме резерва (1/норма резерва) и

называется **депозитным мультипликатором** (от слов «депозит» - вклад и «мультипликатор» – от латинского слова *multiolico* – “умножаю, увеличиваю”).

20% - это 20/100. Обратная величина (переворачиваем дробь): $100/20 = 5$. Следовательно, 1000 денег, добавленных в один из банков, банковская система увеличит в 5 раз: $1000*5 = 5000$.

Чем меньше норма резерва, тем больше «раздувается» денежная масса. Если нужно увеличить количество денег в обращении, не нужно включать печатный станок, достаточно Центральному банку уменьшить норму резерва.

А чтобы уменьшить количество денег, надо, наоборот, ее увеличить?

Точно. Но это не единственный способ справиться с такой ситуацией. У Центрального банка есть еще два инструмента, которые он использует для регулирования количества денег в хозяйстве страны: **учетная ставка** и **операции на открытом рынке**.

Учетная ставка (еще ее называют **ставкой рефинансирования**) – это процент, под который Центральный банк выдает деньги коммерческим банкам. По-сути, это цена денег в стране. Если этот процент высокий, то деньги становятся «дорогими», их меньше «покупают», то есть берут в кредит. А раз кредитов меньше, то меньше и денег в обращении, денежная масса «сдувается».

И отлично! Зачем ее «раздувать»?

Деньги нужны для того, чтобы обслуживать сделки, в результате которых люди обмениваются продуктами своего труда. Если деньги дорогие (высокая ставка рефинансирования), то люди берут меньше кредитов, экономят, не покупают товары у предприятий. Предприятия получают меньше прибыли или ее вообще не получают. Они тоже вынуждены экономить – снижать зарплаты, увольнять работников, отказываться от закупки нового оборудования и расширения производства – уменьшать *инвестиции*. И, конечно, в результате всего этого государство получает меньше налогов.

Это плохо! А что будет, если эту ставку сделать очень низкой?

Некоторые государства так и делают. Япония, например. Деньги в Японии (иены) дешевые, люди и предприятия берут много кредитов и покупают много товаров. Японские товары легко продаются за рубежом (иностранцам нужно меньше отдавать за них своих «дорогих» денег).

А в чем подвох?

Их, как минимум, три. Первый подвох в том, что население должно хорошо владеть арифметическими вычислениями – цифры большие и все время меняются. Второй подвох в том, что откладывать дешевые деньги на будущее и копить их – невыгодно, потому что со временем на них можно будет приобрести все меньше товаров.

А третий подвох в том, что денег может стать так много, что они перестанут восприниматься как «настоящие» деньги, люди могут потерять к ним доверие и прекратить ими пользоваться. Схожая ситуация случилась, например, вначале 90-х годов в России, когда предприятия выдавали работникам зарплату готовой продукцией (бартер), и в Аргентине, когда внутри страны люди и предприятия все товары покупали и продавали исключительно за иностранную валюту.

А что в этом плохого?

Если предприятие выпускало кастрюли, полотенца или постельное белье – то эти товары можно было обменять на другие относительно легко, а если – колючую проволоку? Если же внутри страны используется только иностранная валюта, то экономическая

ситуация в этой стране уже не зависит от действий собственного центрального банка, а целиком зависит от центрального банка той страны, которая выпускает ликвидную валюту.

И повышать учетную ставку – плохо, и понижать – тоже плохо?

На этот счет удачно высказался Никколо Макиавелли (*Niccolò Machiavelli*) – итальянский философ позднего средневековья (1469-1527): *«Ничто в мире не верно само по себе, но все – смотря по обстоятельствам».*

Водитель, управляя автомобилем, едет с разной скоростью, то увеличивая ее (нажимая на педаль газа), то уменьшая (нажимая на тормоз). Что правильно: ехать быстро или медленно?

Ситуация на дороге, точно так же, как и ситуация в экономической сфере, все время меняется, поэтому Центральный банк должен принимать разные решения об изменении учетной ставки: повышать, когда экономика «растет», количество сделок увеличивается, а денежная масса – раздувается; и понижать – когда все это «сдувается».

А операции на открытом рынке зачем нужны?

Два предыдущих инструмента управления денежной массой – это средства, действующие мягко и медленно, а операции на открытом рынке действуют быстрее, *оперативнее* – на то они и «операции».

Операции на открытом рынке – это продажа и покупка государственных долговых обязательств.

Эти обязательства могут также называться *облигациями*.

В предыдущей главе написано, что при помощи облигаций государство берет деньги в долг у населения. При чем же тут Центральный банк?

Государственные облигации (долговые обязательства) – это инструмент, которым пользуются и государство, и Центральный банк. Государство при помощи продажи облигаций может занимать деньги у населения, а Центральный банк – управлять денежной массой.

Как это – управлять денежной массой?

Уменьшать или увеличивать, в зависимости от ситуации. Когда человек или предприятие покупает государственную облигацию, он отдает за нее свои деньги **сейчас** в обмен на обещание вернуть их **потом** с процентами. Таким образом на момент «сейчас» количество денег в обращении *уменьшается*, потому что государственной облигацией нельзя расплатиться в магазине за товар. Когда Центральный банк выкупает государственные облигации у населения – количество денег в обращении *увеличивается*.

Продавая государственные облигации (проводя *операции на открытом рынке*) Центральный банк как будто вычерпывает большим ковшом деньги из обращения. Этот «ковш» действует быстро, но на короткое время: деньги владельцам облигаций придется вернуть.

А если Центральный банк или государство не захотят их возвращать?

Такую ситуацию – **отказ государства от своих обязательств** («кому я должен - я прощаю») называют **дефолтом**. В России известен дефолт 1998 года, когда государство не смогло погасить выпущенные обязательства. Это имело очень плохие последствия для всей экономической системы: деньги потеряли ценность, цены выросли, предприятия несли убытки или закрывались, а государство и Центральный банк потеряли возможность осуществлять *операции на открытом рынке* на долгое время.

А что нужно, чтобы можно было осуществлять эти операции?

Доверие населения.

Таким образом, норма резерва, учетная ставка и операции на открытом рынке – это инструменты, которыми Центральный банк управляет денежной массой.

Пользоваться всеми этими инструментами, думать о том, что будет, если что-то повысит или понизит – так сложно... Нельзя просто напечатать денег, когда их не хватает?

Можно. Но принято считать, что эмиссия – худший способ управления денежной массой и применяется только тогда, когда нет других вариантов.

Действия Центрального банка по управлению денежной массой называются МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКОЙ.

У монетарной политики есть синонимы, которые достаточно часто встречаются в экономической литературе и средствах массовой информации: *кредитно-денежная* и *денежно-кредитная* политика.

А как правильно?

Как угодно. Важно понимать, что это – одно и то же.

Монетарная (кредитно-денежная, денежно-кредитная политика) бывает двух видов: **расширительная** (экспансивная) и **ограничительная** (контрактивная).

Расширительная политика – это действия Центрального банка, направленные на увеличение денежной массы в обращении (**уменьшение** нормы резерва и/или учетной ставки, выкуп государственных облигаций).

Ограничительная политика – это действия Центрального банка, направленные на уменьшение денежной массы в обращении (**увеличение** нормы резерва и/или учетной ставки, продажа государственных облигаций).

Ограничительную монетарную политику проводят, как правило, в условиях роста экономики, а расширительную – во время спада.

2.3.5. Коммерческие банки. Банковская система

У Центрального банка так много функций... Остальные банки создает тоже Центральный банк?

Остальные - **коммерческие банки** появились намного раньше, чем центральные, потому что центральные нужны для регулирования денежного обращения и работы коммерческих банков в каждой стране. Если «обычных» банков нет, то и не нужно и регулирование.

Еще в глубокой древности люди пользовались услугами *ростовщиков* – людей, которые давали деньги *в рост* (в долг) – на определенный срок за определенную плату. Заемные деньги нужны были, прежде всего, купцам, чтобы купить достаточное количество товаров. Продав товар, купцы возвращали деньги ростовщикам. Торговых людей в пути подстерегали опасности, они могли потерять заработанное. Поэтому со временем появилась и услуга хранения денег, документов и ценностей. Людей, которые всем этим занимались, стали называть *банкирами*. Это слово произошло от итальянского слова **bancherio** – человек, сидящий за столом. По-итальянски **banco** — это скамья (банкетка), прилавок, низкий стол. Древние греки называли своих банкиров *трапезитами* (от Τράπεζα – стол), римляне - *менсариями* (mensarii) и *аргентариями* (argentarii) – перевод греческого слова «трапезиты». В средние века появилось еще и слово *менялы*.

А что теперь делают коммерческие банки?

Все, что делают банки, называется **операциями**. Банковские операции имеют названия: *активные, пассивные и забалансовые*.

Активные операции – это операции с *активами*, то есть с тем, что у банка есть. Банк может иметь много собственности (здания, антиквариат и другие ценности), но главным его активом являются **деньги**. С деньгами банк поступает так же, как в старину ростовщики – дает их на время и под проценты, то есть выдает их в **кредит**.

Активные операции банка – выдача кредитов

Пассивные операции – это операции с *пассивами*. Пассивы – это источник получения активов. (Например, мотоцикл можно купить и за собственные средства, и за заемные, и за те и другие вместе, заняв недостающую сумму. Собственные средства и займы – это *пассивы*). Операции с пассивами – это поиск чужих денег для того, чтобы выдать их в кредит. Коммерческий банк может либо занять деньги у другого банка, либо привлечь **вклады**.

Вклад (банковское слово - *депозит*) – это деньги, которые банк принял для хранения на условиях возврата и выплаты процентов. Человек, который положил свои деньги в банк, называется *вкладчиком*.

Пассивные операции банков – привлечение вкладов

Получается, что банки у одних деньги берут, другим – выдают. Как же они на этом зарабатывают?

Банки принимают вклады под более низкий процент (например, 7% в год), выдают кредиты под более высокий (например, 10% в год), а разность (в нашем примере – 3%) банк оставляет себе. Эту разность называют **банковской маржой**.

Если банков в стране много, между ними существует конкуренция, то размер маржи будет небольшим, а если конкуренции нет – значительным. Это значит, что кредиты будут дорогими, а по вкладам банки будут платить очень мало.

«Точкой отсчета» («полом» и «потолком») процента по кредиту и процента по вкладу считается учетная ставка, установленная Центральным банком. Процент *по вкладу* не может быть **выше** учетной ставки (в этом случае коммерческому банку выгоднее не привлекать деньги вкладчиков, а получить их у Центрального банка), а процент *по кредиту* – **ниже** (если коммерческий банк получил деньги у Центрального под 7%, то ему выгодно выдать их в кредит под процент больше 7).

А как же «кредит под 0%», о котором говорят в рекламе?

А тут нужно быть очень внимательным. Банк – не благотворительная организация, а коммерческая, следовательно, ее главная цель – получение прибыли. В случае с обещанными «0%» коммерческий банк реальный процент где-то «прячет»: либо закладывая его в стоимость своих услуг, либо выставляя огромные штрафы за просрочку платежей, либо включая в стоимость товара (если кредит выдается на покупку конкретного товара).

Активы и пассивы – это две части главного бухгалтерского документа – *баланса*. Поэтому остальные заработки банка (помимо операций с активами и пассивами) называются **забалансовыми** операциями. Это различные банковские услуги, такие как продажа лотерей, золотых и серебряных монет, обмен валюты, расчеты между клиентами, предоставление в аренду сейфовых ячеек, различные гарантийные, консультационные, посреднические и информационные услуги.

В зависимости от вида «заработка» коммерческие банки делятся на **универсальные** и **специализированные**.

Универсальные банки работают и с предприятиями, и с людьми, и занимаются разными видами операций. **Специализированные** – имеют «специализацию», которая, как правило, отражается в названии банка: *инвестиционный* банк занимается, в первую очередь, инвестициями (кредитованием развития производственных предприятий), ипотечный – выдачей кредитов на покупку жилья, инновационный – кредитованием новых разработок, сельскохозяйственный – ведет счета фермерских хозяйств, лесной банк – лесных хозяйств и т.д. Существуют также банки, обслуживающие одно крупное предприятие («*кэптивные*» или «карманные» банки).

И Центральный, и все коммерческие банки создают единую **банковскую систему**, состоящую из двух уровней. На первом уровне находится Центральный банк, на втором – все остальные (коммерческие банки).

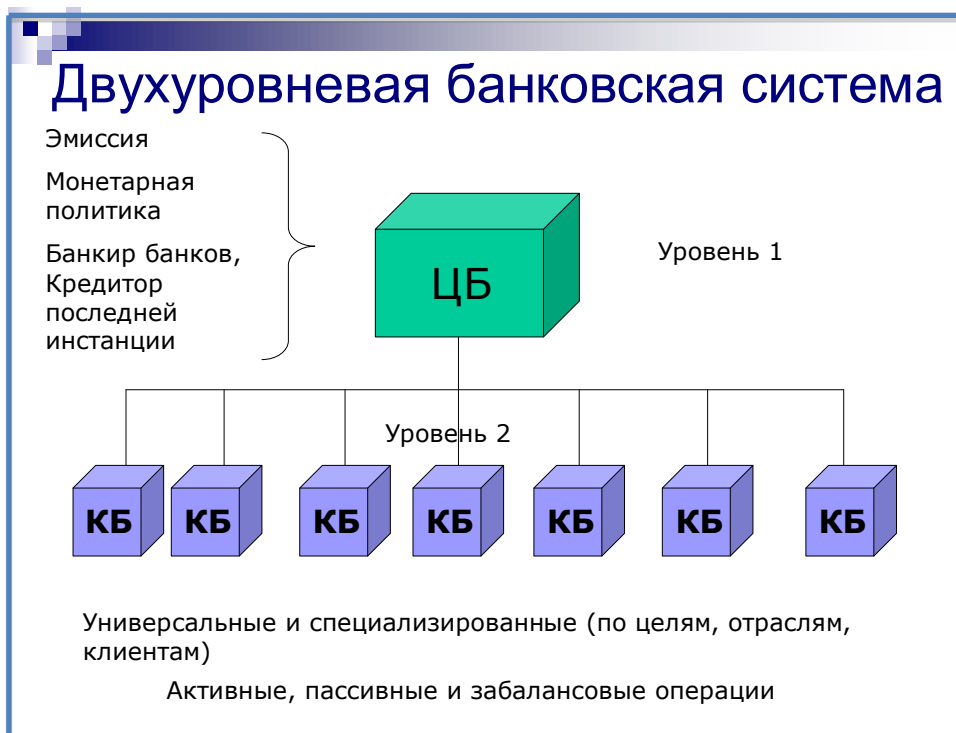


Рис 21. Двухуровневая банковская система (схема)

Почему на первом уровне находится только один банк?

Бывают исключения. Например, Федеральная резервная система (первый уровень банковской системы) Соединенных Штатов Америки включает в себя шесть федеральных банков, каждый из которых имеет право эмиссии.

Не так важно, сколько банков, важно, чтобы выполнялась главная функция первого уровня – обеспечивать стабильность денежной и банковской системы.

А когда разоряются коммерческие банки, банковская система не стабильна?

Когда разоряется хотя бы один коммерческий банк, люди теряют доверие ко всей банковской системе. Может возникнуть угроза *финансовой паники*: вкладчики станут массово забирать из банков свои вклады.

Почему это плохо?

Потому что банки принимают вклады для того, чтобы выдавать кредиты и получать прибыль (*маржу*). Если кредит выдан сроком на год, а вкладчик пришел за своими деньгами через месяц, - банк не сможет вернуть эти деньги именно в этот момент. Встревоженный вкладчик может поделиться опасениями насчет надежности этого банка с

другим вкладчиком, другой – с третьим – и через несколько дней у дверей этого банка будут очереди из паникующих вкладчиков, требующих свои деньги назад.

И что делать?

Для таких случаев существуют **экстренные кредиты**, которые выдает Центральный банк, чтобы снять угрозу *финансовой паники*. Чтобы вернуть деньги тому самому первому тревожному вкладчику, банк может занять деньги у Центрального банка – и остальные вкладчики не будут волноваться. Центральный банк в этом случае выполняет функцию **кредитора последней инстанции**.

Почему последней?

Потому что ради небольшой суммы коммерческий банк не будет обращаться к Центральному, а будет пытаться решить проблему своими силами (займет деньги у другого банка, продаст что-нибудь ненужное и т.д.). Но если в банк одновременно обратятся за своими вкладами не один, а два крупных вкладчика (например, большие предприятия), то последней инстанцией будет именно Центральный банк.

Центральный банк спасает банковскую систему и лечит денежную?

Для этого он и существует.

2.3.6. Инфляция

Мы уже упомянули о «заболевании» денежной системы с латинским названием *inflatio* - **инфляции**. Двумя главными и легко определяемыми «симптомами» этого заболевания являются *рост цен* и *снижение покупательной способности денег*, когда со временем за одни и те же деньги можно купить все меньше и меньше товаров.

Экономисты добавляют еще и третий симптом – *увеличение денежной массы в обращении*.

Объединив эти три симптома, получим определение инфляции:

ИНФЛЯЦИЯ – ЭТО ПРОЦЕСС УВЕЛИЧЕНИЯ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В ОБРАЩЕНИИ, СОПРОВОЖДАЮЩИЙСЯ ПОВЫШЕНИЕМ ЦЕН И СНИЖЕНИЕМ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ДЕНЕГ.

С этим «заболеванием» в одиночку Центральный банк справиться не может, - требуется помощь государства.

Какая помощь? Государство же не должно вмешиваться в работу Центрального банка!

Зато создавать условия для роста экономики, которая «съест» инфляцию, - может.

В уравнении И. Фишера ($MV = PQ$) одной его частью (MV) «заведует» Центральный банк, а другой (PQ) – государство. (PQ – это количество товаров и услуг, произведенных в стране за год, выраженное в текущих ценах). Именно государство может и должно поощрять конкуренцию, помогать развиваться бизнесу, строить дороги и коммуникации, снижать налоги, создавать и поддерживать хорошую систему образования, доступную и понятную судебную систему, то есть создавать условия, при которых в стране увеличивается производство товаров и услуг.



Рис 22. Соотношение денежной и товарной массы (иллюстрация)

Когда производство растет, то деньги становятся «обеспеченнее», на них можно приобрести больше товаров. Если производство не растет, то деньги обесцениваются и плохо выполняют все свои функции.

А может быть так, что растет и производство, и инфляция?

Может. Тут важно, кто кого: если производство «бежит вперед» быстрее, чем инфляция (или хотя бы с той же скоростью) – экономика и деньги укрепляются, а если инфляция «бежит» быстрее, чем производство – ослабевают. Какая экономика – такие и деньги: в сильной – сильные, в слабой – слабые.

В зависимости от скорости роста денежной массы по сравнению с ростом производства определяют **виды инфляции:**

- **ползучая** – до 10% в год, когда цены растут медленно и незаметно для покупателей;



Рис 23. Ползучая инфляция

- **галопирующая** – до 100% в год, когда цены на некоторые товары могут удвоиться;



Рис 24. Галопирующая инфляция

- **гиперинфляция** – свыше 100% в год, когда цены на товары увеличиваются в несколько раз, и расплачиваться за покупки приходится большим количеством денег.



Рис 24. Гиперинфляция

В условиях гиперинфляции у людей и предприятий очень много денег, но за них трудно что-нибудь купить. По этой причине все стараются как можно быстрее избавиться от бумажных денег, обменять их на товары. В период инфляции 1921-23 годов в Германии цены повышались каждый день, из-за чего заработную плату работникам выплачивали ежедневно и делали специальный перерыв, чтобы работники успели ее потратить.

Россия сталкивалась с проблемой гиперинфляции в 1918-1924 г.г, а также в 1992-1994 годы, когда менялся *тип экономической системы*.

В 90-е годы люди покупали впрок продукты и другие товары, многие семьи приобретали еще один холодильник или морозильную камеру, чтобы хранить запасы. Магазины часто переписывали ценники, изобретали «условные единицы (У.Е.)» для перерасчета цен. Зарплаты корректировались неравномерно: во многих государственных учреждениях они почти не менялись, а частные предприятия и банки повышали заработную плату своим сотрудникам опережающими темпами. Долгосрочные проекты закрывались, научные учреждения потеряли многих талантливых сотрудников, которые либо уходили на более высокооплачиваемую работу, либо уезжали за границу.

Инфляция – зло?

Не для всех. Для должников – благо, потому что деньги быстро дешевеют и легче отдавать полученные кредиты. Стоимость материальных ценностей (богатства) также растет.

А что нужно сделать, чтобы совсем не было инфляции?

Единственным способом полного избавления от инфляции является отказ от использования денег, переход на *бартер*. Инфляция – это «врожденное» заболевание денежной системы и «вылечить» его полностью невозможно. Но управлять этим процессом по силам Центральному банку и государству, которые, каждый со своей стороны, могут обеспечить стабильность денежной системы и условия для роста экономики.

Вопросы для закрепления знаний:

1. Дайте определение понятию «деньги». Когда и как они появились?
2. Какую роль в возникновении денег играл бартер? Объясните это понятие.
3. Чем отличаются товарные и символические деньги?
4. Перечислите и объясните свойства денег.
5. Какие функции выполняют деньги?
6. Что такое денежная масса?
7. Что такое денежные агрегаты? Чем они отличаются и для чего используются?
8. Сколько денег должно быть в стране? При ответе на вопрос используйте уравнение И. Фишера.

9. Зачем нужен Центральный банк? Какую работу он выполняет?
10. Что такое коммерческий банк? Перечислите виды коммерческих банков.
11. Что такое кредитная экспансия?
12. Что такое резерв банка?
13. Как влияет изменение нормы резерва на количество денег в обращении? Что будет, если норма резерва растет?
14. Для чего используется депозитный мультипликатор?
15. Какие инструменты использует Центральный банк для регулирования денежной массы в обращении?
16. Объясните понятия «ставка рефинансирования», «норма резерва», «операции на открытом рынке».
17. Что такое монетарная политика? Кто ее осуществляет? Перечислите виды монетарной политики.
18. Какие решения должен принять Центральный банк, чтобы в стране увеличилось производство товаров и услуг?
19. Как коммерческие банки зарабатывают деньги? Какие операции они осуществляют?
20. Что такое банковская маржа?
21. Из каких уровней состоит банковская система? Что находится на первом уровне?
22. Что такое финансовая паника?
23. Дайте определение понятию «инфляция» и перечислите ее виды.
24. Посетите ближайшее отделение любого коммерческого банка. Соберите информацию об услугах, которые предлагает банк, и сделайте сообщение в классе. Что делают банки для привлечения клиентов?
25. Заполните таблицу:

Норма резерва	Норма резерва, в дробях	Депозитный мультипликатор	Новые деньги, добавленные в банковскую систему	Максимально возможное увеличение денег
10%	10/100	$100/10 = 10$	1 000 000	10 000 000
20%			1 000 000	
			1 000 000	
			1 000 000	
			1 000 000	

26. Что могут предпринять Центральный банк и государство для сокращения темпов инфляции?
27. Как, по вашему мнению, инфляция может повлиять на:
 - а) людей, которые взяли деньги в банке на покупку дома?
 - б) людей, которые положили деньги на хранение в банк под 8% годовых, если за год цены растут более чем на 10%?

- в) пенсионеров и людей с фиксированными доходами?
- г) преуспевающих бизнесменов с растущими доходами?
- д) строительную компанию, вложившую деньги в долгосрочный проект?

2.4. Экономические циклы

2.4.1. Что такое экономический цикл

Все живое – движется. Экономическая система – живой организм, поэтому она также постоянно находится в движении. В самом начале экономического раздела мы говорили о циклических потоках в экономике – механизме обмена ресурсами между домашними хозяйствами, предприятиями и государством. Модель циклических потоков показала нам, как изменения, происходящие с людьми, приводят к последствиям для предприятий и государства в целом. Чем выше уровень развития экономики, тем сильнее взаимозависимость всех участников экономической деятельности, тем значительнее последствия различных экономических «сдвигов» для всех членов общества.

На протяжении многих лет ученые вели ожесточенные споры об экономических циклах. Почему рыночная экономика больше подвержена циклическим колебаниям, чем традиционная и плановая? Что вызывает эти колебания? Можно ли их предусмотреть? Как с ними бороться?

Экономические циклы – это плохо?

В переводе с греческого языка слово «цикл» (*cyclus*) означает окружность, колесо. Мы будем использовать это понятие шире - как чередование событий, состояний.

День-ночь, зима-лето?

Скорее, вдох-выдох. Само существование экономических циклов означает, что экономика жива, находится в движении. В традиционной экономике, где главную роль играет сельское хозяйство, экономическая активность напрямую связана с временами года: плохая погода может стать причиной неурожая и привести к экономическому *спаду*, хорошая – к *росту*. В плановой экономике цикличность малозаметна, многие процессы скрыты, у людей стабильно низкий уровень потребления (экономика «еле дышит»). Рыночная экономика, в которой колебания спроса и предложения – естественное явление, по своему характеру - *циклична*. Именно поэтому, когда говорят об экономических циклах, чаще всего имеют в виду рыночную экономику.

Экономический цикл – это чередование спадов и подъемов деловой активности – активности людей и предприятий в сфере обмена ресурсами и товарами.

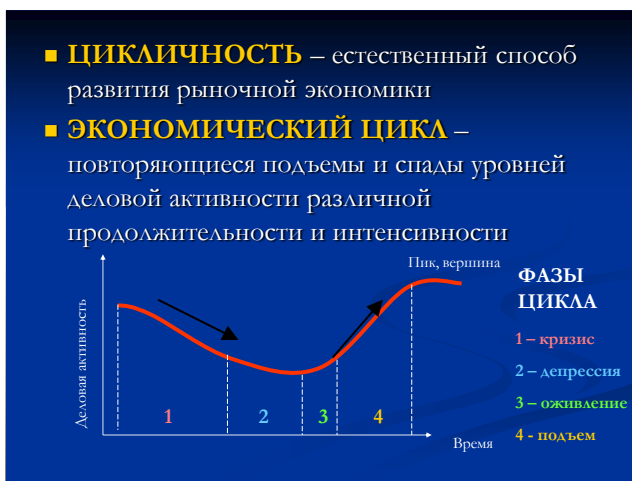


Рис 25. Иллюстрация к теме «Экономические циклы»

Экономический цикл состоит из фаз, главными из которых являются *рост* и *спад*. В экономической литературе каждую из этих фаз условно разделяют еще на две: фазу роста делят на фазы *оживления* и *подъема* (иногда выделяют еще и фазу *бума* или *вершины*), а фазу спада – на фазу *кризиса* и *депрессии*.

Теперь понятно: рост – это хорошо, а спад – плохо!

Такое суждение ученые назвали бы поверхностным. Тюльпаны не цветут, если их луковицы не прошли стадию низких температур, а без спадов не было бы «правильного» экономического роста, экономика не смогла бы избавиться от неэффективных производств. Попробуем разобраться с этим подробнее.

2.4.2. Экономический рост

Экономический рост – это увеличение количества и повышение качества товаров и услуг.

Как определить, есть в стране экономический рост или нет?

По тому, как себя ведут люди и предприятия. Общую ситуацию, свойственную экономическому росту, называют «оптимистическими ожиданиями», то есть люди не боятся поменять работу, взять кредит, купить акции или начать собственное дело. Люди больше зарабатывают и легче тратят деньги.

А предприятия?

А предприятия не боятся нанять большее количество работников (увеличивается спрос на труд), расширить производство, арендовать склады и торговые площади, вкладывать деньги (в том числе заемные) в долгосрочные проекты (инвестировать), начать производить новую продукцию и перепрофилироваться (вместо утюгов производить, например, чайники или мобильные телефоны). У предприятий увеличиваются продажи и прибыль.



Фото 4 и 5. Иллюстрация к теме «Экономический рост»

А государство?

Государство получает больше налогов и может позволить себе либо увеличить государственные расходы, либо уменьшить размер государственного долга.

Значит, всем хорошо?

Не всем. Экологи недовольны. Своеобразной «платой» за экономический рост является рост загрязнения окружающей среды: по дорогам ездит больше автомобилей, в том числе грузовых, которые перевозят товары. Чтобы построить дорогу, дом или новый завод - нужно вырубить лес. Увеличивая потребление различных товаров, мы используем и большее количество ресурсов, и большее количество упаковки, которую выбрасываем сначала в мусоропровод, затем – на свалку, то есть в окружающую среду.



Фото 6 и 7. Обратная сторона экономического роста: загрязнение окружающей среды

Но от загрязнения окружающей среды плохо не только экологам, плохо всем!

Возразить трудно, но людям свойственна «экономическая близорукость»: мы выше оцениваем полезность того, что получаем именно сейчас, чем полезность, которую можем получить в будущем. Например, приобретая автомобиль, мы думаем о том, как здорово рулить и нажимать на клаксон, а не о вреде выхлопов. Списывая контрольную работу у соседа, мы думаем о том, что получим положительную оценку по предмету, не затратив никаких усилий, а не о том, что в будущем это снизит нашу конкурентоспособность на рынке труда. Концепцию «экономической близорукости» русский народ отразил в поговорках «После нас – хоть потоп» и «Своя рубашка ближе к телу».

Справедливости ради надо сказать, что многие крупные компании и даже страны придерживаются принципа **экологически обоснованного развития**, который заключается в следующем:

- использовать легко разлагающуюся упаковку или повторно ее использовать;

- уменьшить количество используемых природных ресурсов;
- использовать технологии производства, которые наносят наименьший вред окружающей среде.

Виды экономического роста

Если количество товаров и услуг растет за счет привлечения все большего количества ресурсов – такой рост называют *экстенсивным*, а если за счет лучшего их использования – *интенсивным*.

Примером *экстенсивного* экономического роста является освоение целинных земель в Казахстане, геологоразведка новых месторождений нефти в Сибири, найм большого количества работников на предприятия Москвы.

Интенсивный рост – это замена старого оборудования на высокопроизводительное новое, обучение работников, использование новых технологий.

Если вы приглашаете папу, чтобы он помог решить еще одну задачу по математике (увеличиваете количество ресурсов) – это экстенсивный рост, а если сами научитесь быстро решать большое количество задач – интенсивный.

Интенсивный экономический рост – основа экономического развития России. Утвержденный в 2008 году правительством страны документ – «*Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года*» предусматривает создание условий для перехода экономики на интенсивный путь развития. В условиях ограниченности ресурсов – этот путь более предпочтителен.

А что нужно для экономического роста?

Чтобы обеспечить экономический рост в стране, нужно создать для этого **условия:**

1. Наличие и доступность всех видов ресурсов.
2. Высокая квалификация работников, высокое качество управления.
3. Защита частной собственности и конкуренции.
4. Наличие у населения сбережений, которые могут быть вложены в производство товаров и услуг.
5. Развитая инфраструктура (дороги, коммуникации, жилье и др.).
6. Низкие налоги на бизнес.
7. Понятные «правила игры»: качественные законы, их соблюдение, доступ к правосудию.

Так просто?

Чаще всего простые условия трудновыполнимы. Например, хорошую успеваемость по всем предметам обеспечивает прилежание, включающее самостоятельное выполнение домашних заданий, чтение учебников, внимательность на уроках...

У прилежания есть свои минусы...

Экономический рост тоже неоднозначен. В период экономического роста растут не только прибыли и доходы, но и затраты, задолженность (люди и предприятия берут больше кредитов), продолжают существовать неэффективные и малоэффективные бизнесы, увеличивается количество сделок «на будущее» (торговля «воздухом»), рынок труда становится менее конкурентным (потому что легче устроиться на работу), постепенно падает заинтересованность в результатах труда и производительность.

Экономике нужен «выдох»?

Это естественно. Таким «выдохом» является спад.

2.4.3. Экономический спад

Слово *спад* (*recession*) происходит от слова «падать». Поэтому не всякое замедление или даже «обнуление» темпов экономического роста является спадом. Спад начинается, когда ожидания людей «меняют знак», - становятся пессимистическими, люди и предприятия начинают вести себя более взвешенно и осторожно. Потребители составляют списки необходимого перед походом в супермаркет, отказываются от предложений банков открыть кредитную карточку, долго думают перед тем, как сменить работу, боятся рисковать, открывать собственный бизнес.

Правда, история знает случаи, когда люди начинали бизнес в тяжелые времена Великой депрессии в США (1929-1933 гг.) и преуспевали. Оказывалось, что это были эмигранты, не знающие английского языка.

Они не знали, что в экономике спад?

Не читали газет, не смотрели телевизор, не слушали осведомленных соседей, а производили то, на что был спрос, с наименьшими затратами. И все получилось.

Так что, надо просто не обращать на это никакого внимания?

Это как в случае с погодой. Есть люди, которые бегают по утрам, несмотря на любую погоду. Но они теплее одеваются. Можно не выходить на улицу в дождь, а можно просто взять с собой зонтик.



Рис 26. Кризис: иллюстрация

А чем отличается спад от кризиса?

Спад – мы еще падаем. Кризис – уже упали.

Затянувшийся кризис – «плохую погоду» в экономике называют также **депрессией**.

Когда говорят о депрессии, то подразумевают длительный период, когда все ресурсы страны используются неэффективно: предприятия простаивают или закрываются, работники не могут найти работу, товары не продаются.

А как предприятия приспосабливаются к экономической «погоде»?

Чтобы прибыль не падала из-за экономного поведения покупателей, предприятия либо пытаются удержать спрос на прежнем уровне, либо сокращают затраты (на

профессиональном сленге это называется «резать косты» (cost – затраты)). Что касается спроса, то это не только использование приемов «Купите 2 по цене одного», «Каждый десятый сеанс – бесплатно», «На этой покупке вы экономите 134 рубля», но, прежде всего, улучшение работы с клиентами. Чем глубже экономический спад, тем большую ценность для компании представляет каждый покупатель.

Что же касается затрат, то наибольшую долю из них составляют затраты на заработную плату. Именно поэтому предприятия увольняют часть работников.

А нельзя просто уменьшить им зарплату?

Трудовой кодекс РФ (ст.135) запрещает это делать. «Условия оплаты труда работника ... не могут быть ухудшены». Это значит, что работнику нельзя платить меньше за ту же самую работу.

А уволить – можно?

Можно. В трудовой книжке делают запись: «Уволен в связи с сокращением численности работников».

Следует отметить, что предприятия все-таки первыми увольняют самых низкопроизводительных работников, которые вынуждены снова искать работу, учиться или переучиваться, изменять или повышать свою квалификацию. Те из них, кто не хочет или не может этого делать, должны зарегистрироваться на бирже труда, чтобы получать пособие по безработице.

Помимо заработной платы, предприятия сокращают и другие затраты: уменьшают аренду торговых или производственных площадей, уменьшают запасы товаров на складах, сокращают производство.

А если все это не помогает?

Тогда предприятия начинают производить другую, менее затратную продукцию, меняют профиль или закрываются.

Предприятиям, которые умеют эффективно работать, то есть производить продукцию хорошего качества с наименьшими затратами, экономический спад не страшен.

А что делает государство во время экономического спада?

Государство, с одной стороны, получает меньше прямых и косвенных налогов, потому что падают доходы людей и предприятий. С другой стороны, государство вынуждено увеличивать расходы на пособия по безработице и снижать налоговые ставки, чтобы помочь предприятиям справиться с экономическими трудностями. Может возникнуть дефицит бюджета, вырасти государственный долг. Государственное управление также требует в этих условиях высокой квалификации государственных служащих, которая проверяется именно тогда, когда нужно решать реальные проблемы.



Рис.27. Диагностика экономического роста и спада

2.4.4. Какие бывают экономические циклы

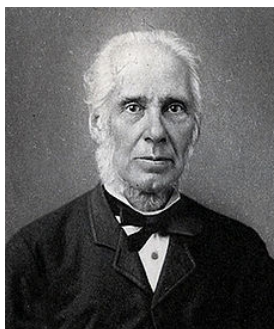
Экономические циклы различают по продолжительности, по географическому признаку и по форме.

По продолжительности экономические циклы делят на краткосрочные (около 3 лет), среднесрочные (около 10 лет) и долгосрочные (60-100 лет).

Краткосрочные циклические колебания связывают с именами английского экономиста Джозефа Китчина (1861-1932) и американского экономиста Уэсли Митчелла (1874-1948). Несмотря на различие их подходов (Д. Китчин объяснял природу краткосрочного цикла изменением мировой цены на золото, а У. Митчелл – изменениями на денежном рынке), оба ученых, независимо друг от друга, одинаково определяют продолжительность такого цикла – 3 года 4 месяца.



(1874-1948)
Wesley C. Mitchell



(1874-1948)
William P. Kitchen

Фото 8 и 9. Уэсли Митчелл (1894-1948) и Джозеф Китчин (1874-1948)

В основу современного объяснения природы краткосрочного экономического цикла также положен анализ поведения продавцов и покупателей в процессе установления равновесной рыночной цены. Когда покупатели увеличивают спрос на какой-либо товар (например, на ботинки для горных лыж), продавцы сначала поднимают цены, а через какое-то время – увеличивают поставки ботинок на рынок. Так формируется фаза **роста**. Продавцы реагируют на информацию о росте спроса не мгновенно: они сначала проверяют эту информацию, затем ее анализируют (какие именно ботинки, какого цвета, формы и т.д.), определяют необходимые затраты, составляют детальное задание производителям и принимают много других решений. Постепенно рынок начинает насыщаться товарами, увеличиваются их запасы на складах.

Пока рынок продолжает насыщаться лыжными ботинками, покупатели могут решить, что им больше нравится кататься не на горных лыжах, а на сноуборде. Для того, чтобы эта информация дошла до сознания продавцов, была ими принята и проверена, также требуется какое-то время. Еще больше времени уходит на то, чтобы расторгнуть договоры с производителями и принять новые решения. Все это время продажи продолжают падать, а на складах скапливается большое количество лыжных ботинок, - происходит *спад*.

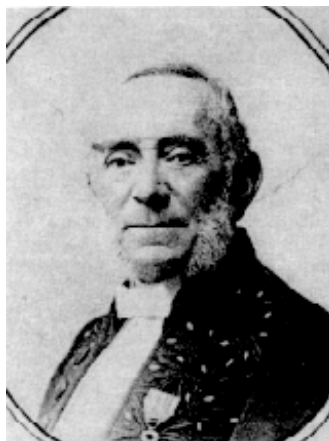
И на все это – целых 3 года и 4 месяца?

На различных товарных рынках чередование роста и спада активности покупателей и продавцов имеет разную продолжительность. Современные исследования говорят о том, что время принятия решений сокращается, сокращается и продолжительность краткосрочного цикла – товарные рынки становятся все более «пульсирующими».

Среднесрочные циклы также имеют свою природу и «названия», связанные с фамилиями ученых-исследователей: Карла Маркса, Клемента Жюгляра и Саймона Кузнеца.



(1818-1883)
Karl Marx



(1819-1905)
Clément Juglar



(1901-1985)
Simon Smith Kuznets

Фото 10-12. Карл Маркс (1818-1883), Клемент Жюгляр (1819-1905), Саймон Кузнец (1901-1985)

По Марксу, каждые 8-12 лет производственные здания требуют ремонта и расширения, а станки и оборудование - обновления или замены. Для этого производители должны потратить много денег (спад), которые окупятся только спустя несколько лет (рост).

По Жюгляру, каждые 7-11 лет меняется структура денежных вложений производителей в обновление, расширение или перепрофилирование бизнесов. В примере с производством лыжных ботинок говорилось о том, что продавцы увеличивают или уменьшают заказы предприятиям на производство лыжных ботинок. Но мы не упоминали сами предприятия, которые выпускают и ботинки для лыж, и, возможно, обувь для сноубординга.

Если такие предприятия получают много заказов, то для увеличения выпуска лыжных ботинок им потребуется не только нанять новых рабочих, но и закупить новые станки, инструменты и расширить складские помещения. Для этого придется сделать заказы другим предприятиям, которые делают **оборудование** для производства обуви для лыж. Потребуется время, чтобы внести технологические изменения в проект, учитывающие

пожелания заказчика, подготовить чертежи, изготовить оборудование и установить его. Деньги предприятия, выпускающего лыжные ботинки, потраченные на закупку нового оборудования, называются **инвестициями**.

Инвестиции – деньги, вложенные в производство

Чем больше инвестиции, тем дольше срок их окупаемости. Среднесрочный цикл К. Жюгляра показывает колебания, связанные с периодическими большими тратами предприятий (инвестициями), которые в будущем могут увеличить их доходы.

Доходы обязательно вырастут?

Не обязательно, предприятия всегда рискуют, делая те или иные вложения. Если большинство предприятий «угадали», производство каких товаров принесет наибольшую выгоду, то наступит фаза роста, а если прогноз не оправдался – фаза спада.

Если причина краткосрочных циклов – колебания спроса на лыжные ботинки, и причина среднесрочных циклов тоже с ними связана, значит, и сами циклы тоже связаны между собой?

Ученые экономисты это подтверждают, и доказывают математически, что цикл К. Жюгляра содержит в себе целое число циклов У. Китчина. Это значит, что покупатели несколько раз могут поменять свои желания насчет ботинок для лыж и ботинок для сноубординга, пока предприятия примут решение и займутся инвестициями.



⇐ Циклы К. Жюгляра

Рис.28. Циклы К. Жюгляра

Циклы Саймона Кузнеца (другое название – «Строительные ритмы Кузнеца») – это более длительные циклы, чем 2 предыдущих. Их продолжительность – 15-25 лет, и связаны они с изменениями в строительстве. С. Кузнец эти изменения объясняет тем, что приблизительно каждые 20 лет меняется ситуация с населением: то люди уезжают жить в большие города – и там строят новые дома, то, наоборот – в пригороды, на природу, то вообще уезжают жить и работать за границу.

Долгосрочные циклы носят имя российского (советского) ученого Николая Дмитриевича Кондратьева (1892-1938) – **длинные волны Кондратьева**.



Н.Д. Кондратьев родился 4 марта 1892 года в деревне Галуевская Кинешемского уезда Костромской губернии. Закончил церковно-учительскую семинарию, Костромскую гимназию (экстерном). В 1911 году поступил в Петербургский университет, после окончания которого работал на кафедре политической экономии и статистики. С 1918 года преподавал в Тимирязевской академии и Кооперативном институте. Работал в Госплане СССР. Основатель Института конъюнктуры (1920-1928).

17 сентября 1938 года в возрасте 46 лет Военной коллегией Верховного суда СССР приговорен к расстрелу как враг народа и расстрелян в тот же день на полигоне «Коммунарка» Московской области.

Фото 13. Кондратьев Николай Дмитриевич (1892-1938)

Продолжительность длинных волн Н.Д. Кондратьева – 60-100 лет. Ученый доказал наличие таких колебаний, исследуя экономику США, Великобритании, Франции, Германии. Н.Д. Кондратьев собрал огромное количество статистических данных, которые позволили ему сделать вывод о **повышательных** и **понижательных** волнах.

Длинные волны Н.Д. Кондратьева

I ЦИКЛ	Повышательная волна	Конец 80-х 18 в. – 1810-1817
	Понижательная волна	1817 -- 1844-1851 гг.
II ЦИКЛ	Повышательная волна	1851 -- 1870-1875 гг.
	Понижательная волна	1875 -- 1890-1896 гг.
III ЦИКЛ	Повышательная волна	1896 -- 1914-1920 гг.
	Понижательная волна	1920 -- ???

Сведения по Англии, Франции, Германии, США

Рис.29. Циклы Кондратьева

По мнению Н.Д. Кондратьева, «длинные волны» являются следствием целой группы причин. К ним относятся изменения в использовании природных ресурсов, научно-технический прогресс, изменения в народонаселении (демографические изменения),

случайные факторы (стихийные бедствия, войны), а также результат «суммирования» циклов К. Жюгляра.

Мелкие волны сливаются в средние, а средние – в большие?

Это также подтверждают современные исследования. Действия всех людей суммируются и могут привести к далеко идущим, иногда - труднопрогнозируемым последствиям.

А что будет, если сложить 100-летние циклы?

Этими исследованиями предстоит заняться вам, готового ответа пока нет.

Длинные волны в России		
I ЦИКЛ	С 1780 – 1790 гг. до 1844 -1851 гг. <i>Реформы М.М. Сперанского</i>	-гос.бюджету придан законодательный характер; -Подушные подати заменены подоходным налогом -Создан ЦБ, выпущены кредитные деньги -От винных откупов перешли к акцизной системе
II ЦИКЛ	С 1844 -1851 гг. до 1890-1896 гг. <i>Реформы Александра II</i>	-Отмена крепостного права; -Установлены правила утверждения и исполнения финансовых смет, порядок формирования гос.доходов -Создание палат по контролю гос.финансов
III ЦИКЛ	С 1890-1896 гг. до окт. 1917 гг. <i>Реформы С.Ю. Витте, Г.А.Столыгина</i>	-Денежная реформа; -Аграрная реформа (хутора); -Строительство сети железных дорог.

Источник: Россия. Энциклопедический словарь. Изд.Брокгауз Ф.А. и Эфрон И.А. – СПб, 1898; Лениздат, 1991, с.185-197

Рис.30. Длинные волны Н.Д. Кондратьева в России

Классификация экономических циклов по продолжительности – самая распространенная. Тем не менее, ученые используют классификацию циклов по географическому признаку и по форме. Эти способы классификации чаще используют применительно не ко всему экономическому циклу, а только к самой «болезненной» части фазы экономического спада - кризису.

По географическому (территориальному) признаку экономические циклы делятся на *национальные, межнациональные* и *глобальные*.

Национальный кризис – это такой кризис, последствия которого не выходят за рамки отдельной страны (например, Аргентины или Чили).

Межнациональный кризис затрагивает группу стран, между которыми налажены тесные экономические связи (например, страны Юго-восточной Азии).

Глобальный или мировой кризис так или иначе затрагивает почти все страны, за исключением стран с очень низким уровнем жизни, традиционной экономикой – «ниже пола упасть нельзя».

Классификация кризисов **по форме** позволяет в самом названии отразить причину и область действия такого кризиса. Ученые упоминают *промышленные, нефтяные, продовольственные, финансовые, сырьевые, энергетические, ипотечные, инвестиционные, структурные, системные* и другие кризисы.

2.4.5. Причины экономических циклов и экономическая политика государства

Как ученые объясняют причины экономических циклов и кризисов?

Ученые – это такие люди, которые привыкли все классифицировать, «раскладывать на полочки». Все возможные теории, объясняющие природу экономических циклов, они разделили на две группы. В первую группу вошли причины, которые от нас не зависят, - так называемые *внешние* или **экстернальные** факторы: войны, природные и социальные катаклизмы, научные изобретения и открытия. Вторую группу составляют *внутренние* или **интернальные** причины, которые являются следствиями решений, принимаемых продавцами и покупателями: развитие одних бизнесов в ущерб другим (диспропорция), невозможность вернуть полученные в банке кредиты, вложение денег в бизнесы, которые не приносят ожидаемый доход.

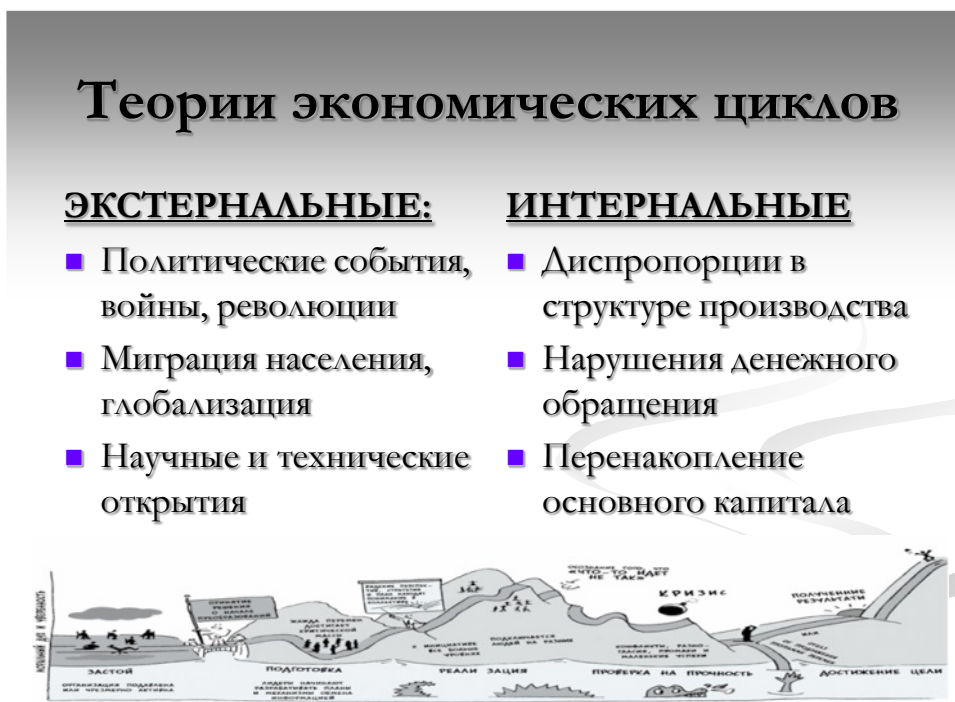


Рис.31. Теории экономических циклов

Ученые выдвигают многочисленные теории возникновения экономических циклов и кризисов, в том числе и самые «неформатные». Например, по мнению Уильяма С. Девонса (1835-1882), причина циклов и кризисов кроется в изменении интенсивности солнечных пятен.



Рис.32. Теория солнечных пятен У. Джевонса: иллюстрация

При чем тут пятна на Солнце?

Профессор Джевонс исследовал изменение цен на пшеницу. Если цены на пшеницу росли – росли и цены на все остальные продукты, - начинался экономический спад. Цена на пшеницу зависела от урожая, а урожай – от погоды. Солнечная активность, в том числе пятна, влияет на погоду, а погода – на цены на пшеницу. Профессор подтвердил свою теорию статистическими данными.

Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) считал главной причиной циклов слабость рыночного механизма, Милтон Фридмен (1912-2006) – нестабильность денежной системы и денежного обращения, Йозеф Шумпетер (1883-1950) – научно-технический прогресс, а Жан Сисмонди (1773-1842) вместе с Карлом Робертус-Ягцовым (1805-1875) выдвинули *теорию недопотребления*, в соответствии с которой падение зарплат и экономное поведение потребителей ухудшают экономическую ситуацию и могут спровоцировать очередной кризис.

А что делать, чтобы никаких кризисов не было?

Устранить причину кризисов, так же, как и экономических циклов, невозможно, пока существует экономика, существуют люди. Но можно к ним подготовиться, смягчить их последствия, - «взять зонтик».



Рис.33. Экономические кризисы: иллюстрация

А как?

«Зонтики» у каждого разные: домашние хозяйства должны «беречь белую деньгу про черный день», предприятия – увеличивать конкурентоспособность, государство – отслеживать ситуацию, составлять прогнозы и осуществлять целенаправленную экономическую политику.

Что значит «целенаправленную экономическую политику»?

Цель такая: удержаться, устоять, выплыть в любой ситуации. Чем больше государство, тем сложнее это сделать.

Экономическая политика государства – это политика, направленная на обеспечение стабильности, эффективного использования ресурсов и рационального распределения.

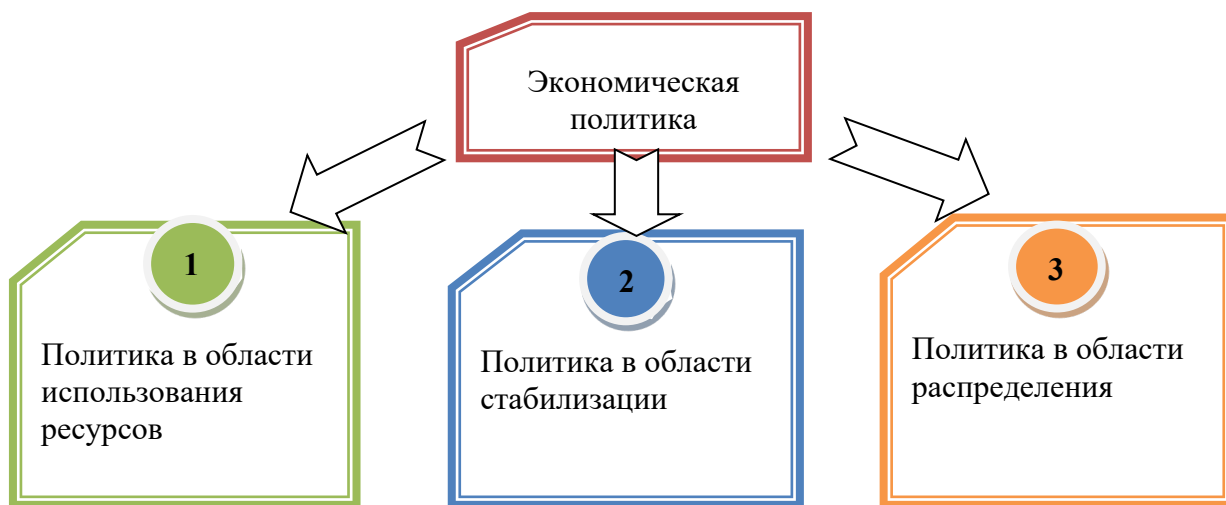


Рис.34. Виды экономической политики (схема)

- 1. Политика в области использования ресурсов** – это меры, которые принимают государство и Центральный банк, чтобы создать условия для:
 - обеспечения *полной занятости* (создавать рабочие места в государственных организациях, помогать малому и среднему бизнесу, защищать конкуренцию, вкладывать средства в образование);
 - защиты предприятий от конкуренции иностранных производителей;
 - экологически оправданного развития производств;
 - использования природных ресурсов в интересах будущих поколений (продавать за границу не ресурсы, а товары);
 - эффективного использования капитала.
- 2. Политика в области стабилизации** – это меры, принимаемые государством и Центральным банком для того, чтобы:
 - снизить инфляцию;
 - поощрять положительные внешние эффекты экономической деятельности и ограничивать отрицательные (налоги, штрафы, запреты);
 - регулировать неравномерное развитие отраслей (одним бизнесам снижать налоги и предоставлять льготы, другим – повышать);
 - сбалансировать международную торговлю (сумма закупок товаров за границей не должна превышать сумму товаров, которые мы продаем за границу).
- 3. Политика в области распределения** – это действия государства и Центрального банка, направленные на то, чтобы:
 - Стимулировать постепенный рост доходов людей;
 - Обеспечить экономическое равенство – равные возможности получать доход любым законным способом;
 - обеспечить возможность достойной жизни людям, которые не могут сами зарабатывать.



Фото 14 и 15. Иллюстрация к теме «Экономическая политика»

Вопросы для закрепления знаний:

1. Что такое экономический цикл?
2. Почему цикличность в большей степени присуща рыночной экономике, чем традиционной и плановой?
3. Из каких фаз состоит экономический цикл?
4. Что такое экономический рост?
5. Чем отличается экономическое поведение домашних хозяйств, предприятий и государства в период экономического роста?
6. Что такое «оптимистические ожидания»?
7. Какие вы видите отрицательные стороны экономического роста?
8. Объясните на примерах действие принципа экологически обоснованного развития.
9. Какие вы знаете виды экономического роста? Чем они отличаются? Приведите примеры действия каждого вида экономического роста.
10. Какие условия необходимы для обеспечения экономического роста в стране?
11. Опишите фазу экономического спада в стране. Как меняется поведение домашних хозяйств, предприятий и государства в период экономического спада?
12. Что такое депрессия?
13. Какие решения принимают предприятия в период экономического спада? Почему они предпочитают увольнять работников вместо того, чтобы снизить им заработную плату?
14. В чем заключается «лечебное действие» экономического спада?
15. Если экономика движется от спада к подъему, то что происходит: а) с зарплатой? б) вложениями денег в бизнес? в) занятостью? г) прибылями предприятий?
16. В какой фазе экономического цикла экономика России находится сейчас? Почему? Приведите аргументы.
17. Какие бывают экономические циклы?

18. Составьте сравнительную таблицу краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных экономических циклов. С именами каких ученых связана классификация экономических циклов по продолжительности?
19. Подготовьте сообщения о биографиях и деятельности ученых, имена которых упомянуты в параграфе.
20. Как интернет-торговля может повлиять на продолжительность краткосрочных экономических циклов?
21. Назовите две группы причин экономических циклов. Чем они отличаются?
22. Какие вы знаете теории возникновения экономических циклов? Проведите поиск информации по этому вопросу в сети Интернет и подготовьте сообщения.
23. Что такое экономическая политика государства? На какие цели она направлена?
24. Зачем нужны знания об экономических циклах: а) советнику президента? б) предпринимателю? в) школьнику? г) мэру города?

2.5. Рынок труда и безработица

2.5.1. Труд и трудовая деятельность. Рынок труда

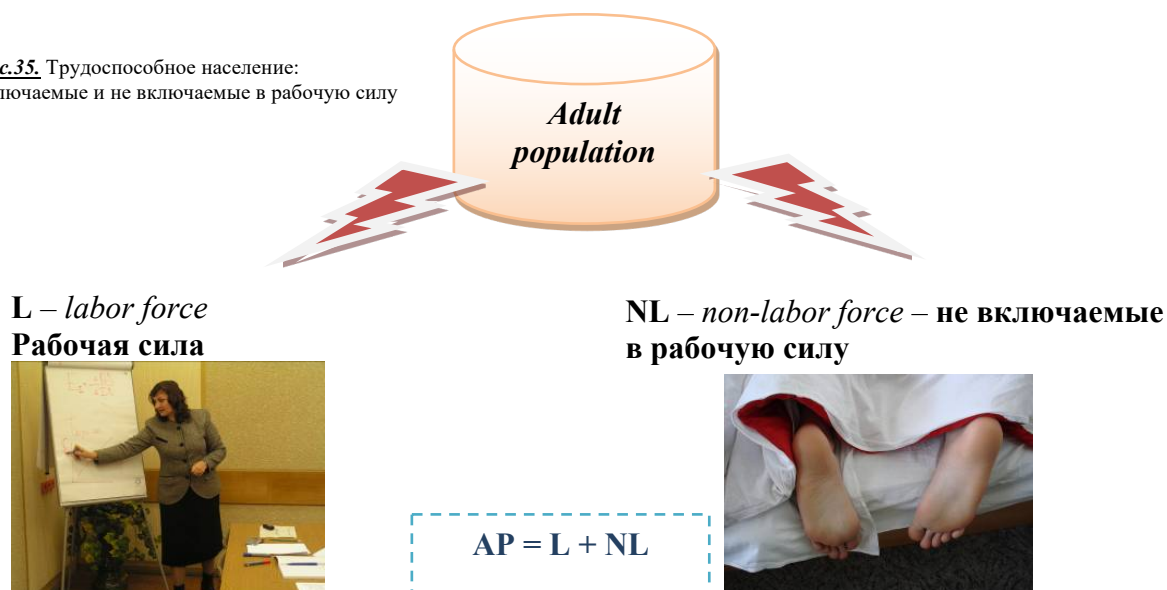
Вы уже решили, чем будете заниматься после окончания школы? Кем бы вы ни стали в будущем – летчиками, юристами, артистами, флористами, автослесарями, строителями, учителями или кем-нибудь еще, - вы будете относиться к **трудовым ресурсам** или **рабочей силе** (*labor force*).

Трудовые ресурсы (рабочая сила) – это люди старше 16 лет, которые работают или хотят работать.

А если я могу, но не хочу работать, то я не трудовой ресурс?

Все люди старше 16 лет, проживающие в стране (*Adult population – AP*) – делятся на две группы: **включаемых** и **не включаемых** в рабочую силу (трудовые ресурсы):

Рис.35. Трудоспособное население: включаемые и не включаемые в рабочую силу



В численность рабочей силы (трудовых ресурсов) не включаются:

- Люди, не занятые в общественном производстве и не стремящиеся получить работу (*инвалиды, психически больные, заключенные*);
- Люди, которые не хотят работать или не ищут работу (*пенсионеры, домохозяйки и другие*);
- Люди, прекратившие поиск работы.

Остальные люди либо работают, либо активно ищут работу.

Чтобы получать зарплату?

Не только. Действительно, для многих людей заработная плата – самый важный источник дохода. Но люди работают не только для того, чтобы получить доход. Однажды учащиеся одной из московских школ делали проект на тему «Мотивы трудовой деятельности». Они задавали большому количеству работающих людей несколько вопросов, среди которых были: «Почему вы работаете?» и «Работали бы Вы, если бы была возможность не работать?». Любопытно, что на второй вопрос больше половины опрошенных ответили, что все равно ходили бы на работу.

Почему?

Ответ на этот вопрос – в результатах исследования школьников, которые прорейтингованы по частоте упоминания каждого мотива (чем чаще упоминался мотив трудовой деятельности, тем выше строка в рейтинге).

Несмотря на то, что на первом месте стоит доход, важное значение для многих людей имеют также престиж профессии («Я горжусь тем, что работаю в Академии наук!»), возможность реализовать свои таланты, сделать карьеру, пообщаться с интересными людьми. Многие известные художники и писатели жили впроголодь ради того, чтобы заниматься любимым делом. Есть люди, которые работают бесплатно, чтобы внести свой вклад в общее, важное и нужное для всех дело: лечат больных, ухаживают за стариками и бездомными, ликвидируют последствия катастроф. Такие люди называются *волонтерами* (добровольцами).

Мотивы трудовой деятельности

1. Доход
2. Престиж
3. Удовлетворение от процесса и результатов работы
4. Сопричастность, возможность внести свой вклад в важное общее дело
5. Карьера (профессиональный рост)
6. Общение
7. Возможность реализации своих возможностей и талантов
8. Расширение кругозора
9. Возможность продемонстрировать свои наряды (для женщин)
10. Спасение от скуки
11. Интерес, любопытство
12. Развлечение (работа как форма проведения досуга)





Рис.36. Мотивы трудовой деятельности

Главной характеристикой любого работника является его **квалификация** – набор профессиональных знаний и умений. Чем больше знает и умеет работник, чем лучше делает свою работу, тем выше у него квалификация.

В России существует специальный документ – *Единый квалификационный (или тарифно-квалификационный) справочник* (ЕКС, ЕТКС), в котором определены требования к наиболее часто встречающимся категориям работников.

Недавно мы ездили на шиномонтаж, чтобы сменить зимние шины на летние. Там работали два человека. Как называется их профессия? Шиномонтажник?

По ЕТКС на шиномонтаже могут трудиться: аппаратчик вулканизации, балансировщик шин, вставщик камер, вивщик колец, выемщик варочных камер, вставщик камер, грануляторщик, заготовщик каркаса спортивных велошин, каландровщик на обрезинке металлокордного полотна, монтировщик шин, отжимщик воздуха и влаги из камер, стыковщик резиновых изделий, флипперовщик бортовых колец, формовщик покрышек, ... всего 75 названий профессий.



Рис.37. Балансировщик шин

Балансировщик шин, например, должен знать *«правила балансировки шин и покрышек; типы, размеры и назначение обрабатываемых покрышек; устройство балансировочного станка и пресса; требования, предъявляемые к качеству продукции»* и уметь балансировать готовые шины и покрышки всех видов на балансировочном станке.

А... отжимщик воздуха?

Должен знать: *«размеры, типы и особенности обрабатываемых покрышек, конструкцию покрышки и варочной камеры, устройство и принцип работы отжимного устройства, приемы и способы отжимки варочных камер и покрышек».*

Как же со всем этим справляются два человека?

Видимо, они все умеют делать, у них очень высокая квалификация.

И зарплата тоже высокая?

Высокая квалификация не всегда гарантирует высокие заработки. Барабанщик в рок-группе может зарабатывать больше, чем скрипач Большого театра, зубной техник – больше, чем нейрохирург, а учитель истории – больше, чем доктор исторических наук. Уровень заработной платы зависит, прежде всего, от ситуации, которая сложилась на **рынке труда**.

Рынок труда – это рынок, на котором продавцы труда (работники) и покупатели труда (работодатели) формируют равновесный уровень заработной платы.

Спрос на труд

Источником **спроса** на труд являются частные и государственные предприятия, государственные учреждения, общественные организации. Все они соперничают между собой за доступ к трудовым ресурсам, причем все они хотят нанять работников: 1) самой высокой квалификации, 2) согласных работать за самую низкую заработную плату.

Где они таких найдут?

Иногда предприятиям удается нанять эмигрантов, которые и высококвалифицированы, и согласны работать за низкую зарплату. Но не всегда и ненадолго.



Рис.38. График спроса на труд

Почему ненадолго?

Потому что работодатели – конкуренты. Как только станет известно, что где-то работает мастер – «золотые руки» или гениальный продавец, его обязательно «перекупят».

Каждый работодатель, выбирая из двух одинаково квалифицированных работников, берет на работу того, кто согласен на более низкую зарплату. Поэтому говорят, что **спрос на труд эластичен**: небольшое изменение уровня заработной платы значительно влияет на количество рабочего времени, которое работодатель готов оплатить.

Обратите внимание на то, что на рисунке выделены три отрезка кривой спроса на труд, среди которых есть и неэластичный.

Первый – небольшой отрезок – иллюстрирует собой спрос на самых высококвалифицированных работников, которых работодатели готовы нанять на работу. Он показывает, что небольшому количеству работников работодатели готовы платить много. Если работодатель хочет такого работника «перекупить», то обычно он предлагает существенно большую зарплату, чем на предыдущем месте работы, иногда – в несколько раз.

Второй отрезок также показывает готовность работодателей нанимать работников за более высокую зарплату, но отличие в заработной плате будет не таким существенным, как в первом случае.

Третий (самый большой) эластичный отрезок кривой спроса - демонстрирует нам желание большинства работодателей нанять на работу много «недорогих» работников.

Весь график показывает, что работодатели готовы нанять небольшое количество работников за высокую зарплату, и большое – за низкую.

Изменение спроса на труд иллюстрируется движением кривой вправо (если спрос растет) или влево (если снижается).



Рис.39. Изменение спроса на труд: сдвиг кривых влево (снижение) и вправо (рост)

Почему спрос на труд меняется?

Главным образом, потому, что *меняется спрос на производимые товары* или услуги. Если покупают пиццу, то растет спрос и на поваров, которые ее пекут; если растет спрос на компьютеры, растет и спрос на программистов.

Вторая причина - изменение *цен и объемов ресурсов-заменителей* (например, посудомоечная машина – заменитель труда посудомоек: когда дешевеют посудомоечные машины, спрос на услуги посудомоек падает).

Третья причина - *цены и объемы дополняющих ресурсов* (если летом ресторан выставляет на улице дополнительное количество столов, то растет и спрос на труд официантов).

Очень важным фактором, влияющим на изменение спроса на труд, являются *технологические изменения*. Например, не так давно исчезла профессия машинистки, функции которой заключались в наборе текстов на пишущей машинке. Многие из вас видели такую машинку только в кино или в музее. Появились новые профессии – например, блоггер – человек, который создает и публикует тексты в сети Интернет, заменяя собой газету или журнал.

А как работники реагируют на все эти изменения?

Они приспосабливаются к ситуации, меняя свою квалификацию или профессию.

Предложение труда

Обобщенную логику поведения работников иллюстрирует кривая предложения труда S_L .



Рис.40. Предложение труда

Как-то странно она изогнута, эта кривая!

Кривая предложения труда иллюстрирует проблему выбора между занятостью и свободным временем. Первый отрезок кривой показывает готовность работника

увеличивать свою занятость, если ставка заработной платы повышается: чем больше зарплата, тем больше человек готов работать. Второй отрезок демонстрирует «насыщение», неготовность работать больше, даже если зарплата растет. А третий отрезок – это готовность работать за большую зарплату при меньшей занятости. Это значит, что, достигая определенной загрузки, работник готов сменить работу только тогда, когда зарплата будет выше, а занятость – меньше.



Рис.41. Иллюстрация к теме «Предложение труда»

Предложение труда может увеличиваться или уменьшаться, что можно проиллюстрировать при помощи смещения графика:



Рис.42. Изменение предложения труда: сдвиг кривых влево (снижение) и вправо (рост)

Предложение труда меняется в зависимости, прежде всего, от **структуры населения**: чем больше в стране людей среднего возраста, тем больше трудовых ресурсов. Возраст, пол, культура населения, сложившиеся в обществе традиции также влияют на количество и качество трудовых ресурсов.

Кроме того, на предложение труда влияет **наличие у людей других источников дохода**, кроме дохода от профессиональной деятельности: наследуемое богатство, недвижимость, собственность на природные ресурсы дают возможность не работать.

Доступное и качественное образование, которое дает возможность хорошей профессиональной подготовки, сохранения и повышения квалификации, смены профессии – также важный фактор предложения труда. Этот фактор тесно связан с фактором **времени**:

чем больше времени, тем больше возможностей получить или сменить профессию или усовершенствовать свои профессиональные навыки.

Как определяется заработная плата

С одной стороны, интересы работников и работодателей совпадают (работникам нужна работа, работодателям – труд), но с точки зрения размера заработной платы их интересы – противоположны.

Как же они договариваются?

Механизмом, разрешающим эти противоречия, является **рынок**, на котором:

- ⇒ много соперничающих между собой нанимателей конкурируют за доступ к трудовым ресурсам заданного количества и качества;
- ⇒ каждый наниматель приобретает только небольшую часть существующего объема предложения (никто из нанимателей не может нанять на работу всех, т.е. не может существенно повлиять на равновесный уровень заработной платы);
- ⇒ каждый работник представляет собой только небольшую часть величины предложения и не может существенно повлиять на предложение труда;
- ⇒ продавцы услуг труда (работники) могут свободно войти в рынок и выйти из него; в ответ на изменение зарплаты (цены ресурса) могут перемещаться из одного направления в другое, из одной местности – в другую.



Рис.43. Равновесный уровень заработной платы

Чем выше спрос на труд, тем выше уровень заработной платы, а чем больше предложение труда работников одной профессии или специальности, тем на меньшую зарплату они могут рассчитывать:

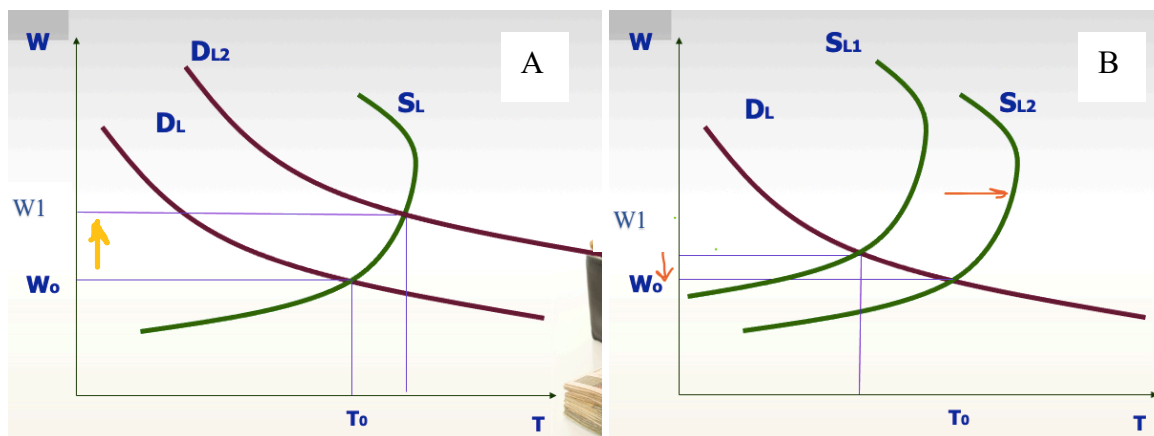
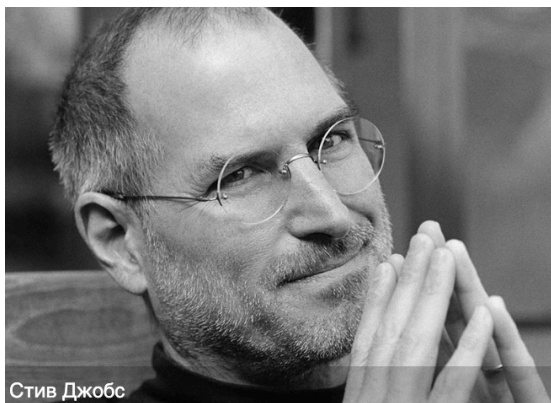


Рис.44. Изменение уровня заработной платы (W_0): рост спроса на труд стимулирует повышение заработной платы (рис. А), рост предложения труда – снижение (рис. В)

Значит, мне нужно выбрать такую профессию, которой ни у кого нет?

И чтобы результаты работы были нужны людям. Если научиться мыть посуду стоя на голове – это будет уникальная квалификация, но вряд ли найдется работодатель, готовый высоко оплачивать такой труд.

Уникальную квалификацию имел Стивен Джобс (1955-2011), - такую, что даже название его профессии трудно придумать. Но и он в свое время был уволен компанией Apple за нарушение трудовой дисциплины: он нарушал дресс-код – деловой стиль одежды, принятый в компании, и не соблюдал режима присутствия в офисе.



Стив Джобс

Фото 16. Стивен Джоббс (1955-2011)

Но это же была его компания, как можно уволить владельца?

Компания росла и со временем преобразовалась в корпорацию, где Джоббс не был единственным акционером. В 1985 году совет директоров Apple принял решение его уволить, а в 1996 году он вернулся обратно на позицию главного управляющего и председателя совета директоров.

Такие люди, как Стивен Джоббс, сами создают себе профессию, становятся и работниками, и работодателями в одном лице, - предпринимателями.

У Стивена Джоббса была высокая зарплата?

1 доллар – такую зарплату он назначил себе сам. Стивен Джоббс был очень богатым человеком, но основной доход он получал не в виде зарплаты, а в виде дивидендов как совладелец нескольких компаний.

Все предприниматели решают сами, в каком виде получать доход: в виде прибыли или в виде заработной платы. Это зависит от уровня налогов. Если в стране высоким налогом облагается прибыль, они стараются уменьшить налоговую базу, назначив себе

высокую зарплату (зарплата для предприятия – не доход, а затраты). Если же сумма налогов и отчислений на заработную плату будет больше, чем налог на прибыль – предприниматели назначат себе самую низкую зарплату.

А какая самая низкая зарплата?

Размер самой низкой (минимальной) зарплаты устанавливает не рынок, а другие, нерыночные силы, одной из которых является государство.

МРОТ – минимальный размер оплаты труда – это сумма, ниже которой работодатель не имеет права платить работнику за труд.

МРОТ применяется в различных странах, как на основе законов, так и на основе договоренностей между представителями работников и работодателей. В 1970 году была принята Конвенция Международной организации труда № 131 «О минимальной заработной плате», целью которой было защитить права работников, обеспечив им достойный уровень жизни. В России федеральный закон № 82 «О минимальном размере оплаты труда» был принят в 2000 году. На основе МРОТ начисляются не только зарплаты, но и пенсии, штрафы, налоги.

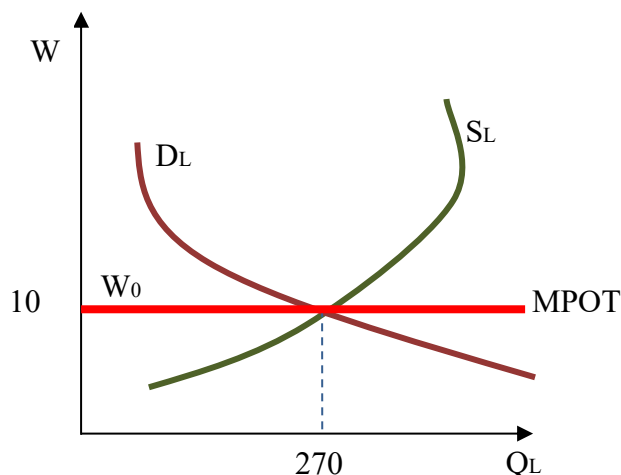


Фото 17. Минимальный размер оплаты труда

Не все соглашаются с тем, что МРОТ – это безусловное благо. Некоторые ученые-теоретики считают, что установление МРОТ снижает шансы найти работу некоторым категориям работников.

Почему?

Рассмотрим три ситуации.



Первая ситуация:

МРОТ установлен на том же уровне, что и равновесная (рыночная) заработная плата.

В данной ситуации все нанятые получают ту зарплату, которую им платили бы и без установления МРОТ, например, 10 денежных единиц.

При зарплате 10 будет нанято 270 работников.

Рис.45. Установление МРОТ на равновесном уровне заработной платы

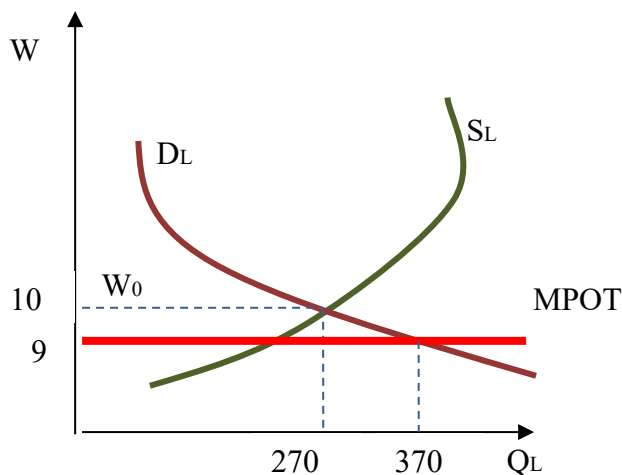


Рис. 46. Установление МРОТ на уровне ниже равновесной заработной платы

Вторая ситуация:

МРОТ установлен *ниже* уровня равновесной заработной платы.

В этом случае уровень заработной платы и количество нанятых на работу также останется неизменным, если факт установления МРОТ не повлияет на спрос на труд.

Но может случиться и так, что низкий МРОТ будет стимулировать работодателей нанять большее количество работников.

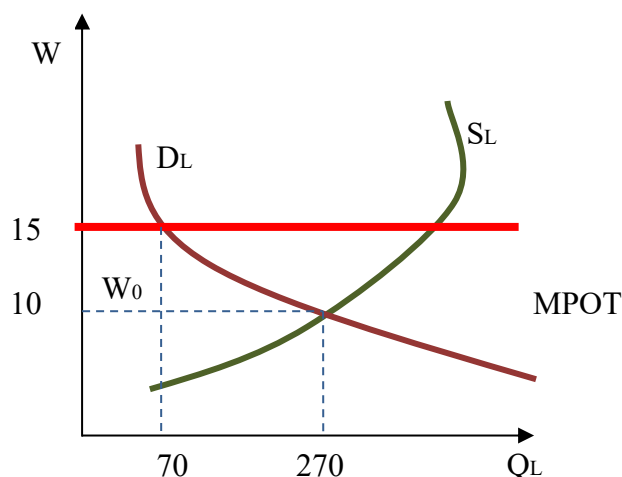


Рис. 47. Установление МРОТ на уровне выше равновесной заработной платы

Третья ситуация:

МРОТ установлен *выше* уровня равновесной заработной платы.

Мы видим, что работодателям по-прежнему требуется нанять на работу 270 работников, но при более высокой ставке заработной платы они смогут позволить себе нанять только 70. 200 человек останутся без работы, а некоторым предприятиям даже придется закрыться, чтобы не разориться на зарплате.

Оставшиеся работники, безусловно, будут получать более высокую зарплату, но и работать им придется больше, чтобы предприятие могло окупить затраты.

Точно такую же роль выполняют на рынке труда **профессиональные союзы** (профсоюзы) – *объединения работников одной профессиональной группы для защиты своих интересов.*

Трудовые отношения. Организованный рынок труда

Профсоюзы решают 2 главных задачи: повышение заработной платы и улучшение условий труда работников. Условия труда работодатели сейчас постоянно улучшают и без усилий профсоюзов, а повышение зарплат может привести к тому, что часть людей потеряют работу.

Почему права работников защищают и профсоюзы, и государство?

Профессиональный союз работников одной отрасли – это общественная организация, которая договаривается с работодателями, заключая **тарифные соглашения** – договоры о минимальной заработной плате в отрасли. Тарифные соглашения могут заключаться на различных уровнях:



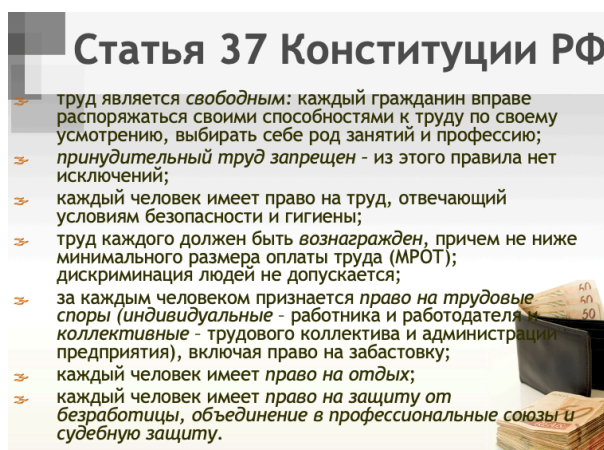
- между профсоюзом работников одного предприятия и работодателем;
- между профсоюзом работников одной отрасли и представителем работодателей этой отрасли;
- между объединенным профсоюзом работников всех отраслей и органом-представителем работодателей.

Эти соглашения могут пересматриваться в зависимости от экономической ситуации, причем не только в сторону повышения зарплат. В сложных экономических условиях работодатели могут договориться с профсоюзами и о некоторых уступках.

Рынок труда, на котором действуют тарифные соглашения, называется организованным рынком труда.

В отличие от профсоюзов, государство защищает права работников более строгими, директивными методами, - издавая специальные законы и другие нормативные акты.

В России отношения работников и работодателей, помимо уже упомянутого закона о минимальном размере оплаты труда, регулируются Конституцией РФ, Трудовым кодексом (ТК), Гражданским кодексом (ГК) и Налоговым кодексом (НК).



Статья 37 Конституции РФ

- ☞ труд является *свободным*: каждый гражданин вправе распоряжаться своими способностями к труду по своему усмотрению, выбирать себе род занятий и профессию;
- ☞ *принудительный труд запрещен* - из этого правила нет исключений;
- ☞ каждый человек имеет право на труд, отвечающий условиям безопасности и гигиены;
- ☞ труд каждого должен быть *вознагражден*, причем не ниже минимального размера оплаты труда (МРОТ); дискриминация людей не допускается;
- ☞ за каждым человеком признается *право на трудовые споры* (индивидуальные - работника и работодателя и коллективные - трудового коллектива и администрации предприятия), включая право на забастовку;
- ☞ каждый человек имеет *право на отдых*;
- ☞ каждый человек имеет *право на защиту от безработицы, объединение в профессиональные союзы и судебную защиту*.

Рис.48. Статья 37 Конституции РФ

Трудовой кодекс устанавливает права и обязанности работника и работодателя, продолжительность рабочего времени и отпуска работников (по категориям), порядок увольнения и приема на работу, обязательные условия трудового договора, льготы отдельным категориям работников (подросткам, мамам с детьми, учащимся) и другие вопросы.

Гражданский кодекс регулирует отношения работника и работодателя, которые могут возникать, когда работник не является сотрудником предприятия.

Эти отношения возникают в процессе выполнения отдельных работ по договорам *подряда, поручения или возмездного оказания услуг*.

Налоговый кодекс определяет размеры и порядок уплаты налогов по различным видам договоров, а также налоговые льготы.

А что я должен знать, если пойду летом работать?

Во-первых, пойти работать без согласия родителей можно только с 16 лет. Трудовой кодекс разрешает подросткам работать и с 14 лет, но только с письменного согласия одного из родителей.

Во-вторых, работодатель имеет право нанять подростка на работу, только при соблюдении следующих условий:



Фото 18. Подросток за работой

- ≈ работа должна относиться к разряду легкой;
- ≈ работа не должна причинять вреда физическому здоровью и моральному состоянию подростка (например, запрещается работа с алкогольными напитками и табачными изделиями);
- ≈ работа не должна мешать учебе.

В-третьих, продолжительность рабочего времени подростка не должна превышать 24 часов в неделю (до 16 лет) или 36 часов в неделю (до 18 лет).

И я стану рабочей силой?

До 16 лет подростки не включаются в численность рабочей силы. Если же человеку (школьнику) исполнилось 16 лет, то он признается занятым, даже если не удастся устроиться на работу. По закону «О занятости населения в Российской Федерации» занятыми признаются:

- ≈ работающие по найму (трудовому договору);
- ≈ занимающиеся предпринимательской деятельностью;
- ≈ самостоятельно обеспечивающие себя работой (фермеры, писатели, журналисты, художники и др.);
- ≈ избранные или назначенные на оплачиваемые должности (депутаты, государственные служащие);
- ≈ военнослужащие;
- ≈ **учащиеся любых дневных учебных заведений.**

Последняя позиция – предмет спора ученых-экономистов и правоведов. Экономисты считают, что все учащиеся дневных учебных заведений не относятся к категории занятых, им еще только предстоит впервые выйти на рынок труда.

Почему они спорят?

Потому что правоведы и экономисты думают по-разному. Для правоведов самое важное – норма, записанная в законе. Законы же существуют для того, чтобы разрешать противоречия, согласовывать противоположные интересы, защищать слабую сторону. В законах нет таких понятий, как *люди, не включаемые в численность рабочей силы, трудоспособное население, трудовые ресурсы*. В трудовом праве есть понятия *занятые* и *безработные*. Занятые имеют право на защиту своих прав, безработные – на защиту от безработицы. Остальные находятся вне поля зрения трудового права. С правовой точки зрения, учащиеся дневных учебных заведений не являются безработными и не имеют права на установленное законом пособие, поэтому Законом «О занятости населения в РФ» они отнесены к категории занятых.

Экономисты же видят любую проблему как процесс, создают *модели*, пытаются разобраться, что происходит, и как можно управлять сложившейся ситуацией. Например, экономист Т.Ю. Матвеева предложила следующую модель перехода трудоспособного населения из одной категории в другую:

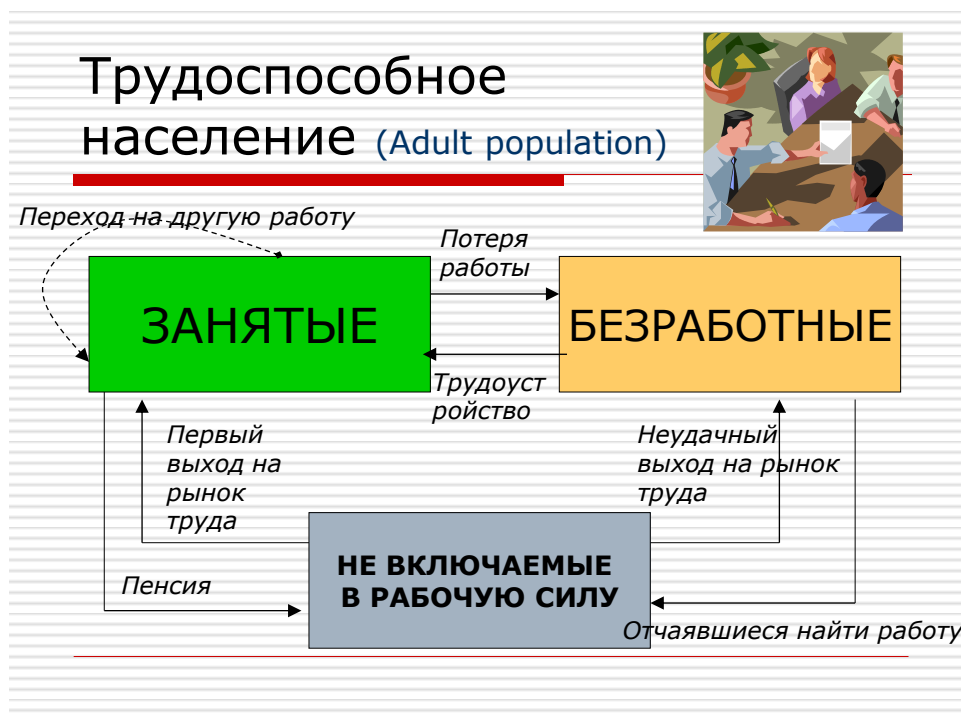


Рис.49. Модель рынка труда (по Т.Ю. Матвеевой)

Модель показывает, что в течение жизни (начиная с 16 лет) человек переходит из одной категории в другую:

- занятые могут потерять работу и стать безработными; безработные могут найти работу и стать занятыми; занятые могут сменить место работы.
- часть занятых может добровольно покинуть категорию *рабочей силы*: женщины выходят замуж и посвящают свою жизнь семье, кто-то находит клад или получает наследство и уезжает жить на собственный остров в Тихом океане, кто-то выходит на пенсию, а кто-то принципиально не хочет работать и занимается бродяжничеством. С кем-то может случиться несчастье – и человек не сможет работать по состоянию здоровья. Безработные, которые отчаялись найти работу, также не включаются в рабочую силу.
- часть людей, не включаемых в рабочую силу, могут снова начать искать работу (станутся безработными) и найти ее (станутся занятыми). Например, домохозяйки, студенты или люди, которым надоело жить на собственных островах в Тихом океане.



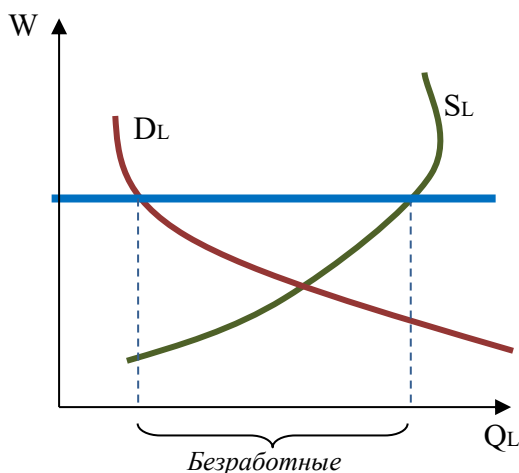
Рис.50. Иллюстрация к теме «Рынок труда»

2.5.2. Безработица

Как мы определили раньше, трудоспособное население состоит из занятых и безработных. К безработным относятся люди, которые **хотят**, но не могут найти работу.

Безработица – социально-экономическое явление, отражающее неспособность общества обеспечить рабочими местами всех, кто хочет и может работать.

В более узком, экономическом смысле, **безработица – это неравновесная ситуация на рынке труда, когда величина предложения труда превышает величину спроса на труд при определенном уровне заработной платы.** Иными словами, работа есть всегда, не всегда есть оплачиваемая работа.



Численным показателем безработицы является **уровень безработицы (u)**, который представляет собой *отношение числа безработных к общей численности рабочей силы*:

$u = \text{число безработных} / \text{численность рабочей силы} * 100\%$

Обозначив число безработных (**unemployed**) буквой **U**, занятых (**employed**) – буквой **E**, получим более короткую запись:

$$u = U / (U + E)$$

Рис.51. Графики спроса на труд и предложения труда.
Безработица

Напомним, что сумма безработных и занятых ($U + E$) – это и есть *рабочая сила*.

Виды безработицы

В зависимости от причины перехода людей в категорию безработных, различают три вида безработицы: **фрикционную, структурную и циклическую**.

Фрикционная безработица – это безработица, связанная с поиском работы или ожиданием выхода на нее.

Как правило, в категорию таких безработных попадают уже готовые специалисты, имеющие определенную квалификацию, которые уходят с предыдущего места работы, чтобы найти работу получше.

К фрикционным безработным относятся:

- уволившись по собственному желанию;
- ожидающие восстановления на прежней работе;
- нашедшие работу, но не приступившие к ней;
- выпускники учебных заведений.

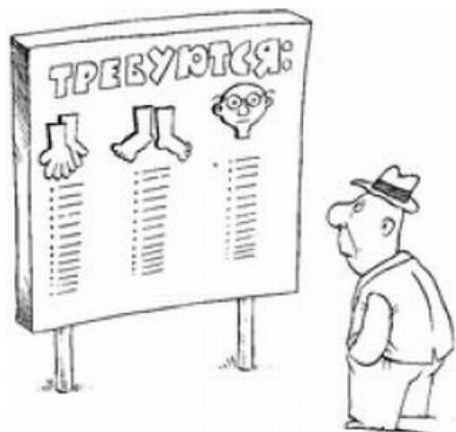


Рис.52. Фрикционная безработица (иллюстрация)

Главной причиной фрикционной «паузы» в работе является неравномерное распределение информации о свободных рабочих местах. Развитие интернет-технологий, посреднические услуги различных агентств позволяют сократить время поиска работы.

Увольняться с работы и устраиваться заново люди будут всегда. Кто-то ищет работу поближе к дому, кому-то не нравится начальник или коллектив, кто-то меняет место жительства, кому-то нужна более высокая зарплата, перспективы карьерного роста, а кому-то – просто смена обстановки. Существование такой безработицы – нормальное явление, потому что «двигаясь» с места на место работники не только улучшают свои профессиональные навыки и производительность, но и находят «любимую» работу, становятся более успешными.

Другой «естественной» формой безработицы является безработица **структурная**.

Структурная безработица – это безработица, возникающая вследствие изменения структуры производства.

С течением времени меняется характер потребляемых товаров, появляются одни товары и исчезают другие: мы меняем настольные компьютеры на ноутбуки, планшеты, обычные телефоны – на мобильные. Следом за изменением спроса на товары меняются и технологии, и набор профессий, которые требуются для производства товаров. Мало осталось конюхов и трубочистов, совсем исчезли ямщики, и даже инженеры АСУ (автоматизированных систем управления) не могут найти работу по специальности.



Старые и
новые
профессии

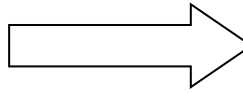


Фото 19 и 20. Старые и новые профессии (иллюстрация)

Причина структурной безработицы – в запоздалой реакции системы подготовки и переподготовки специалистов на изменение структуры рабочих мест. Например, начиная с 1992 года и до начала «нулевых» годов большим спросом пользовались экономисты и юристы, подготовленные по новым образовательным программам. Прошло около 5 лет, пока система профессионального образования приспособилась к этим требованиям, и еще несколько лет, пока эти специалисты были подготовлены. За это время изменилась ситуация в экономике: стало не нужно так много экономистов-теоретиков, а нужны, например, маркетологи, специализирующиеся на работе с клиентскими базами. Но вузы и техникумы снова работают, ориентируясь на запросы пятилетней давности.

А с кем надо советоваться, чтобы не прогадать с профессией? С родителями?

Родители, конечно, хорошо знают будущего участника рынка труда. Но они сами получили образование 20 лет назад и дают советы, опираясь на собственное представление о востребованности какой-либо специальности или ВУЗа, которое сложилось у них тогда. Кроме того, велика вероятность, что о новых направлениях и специальностях они просто не слышали.

А бабушка говорит, что «Керосинка» - плохой ВУЗ, а «Бауманка» - хороший. И вообще она советует стать переводчиком, учить английский.

Бабушка говорит о том, что в ее время эти вузы БЫЛИ именно такими, современная ситуация ей не известна. Бабушка права, советуя учить английский язык, потому что именно он постепенно становится международным языком. Но если английским будет владеть большинство людей, зачем нужен переводчик с английского? Может, следует сделать своей специальностью более редкий язык?

Иногда говорят и пишут о *сезонной* и *технологической* безработице, которые являются разновидностями структурной безработицы. Сезонная безработица связана с сезонной структурой производства (например, сельскохозяйственного), а технологическая – с применением новых технологий (замена 15 землекопов одним экскаватором).

Структурная безработица, как и фрикционная – явление неизбежное, это своеобразная «плата» общества за научно-технический прогресс.

Если в экономике существуют только эти два вида безработицы, но говорят о **полной занятости** рабочей силы. В *экономике полной занятости* каждый, кто хочет, рано или поздно найдет работу.

Уровень безработицы в условиях полной занятости называют **естественным уровнем безработицы**.

Естественный уровень безработицы – это сумма уровней фрикционной и структурной безработицы.

$$U_{\text{ест}} = U_{\text{структ}} + U_{\text{фрикц}}$$

Циклическая безработица – это безработица, возникающая вследствие экономического спада.



Во время экономического спада предприятия сокращают штат или численность работников, а иногда просто закрываются, оставляя квалифицированных работников на улице. Спрос на труд падает.



Фото 21 и 22. Циклическая безработица

Циклическая безработица – достаточно болезненное для общества явление. Когда говорят и пишут о «проблеме безработицы», то, прежде всего, имеют в виду циклическую безработицу.

В то же время, именно циклическая безработица выступает в роли «санитара леса», заставляя уволенных работников повышать квалификацию, менять специальность или даже сферу деятельности: когда увольняют офисных работников, растет спрос на конкурсных управляющих.

Иногда работники остаются работать на предприятии в период экономического спада, соглашаясь не получать зарплату в надежде на лучшие времена. Такую безработицу называют **скрытой**.

Сумма уровней безработицы всех типов называется **фактическим уровнем безработицы**:

$$U_{\text{факт}} = U_{\text{структ}} + U_{\text{фрикц}} + U_{\text{цикл}}$$

Последствия безработицы

Циклическая безработица – достаточно болезненное явление как для отдельного человека, так и для общества в целом. Выделяют экономические, социальные, психологические и политические последствия потери работы.

Экономические последствия безработицы – наиболее значительные. Для отдельного человека это, прежде всего, потеря дохода или части дохода, рост задолженности, невозможность погасить кредиты. Кроме того, человек теряет квалификацию, поэтому снижается вероятность получить высокооплачиваемую работу в будущем.



Рис.53. Экономические последствия безработицы (иллюстрация)

На уровне общества существование безработицы означает, что ресурсы используются не полностью, меньше производится товаров и услуг. Кроме того, общество несет потери, связанные с расходами на образование, профессиональную подготовку и переподготовку людей, которые стали безработными и не могут свои знания применить.

Социальные последствия безработицы выражаются в росте уровня заболеваемости, смертности, преступности. Если человек длительное время не может найти работу, то он не только не получает доход, но и не чувствует себя полноценным членом общества. Это может привести к нервным заболеваниям, обострению хронических заболеваний, потере друзей, семьи. Потеря дохода может спровоцировать человека на кражу и асоциальное поведение.

Психологическими последствиями безработицы является депрессия, рост конфликтности, психической неустойчивости человека. Бывший безработный надолго приобретает страх потери работы, который может выражаться по-разному. Одни становятся трудолюбивыми, ставят интересы работы выше личных интересов и интересов своей семьи, другие изматывают себя работой в нескольких местах, третьи перестают критически оценивать любые действия начальства или занимаются интригами, видя в каждом коллеге конкурента. Все это отрицательно сказывается на здоровье и качестве жизни людей.

Политические последствия выражаются в росте социальной нестабильности, вплоть до политических переворотов. Перевороты и революции чаще случаются в странах с низким уровнем жизни и высоким уровнем безработицы.

А что делает государство, чтобы не было безработицы?

Чтобы уменьшить уровень *фрикционной* безработицы, государство создает службы занятости, биржи труда, развивает систему сбора и распространения информации о свободных рабочих местах (вакансиях). Кроме государственных, с фрикционной безработицей помогают справляться частные службы по подбору персонала, которые выполняют заказы работодателей, подбирая им наиболее квалифицированных сотрудников. Появилась даже новая профессия – *рекрутер* – специалист по подбору персонала.



Фото 23-25. Государственные и негосударственные меры борьбы с фрикционной безработицей (иллюстрация)

Государственные меры противодействия *структурной* безработице осуществляются в двух направлениях:

- 1) Осуществление программы создания рабочих мест в государственном секторе;
- 2) Создание программ и курсов переподготовки и переквалификации специалистов.

Например, в конце 90-х годов в России вышло в отставку большое количество военных специалистов. Чуть позже в школах появилась должность заместителя директора по безопасности, что позволило многим бывшим военным получить хорошо оплачиваемую работу.

Борьба с *циклической* безработицей невозможна без общего противодействия экономическому спаду. «Лекарством» от такой безработицы является антициклическая фискальная политика: снижение налогов, рост государственных расходов, поддержка малого бизнеса.

История российской экономики показывает, что последнее «лекарство» - самое действенное. Иногда государство должно не помогать, а просто не мешать работать предпринимателю. Потеря работы предпринимателю не страшна, он сам себе рабочее место.

Вопросы для закрепления знаний

1. Что такое рабочая сила? Кто включается и кто не включается в численность рабочей силы?
2. Почему люди ходят на работу? Перечислите известные вам мотивы трудовой деятельности.
3. Что такое профессиональная квалификация?
4. В каком документе закреплены квалификационные требования к отдельным категориям работников?
5. Что такое рынок труда?
6. В чем заключаются особенности спроса на труд?
7. Нарисуйте кривую спроса на труд. Почему кривая спроса на труд эластична?
8. Перечислите факторы, влияющие на спрос на труд. Приведите примеры влияния на спрос различных факторов, иллюстрируя ответ графиками.
9. Что такое предложение труда? Каковы его особенности?
10. Нарисуйте кривую предложения труда и объясните ее особенности.
11. Перечислите факторы, влияющие на предложение труда. Приведите примеры. Ответ иллюстрируйте при помощи графиков.
12. Как происходит процесс установления заработной платы? В чем заключаются особенности рынка труда?
13. Что такое равновесный уровень заработной платы?
14. Как устанавливается заработная плата предпринимателей?
15. Что такое МРОТ? Для чего он применяется?

16. Перечислите положительные и отрицательные стороны МРОТ. Какие аргументы могут привести сторонники и противники установления МРОТ?
17. Что такое профсоюзы? Какие задачи они решают?
18. Что такое тарифное соглашение?
19. В чем заключаются особенности организованного рынка труда?
20. Какими нормативными актами регулируются взаимоотношения работника и работодателя? Перечислите известные вам документы.
21. Что должен знать подросток перед тем, как устроиться на работу? Проконсультируйте по этому вопросу одного из ваших друзей.
22. Кто относится к категории занятых в соответствии с законом «О занятости населения в Российской Федерации»?
23. Относятся ли учащиеся дневных учебных заведений к категории занятых? Почему?
24. Объясните, как трудоспособное население меняет свой статус, переходя из одной категории в другую. Используйте для объяснения модель Т.Ю. Матвеевой.
25. К какой категории трудоспособного населения относится человек, который не вышел на работу по болезни?
26. Что такое безработица? Дайте два определения. Какое из двух определений, на ваш взгляд, является более точным? Почему?
27. Что такое уровень безработицы? Как он определяется?
28. Какие виды безработицы вы знаете? Опишите каждый из них. В чем их причины?
29. Что такое сезонная, технологическая и скрытая безработица?
30. Что такое естественный уровень безработицы?
31. Как определить фактический уровень безработицы?
32. Какая из известных вам видов безработицы представляет собой наибольшую опасность для общества?
33. В чем заключаются экономические, социальные, психологические и политические последствия безработицы?
34. Какие меры принимает государство для борьбы с безработицей?
35. LO (Центральное объединение профсоюзов Норвегии) угрожает усилить требования о повышении заработной платы», - писала одна из норвежских газет. Объясните, как высокий рост заработной платы может повлиять на уровень цен и занятость.
36. Придумайте одну или несколько профессий, которых не было 20 лет назад.
37. Пофантазируйте на тему будущего. Какие профессии из известных вам останутся неизменными через 20 лет? Какие новые профессии могут появиться?
38. Прочитайте статью Андора Якаба «Почему я не дам вам работу». Какие проблемы в ней поднимаются? Что бы вы сделали на месте правительства?

Венгерский блогер Андор Якаб **опубликовал** статью, посвященную взаимоотношениям государства, работодателя и работника. Статья получила широкий резонанс в СМИ и блогосфере, вызвав неоднозначную реакцию, и была переведена на несколько языков.

Андор Якаб. Почему я не дам вам работу



Я мог бы взять на работу 12 человек, с зарплатой €760 на руки, но не буду. Объясню, почему.

Вы могли бы работать в моей компании, занимающейся сферой услуг, в прекрасном офисе. Это не телемаркетинг, не мошенничество. Вы выполняли бы серьезную работу, которая требует навыков, 8 часов в день, пять дней в неделю. Я принял бы вас на работу легально, я платил бы ваши налоги. Я мог бы дать такую работу дюжине людей, но не буду, и вот мое объяснение, почему.

Я не взял бы на работу женщину.

Причина очень проста: женщины рожают детей. У меня нет права спрашивать, хочет ли она этого. А если бы у меня было такое право, и она бы ответила, то она могла бы умышленно обмануть меня. Или передумать.

Не поймите меня превратно. У меня нет проблем с тем, что женщины рожают детей. Я и сам так появился на свет, и мои дети тоже. Я не взял бы на работу женщину, поскольку когда она ждет ребенка, она уходит в «материнский отпуск» на три года, и я не могу ее уволить. Если она хочет двух детей, отпуск длится уже шесть лет.

Работу, конечно, все равно нужно делать. И я возьму на работу кого-то, кто будет работать вместо нее, пока она проводит долгие годы в отпуске. Но я не смогу ее уволить не только тогда, когда ее нет на работе, я не смогу этого сделать и тогда, когда она вернется. Поэтому мне придется уволить того, кто работал за нее все это время. Когда женщина вернется на работу из «материнского отпуска», мне придется по закону поднять ее зарплату до нынешнего уровня на ее позиции. Кроме того, мне нужно будет дать ей отпуск, который она накопила за время «материнского отпуска». Когда она, в конце концов, вернется на работу, она может начать с полностью 2-4 месячного оплаченного отпуска.

Еще я бы не взял на работу людей старше 50 лет.

Не потому, что у меня есть проблемы с самыми опытными профессионалами. Я не нанял бы их, потому что скоро они вступят в «защищенный возраст». И я попаду с ними в ловушку точно так же, как с принятой на работу женщиной. Вы не можете уволить людей в предпенсионном возрасте, вы должны платить зарплату и все остальные расходы даже если они работают плохо. Я не смогу уволить «защищенного работника», но кто-то же должен делать нужную работу, и я вынужден нанять другого человека.

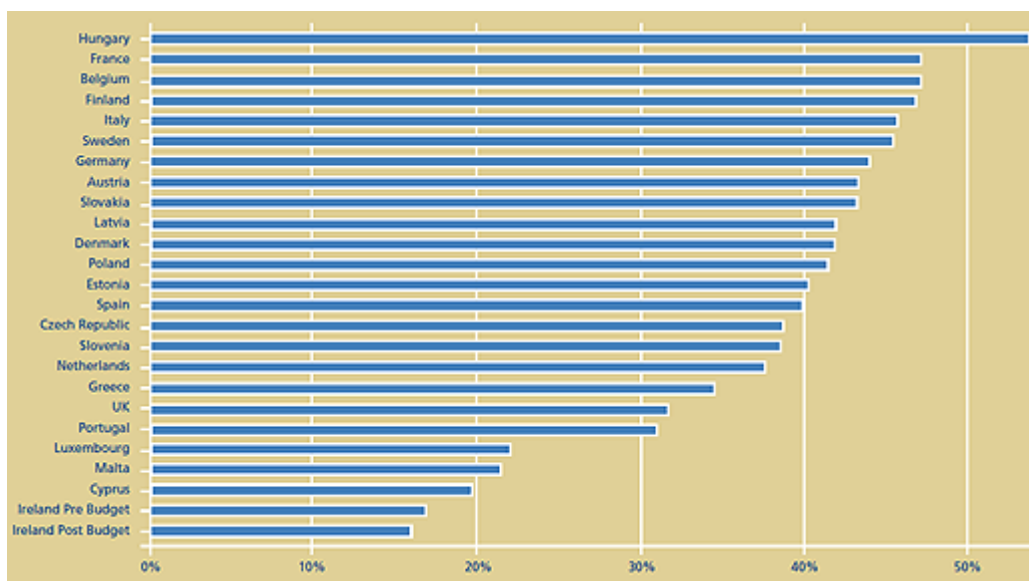
Я нанимал бы на работу только мужчин в возрасте 25-50 лет.

Нанимать их на работу тоже рискованно, поскольку я не имею права уволить их по любой причине (мои доходы недостаточны или мне не нравится, как они работают). Велик риск, что они пойдут в суд, и с большой вероятностью выиграют. Но с этим риском я все-таки справлюсь.

Вы обойдетесь мне в €1572.

Your Salary:	Net Salary:	Your Gross Cost:	My Total State markup:
€ 185	€ 238	€ 306	165%
€ 227	€ 306	€ 393	173%
€ 322	€ 458	€ 589	183%
€ 408	€ 612	€ 786	193%
€ 479	€ 765	€ 982	205%
€ 570	€ 917	€ 1178	207%
€ 760	€ 1223	€ 1572	207%
€ 950	€ 1529	€ 1965	207%

Это - актуальные данные с калькулятора зарплат www.nettober.com. Как можно заметить, ваша зарплата в размере €760 обойдется моей компании в €1572. Единственный способ как-то уменьшить эту двукратную госнаценку - платить вам меньше. Но я не буду нанимать вас на меньшую зарплату, потому что, по-моему, вы не сможете нормально жить менее чем на €760. У вас начнется депрессия, вы разрушите свою жизнь, мою компанию и даже меня. То есть я не хочу нанимать кого-то дешевле этой суммы.



Этот график - из исследования **Deloitte**. Как вы можете заметить, государство забирает половину вашей зарплаты. Меня раздражает то, что я плачу вам более €1500, но вы получаете чуть менее половины от этого. Особенно с учетом того, что медицинские услуги, которые вы получаете, ничуть не лучше, чем то, что получает любой получатель «минималки».

Я должен также учесть, что 35-летний человек имеет 25 дней отпуска в год. Это означает, что кто-то должен замещать его в течение месяца. Если мне требуется 12 работников, придется нанимать 13-го, чтобы замещать всех тех, кто уходит в отпуск.

Но я по-прежнему, вопреки всему вышесказанному, мог бы дать вам работу.

Я смелый предприниматель. Предприниматели берут на себя риски, поэтому я могу продать свою квартиру и переехать в съемное жилье. Надеюсь, что €90 000 за квартиру будет достаточно. Я смело начну мой бизнес, и если не пойдет (что часто случается со стартапами), я не буду плакать.

Моя компания будет предлагать великолепные услуги, которые невозможно оказывать без достойных условий труда. Я возьму на работу 13 человек - 12 на постоянную работу и одного на замену во время отпусков. 14 человек вместе со мной могут работать в комфортабельном, хорошо меблированном офисе площадью 158 кв. метров. Это будет стоить мне 10 евро в месяц за квадратный метр, плюс 3,5 евро за кв. метр за коммунальные услуги. В сумме 2133 евро в месяц.

Вот мои ежемесячные расходы:

Аренда офиса: €2133

Зарплаты: $13 \times €1572 = €20\,436$

Другие расходы: (бухгалтерия, маркетинг и т.д.): €3058

Итого: €25 627

Довольно жутко для ежемесячного счета, не правда ли? Столько мне придется платить ежемесячно, вне зависимости от дохода. И в хорошие, и в плохие месяцы. И в летнее затишье, и перед Рождеством, когда работы будет гораздо меньше.

Скорее всего, компания не сможет продать более 1000 часов услуг в месяц. То есть для того, чтобы выйти «в ноль», моя цена должна составлять $€25,627 / 1000 = €25 / \text{час}$. Но этого недостаточно, мне нужна и прибыль.

Я не жадный, да и рынок тесен. Поэтому я поставлю наценку в 20%. Это увеличит мою ставку до €30 в час (произносится как «тридцать евро плюс НДС», €37,5). Я бы округлил эту сумму (вниз), так что клиенты платили бы €37 / час за наши услуги.

7 евро из этой суммы напрямую пошло бы государству, 30 - доход компании. Я оптимист. Наш маркетинг «зажигает», мои планы работают идеально, мы можем продавать 1000 часов услуг в месяц. Бизнес идет, я доволен своими работниками.

И это генерирует доход компании в размере $1000 \times €30 = €30\,000$.

€ 4 373 - это прибыль. Я мог бы платить себе €2 446, и это обошлось бы компании в €3 144. Из этой суммы €1 521 я бы получал чистыми в виде зарплаты (вдвое больше моих работников), прибыль компании составила бы €1 229 до уплаты налогов. Я заплатил бы €122 в виде налога на прибыль, плюс 2% от дохода компании, то есть €600. В конце концов каждый месяц на счету компании остается €507.

Таким образом, я могу зарабатывать €1 521 в месяц, но не стоит забывать, что я продал свою квартиру и вложил средства в компанию. То есть мне придется арендовать жилье как минимум за €300, иначе я стану бездомным. Я буду жить скромно, много не тратить, да и моя жена тоже будет работать. Да у меня и времени-то на траты особо не будет, потому что в отличие от моих работников я буду работать 12 часов в день, в том числе и на выходных.

Таким образом я могу скопить €900 в месяц, и мои инвестиции в €90 000 окупятся через 100 месяцев. Мне понадобится 9 лет, чтобы вернуть средства, вложенные в компанию, и только после этого я смогу себе купить новое жилье. После этого я смогу жить в рамках стесненного бюджета, не буду платить аренду, но и копить тоже не смогу. Буду жить как европеец.

В этих обстоятельствах - надеюсь, они ясны - я не чувствую большого желания продать квартиру и вложить деньги в новую компанию.

Но совершенно точно я не сделаю этого по четырем причинам.

1. Конкуренты продают ту же услугу, нелегально, на действительно дерьмовых условиях, всего по €9 за час. Они просто кладут деньги в карман - без чека, даже без НДС. Они не берут на себя ответственности, никакой гарантии нет, официально они не делают ничего. Нет никаких

официальных, законных следов их существования. Им не надо арендовать офис и нанимать бухгалтера. Занимаясь этой работой пять часов в день, они легко заработают €1,000. Они покажут средний палец моей вакансии на €760, где им не разрешат халтурить, но заставят приходить каждый день вовремя и соответствовать очень высоким профессиональным стандартам. Им не позволят мошенничать с клиентами, а если они это сделают, их уволят.

2. Конкуренты будут проводить дискредитирующие кампании против моей фирмы. Я могу столкнуться с антикапиталистической пропагандой, меня будут выставять жадным ублюдком, который берет €37 за то, что другие сделают за €9. Я стану врагом прекрасного народа Венгрии, пока остальные честно работают за часть моей цены.

3. Мои сотрудники могут прийти на работу только для того, чтобы изучить секреты моего бизнеса и украсть моих клиентов. Они заманят их ложью о том, что дадут такое же качество и объем услуг, но по сниженной цене. После того, как они украдут достаточно клиентов, они могут решить, что навредить моей компании и быть уволенным - отличная идея. Потом они могут пойти в суд, утверждая, что я уволил их незаконно, и выиграют дело. Между делом они будут спокойно работать с моей украденной клиентурой, создание которой обошлось мне в целое состояние. И, конечно, они будут обижены. Они будут трубить на всевозможных форумах и рассказывать о том, что работали в моей компании и поэтому знают, о чем говорят. Мои услуги не только очень дорогие, но и качество - кусок дерьма.

4. Жалобы на все это не помогут, потому что никого это не волнует.

Вот, в общем, поэтому я и не даю никому работу. И, я думаю, по этим же причинам многие предприниматели, начинавшие свое дело, тоже не будут создавать рабочие места. И поэтому все больше людей остается без работы, покупает все меньше товаров и, таким образом, платит меньше НДС. И поэтому честных компаний становится все меньше, и они нанимают все меньше работников, и платят меньше налогов. Поэтому государство получает меньше средств на социальную помощь, и именно поэтому социальная помощь скоро станет похожа на концлагерь.

Я дам вам рабочее место, только если:

- Я смогу уволить вас тогда, когда захочу.
- НДС будет снижен до 20% (а еще лучше до 15%).
- Если государство будет забирать «всего» 30% ваших денег.
- Если более высокий доход не влечет за собой более высокое наказание.
- Если государство будет бороться с коррупцией, а не с честными компаниями.

Пока это не изменится, работу я вам не дам. Пока государство не победит коррупцию во всех возможных аспектах, я не буду начинать свой бизнес и создавать рабочие места.

Перевод DELFI

Глава 3. ЧЕЛОВЕК В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

3.1. Потребитель и потребление

Все люди ощущают необходимость иметь все нужное для жизни: еду, одежду, жилье и многое другое. Нам необходимо также чувствовать себя в безопасности, радоваться, быть вместе с другими людьми, осознавать, что нас уважают и любят; использовать свои возможности и внутренние силы, чтобы развиваться и быть человеком. Люди живут в разных культурах, частях света и странах, но не только это объясняет различия их потребительских привычек. Различия начинаются, когда мы по-разному стремимся удовлетворить свои потребности, по-разному приспособляемся к существующим условиям.

Оглянитесь вокруг, посмотрите на свой класс и на себя, - и вы увидите, как по-разному люди реализуют свои потребности. Что вы выбираете, когда хотите пить: воду, чай или газировку? Носите ли ты самую модную одежду или вам безразлично, как вы одеты? Любите ли гулять с друзьями или предпочитаете сидеть у компьютера в одиночестве? Легко ли тратите деньги или приходится экономить? Если появляются карманные деньги, на что вы их тратите? Задавать такие вопросы можно до бесконечности. Ответы на них показывают, насколько все люди отличаются друг от друга как **потребители**.

ПОТРЕБИТЕЛЬ - человек, приобретающий товары и услуги для удовлетворения собственных потребностей (не для перепродажи).

Отношения и ценности

Отношение человека к тому или иному вопросу зависит от того, какие ценности он считает важными. Стоит ли потратить время, чтобы заработать деньги на велосипед или лучше это время посвятить общению с друзьями или подготовке к занятиям? Все по-разному отвечают на этот вопрос.

У общества также есть обязанность определять очередность и важность решения каждой задачи. Что для нас важнее: увеличение количества товаров и услуг, забота о стариках и инвалидах, или защита окружающей среды?

Ответы на эти вопросы зависят от тех ценностей, которые мы считаем наиболее важными, - то есть от того, как мы распределяем *приоритеты*, то есть что мы считаем более важным.

Потребление и стиль жизни

С каждым годом в нашем обществе уровень потребления растет, поэтому говорят о формировании *общества потребления*. Многие люди связывают свои представления о хорошей жизни с тем, как много они потребляют материальных благ. Другие – говорят о том, что качество жизни у нас ухудшается, потому что людям недостает других благ, не связанных с материальной стороной жизни.

ПОТРЕБЛЕНИЕ – процесс удовлетворения потребностей человека.

Для анализа различий в потреблении в социологии и экономике используются два понятия: «уровень жизни» и «качество жизни».

Уровень жизни – это количество товаров и услуг в денежном выражении, которое приходится на одного человека в стране.

Качество жизни – это степень удовлетворенности человека условиями жизни; то, что дает ощущение благополучия и положительное отношение к своему существованию.

И уровень, и качество жизни определяют в совокупности то, что называется **стилем жизни** – характером нашего потребления и связанного с ним поведения. Средства массовой информации говорят и пишут то о «поколении пепси», то «яппи», то о «кислотной молодежи» или используют еще более красочные словосочетания для характеристики стиля жизни молодых людей.



Фото 1. Стиль жизни (иллюстрация)

Структура нашего потребления подвержена влиянию различных факторов. Возраст – это один из них: подростки отличаются от других возрастных групп, прежде всего, структурой своего потребления. Семейное положение, наличие детей, доход – все это отражается на структуре потребления. Доход играет существенную роль – кто больше зарабатывает, тот и больше тратит.

Рассказывая о себе, мы описываем свой **образ жизни** – т.е. устоявшиеся формы повседневного существования. Например, некоторые люди и семьи в силу разных причин ведут замкнутый образ жизни, - редко принимают гостей, не общаются с соседями и т.п. Другие – много путешествуют, активно и с удовольствием общаются с другими людьми, много разговаривают по телефону... Все это отражается и на их структуре потребления: одни покупают вещи, которые украшают быт, другие – палатки и спальные мешки.

Характер и структура потребления определяют **стиль жизни**: сейчас много говорят о молодежи, которая «выбирает пепси», ходит с плеером и носит одежду, притягивающую взгляды окружающих; болельщиках разных спортивных команд т.п. Стиль жизни может меняться с течением времени.

Возраст – один из факторов, влияющих на потребление: в молодости мы покупаем мороженое и шоколадки, а в старости – зубные протезы.

Когда человек меняет свое *семейное положение*, его потребительские привычки существенно меняются: товары длительного пользования (жилье, мебель и т.п.) занимают в структуре расходов первое место.

Доход определяет уровень и структуру потребления: чем больше человек зарабатывает, тем больше тратит и наоборот: низкая зарплата не способствует увеличению количества покупок. Тем не менее, люди с высокой заработной платой, имеющие *долги*, также вынуждены сокращать свои расходы. Люди, имеющие *сбережения*, в большинстве случаев имеют преимущество: снижение потока доходов не так болезненно сказывается на их потреблении.

Социальное положение показывает принадлежность к какому-либо общественному классу. *Общественный класс* определяется на основе занятий, доходов, наличия собственности. Социологи выделяют 6 общественных классов:

Таблица 1. Общественные классы

Высший высший класс	Люди, живущие на наследуемое богатство
<i>Низший высший класс</i>	Люди свободных профессий (музыканты, художники, предприниматели), которые получают высокие доходы благодаря своим исключительным способностям.
Высший средний класс	Управляющие, предприниматели, специалисты высокой квалификации.
Низший средний класс	Служащие, высококвалифицированные рабочие.
Высший низший класс	Рабочие и служащие невысокой квалификации.
Низший низший класс	Неквалифицированные рабочие, люди, живущие на пособие.

В течение жизни люди могут переходить из класса в класс, как вверх, так и вниз.

Многочисленные *референтные группы* (группы людей, чье мнение о нас нам *небезразлично*) оказывают существенное влияние на наше потребительское поведение. Много покупок совершается по причине «чтобы было, как у людей» или «чтобы было *«круто»*». Семья, друзья, одноклассники влияют на наше поведение *прямо*. Тем не менее, группы, к которым мы не принадлежим, но стремимся принадлежать, также оказывают на нас влияние. Так, юная девушка, мечтающая стать моделью, перенимает у моделей

некоторые привычки поведения, хотя непосредственно с ними не общается. А кто читал книгу или смотрел фильм по произведению И. Ильфа и Е. Петрова «12 стульев», тот вспомнит про Эллочку, которая подражала одной заграничной миллионерше...

Наше потребление в значительной степени подвержено влиянию *рекламы*. Реклама обыгрывает определенные типы людей и ситуации, которые мы сравниваем с собой и нашей жизнью.

Потребление и развитие общества

Во многих странах мира можно наблюдать высокий уровень потребления и связанного с ним экономического развития. Но за это заплачена высокая цена: загрязнение окружающей среды, - земли, воды, воздуха, - приобрело катастрофические размеры. Потребление и производство необходимо изменить, чтобы земля оставалась такой, какой мы её знаем.

Еще одно обстоятельство связано с несправедливым разделением мира на богатые и бедные страны. Если во всех бедных странах поднимется уровень потребления, то результаты этого подъема могут быть не только хорошими, но и плохими, связанными с состоянием окружающей среды. Возможно, потребление и производство должны измениться качественно, хотя бедные страны должны производить больше товаров.



Рис 1. Факторы, влияющие на потребление (схема)

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ:

1. Какие потребности человека являются основными для его жизни?
2. Какое значение для нашего потребления играют отношения и ценности?
3. Какие факторы влияют на наше потребление?
4. Что такое «общество потребления»?
5. Обсудите несколько точек зрения на особенности потребления подростков. Изучите вопросы потребления на примере своего класса. Есть ли различие в потреблении юношей и девушек?
6. Дайте определение понятию «качество жизни» и приведите примеры. Какую роль играют материальные ценности в вашей жизни? Сколько денег нужно «для полного счастья»? Можно ли жить лучше, имея меньше денег?
7. Вы часто видите рекламные ролики по телевизору. Постарайтесь определить, какой стиль и образ жизни они отражают.
8. Произошло ли снижение качества нашей жизни? Приведите примеры, подтверждающие вашу точку зрения. Можно ли жить лучше, имея меньше денег?
9. Исследуйте структуру потребления своего класса. Для этого спросите одноклассников: а) На что они тратят карманные деньги? б) Какую крупную покупку каждый из них хотел бы совершить в ближайшее время? в) Чье мнение является важным для них, если они покупают: одежду, спортивное снаряжение, мобильный телефон? г) Чье мнение они учтут при выборе будущей профессии и учебного заведения?
10. Найдите информацию в сети о проблемах потребителей. Какие факторы формируют их поведение?

3.2. Личная и семейная экономика: бюджет и отчетность

Каждый школьник знает приблизительную сумму, которой он сможет распорядиться в течение месяца; знает, на что именно он хотел бы её потратить; понимает, что если хочется потратить больше денег, чем есть, нужно будет занять недостающую сумму. Долги нужно возвращать, а для этого предстоит либо сократить свои расходы в будущем, либо найти дополнительные источники доходов. Если расходы станут больше, чем доходы, то рассчитаться с долгами будет все труднее, а накопить денег для покупки компьютера, велосипеда или еще чего-нибудь станет невозможно.

В большинстве случаев мы располагаем ограниченными суммами денег. Это значит, что мы не можем позволить себе купить все, что нам хотелось бы. Для отдельного человека не так сложно сделать выбор и самостоятельно принять решение. Но выбор каждого из нас несет определенные последствия для общества в целом. Например, когда мы покупаем импортную одежду или технику, мы отказываемся от отечественной. Отечественные производители не смогут продать свои товары и будут вынуждены сократить производство, а зарубежные – расширят торговые сети в нашей и других странах.



Рис 2. Иллюстрация к теме «Личная и семейная экономика»

Что же делать?

Экономика во многом напоминает дорожное движение. Существуют правила, которые следует выполнять, чтобы добраться до того места, куда ты хочешь попасть. В экономике, как и на дороге, находятся и такие водители, которые едут неосторожно, нарушая правила. Действия водителей могут привести к автомобильной катастрофе, в которой могут покалечиться люди и стать инвалидами на всю жизнь. Необдуманные экономические решения могут привести к сравнимым по тяжести результатам.



Рис 3. Экономическая безопасность (иллюстрация)

Подобно правилам дорожного движения, существуют и правила «экономической безопасности», соблюдение которых поможет избежать возможных «аварий»:

1. Соблюдай порядок и контроль
2. Экономить разумно
3. Берешь в долг – думай о возврате
4. Используй страховку

Рис 4. Правила ведения личной экономики

Если следовать этим правилам, планировать свои расходы и управлять финансами, то вероятность «аварий» станет меньше, не сталкиваясь с серьезными трудностями.

Так просто?

Чем проще правила, тем труднее их соблюдать. Ученые говорят, что **контролируемые параметры имеют тенденцию улучшаться**. Они имеют в виду, что если учитывать время – можно больше успевать, если считать деньги – они не будут «исчезать неизвестно куда», и важный телефонный разговор не прервется по причине их отсутствия на счету. Важно также вовремя оплачивать различные счета, погашать кредиты, чтобы не копилась задолженность.

Для большинства несовершеннолетних основным источником доходов являются деньги, полученные от родителей. Практика выдачи карманных денег бывает разная: кто-то из родителей дает деньги по первому требованию и в нужном количестве, кто-то получает ежемесячно фиксированную сумму, кому-то денег дают мало, а кому-то вообще не дают, руководствуясь разными соображениями.

Карманные деньги – это первые деньги, которыми каждый распоряжается самостоятельно. С их помощью можно многое узнать о том, как строится личная экономика.

На самом деле, существенной разницы между «взрослой» и «детской» экономикой нет. Исходные данные – одинаковы: чтобы что-то получить, нужно что-то отдать взамен. Чтобы покрыть расходы, нужны доходы. Чтобы иметь деньги, их нужно заработать. Это касается всех: родителей, соседей, города, страны. Все напряженно трудятся в одном направлении: получить доход, соответствующий расходам.

Бюджет

Деньги намного легче тратить, чем зарабатывать. В магазинах нас подстерегают все новые и новые соблазны. Но если есть конкретная задача - сэкономить деньги, например, на новый велосипед, отдых летом или что-нибудь еще – нужно составить план накопления средств. Инструментом таких накоплений является бюджет.

Бюджет – это перечень планируемых доходов и расходов. Равенство доходов и расходов называется *балансом*.



Рис 5. Сбалансированный бюджет

Приведем пример, как можно использовать бюджет в планировании покупки трюкового самоката стоимостью 15000 рублей.

Павел и Александр, ученики 10 класса, получают ежемесячно от родителей по 5000 рублей. Кроме того, летом они подрабатывали и заработали по 3000 рублей, расклеивая по городу объявления. Расходы Павла составляют 2000 рублей в месяц, расходы Александра – 3000. Следовательно, ежемесячная экономия Павла – 3000 рублей, Александра – 2000. Павел сможет накопить деньги для покупки велосипеда через 4 месяца (нужно накопить еще 12 000 с учетом заработанных денег), а Александр – через 6.



Порядок и контроль – правило ведения личной экономики.

Рис 6. Бюджетное планирование (иллюстрация)

А что, если Александр займет деньги, чтобы не отставать от Павла?

Если Павел и Александр купят трюковые самокаты одновременно, бюджет Александра будет испытывать **дефицит**, то есть его расходы будут больше, чем доходы.

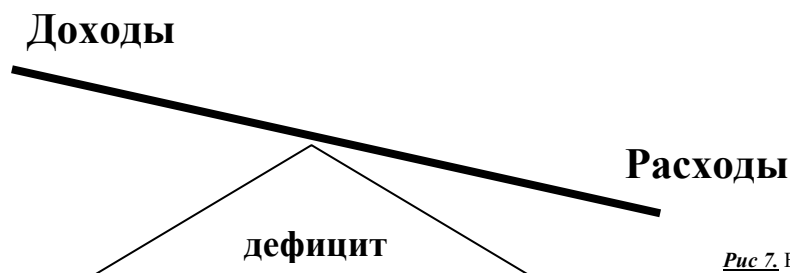


Рис 7. Бюджетное планирование: дефицит

Профицитом бюджета называют ситуацию, когда доходы превышают расходы.

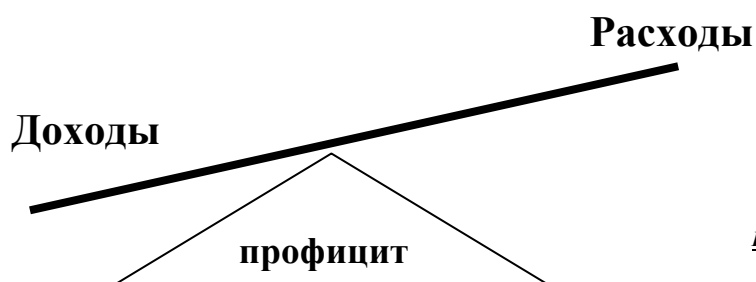


Рис 8. Бюджетное планирование: профицит

Личная экономика напрямую связана с экономикой семьи. Экономическое положение семьи во многом отражается на потреблении. Чтобы понять, как улучшить экономическое положение семьи, важно понять, как работает семейная экономика.

Статья бюджета – это строка в бюджете, указывающая источник поступления дохода или конкретное направление расхода. Например, **доходы** семейного бюджета складываются из заработной платы родителей, пенсий бабушки и дедушки, процентов от сбережений в банке, гонораров и др. Все это – статьи доходной части бюджета семьи.

Расходы идут, в основном, на еду, жилье, машину, одежду и другие вещи, необходимые для жизни. Часть расходов тратится на отпуск, развлечения, подарки, - то есть на то, без чего можно обойтись. Но именно эта часть расходов доставляет наибольшее удовольствие.

Заработная плата является самым важным источником доходов. Это объясняет большую зависимость людей от этого источника. Если кто-то остается без работы, то у него возникнут большие проблемы, связанные с бюджетом.

Расходы отражают то, как люди тратят свои деньги. Некоторые расходы (еда, одежда, оплата жилья и страховки) являются постоянными, а некоторые – переменными, так как зависят от характера потребления и предпочтений человека.

Важно отметить, что в среднестатистической семье наибольшая часть дохода в чистом виде идет на покрытие постоянных расходов и только небольшая часть – сберегается. В семье всегда необходимо правильное ведение хозяйства и хороший контроль.

Источники доходов семьи

Семьи бывают разные, в том числе и по уровню доходов. В зависимости от **источника** все доходы можно условно разделить на 3 группы:

- 1. Доходы от профессиональной деятельности.*
- 2. Доходы от собственности.*
- 3. Трансферты.*

1. Доходы от профессиональной деятельности также можно условно разделить на 2 части: *первую* часть составляют доходы, которые получают наёмные работники от работодателя (зарплата, премия, комиссионные, гонорар), а *вторую* – доход, который работник платит сам себе (прибыль или её часть).



Заработная плата – плата за труд



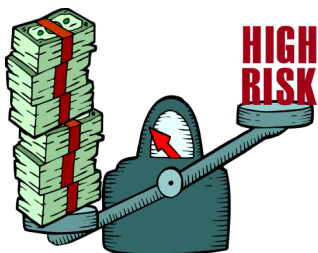
Премия – надбавка к зарплате за высокое качество работы



Комиссионные – часть дохода работодателя, которую он выплачивает работнику (например, продавцу) с каждой заключенной работником сделки (чаще всего эту часть составляют *проценты* от цены проданного товара). Комиссионные получают продавцы-распространители товаров, страховые агенты, брокеры и др.



Гонорар – это доход, который получает творческий или научный работник за выполненную работу (фотоснимок, репортаж, картину, песню или другое музыкальное произведение, скульптуру и т.п).



Прибыль – это выгода, которую получает человек, рискующий своими собственными средствами (предприниматель). Прибыль – это разность между полученной от продажи товаров **выручкой** и **затратами** на их производство или доставку.

Рис 9-13. Доходы от профессиональной деятельности (иллюстрации)

2

Доходы от собственности получают те, у кого есть собственность.



Ренту получают владельцы **земли** (на которой построен дом или ведется приусадебное хозяйство), или других природных ресурсов.



арендную плату – те, кто дает право временного пользования своей собственностью (квартирой, машиной, компьютером и т.д.).



Проценты получают владельцы денег, которые сделали **вклад** в банке,

а **дивиденды** получают **акционеры**, - люди, которые купили **акции** какого-нибудь предприятия (акционерного общества). **Акция** – это документ, который дает право на владение небольшой частью собственности предприятия, выраженной в деньгах, а также на ежегодное получение части прибыли этого предприятия.



Натуральный доход (яблоки из своего сада, молоко от собственной коровы, картофель, выращенный на своём огороде и т.п.), как правило, люди не привыкли расценивать в качестве дохода, потому что связывают понятие дохода с деньгами. Но городские жители покупают все эти продукты за деньги.

Рис 14-18. Доходы от собственности (иллюстрации)

3

Слово **трансферт** – самое сложное. Оно означает безвозмездную передачу денег или ценностей от одной стороны (например, государства) другой стороне (человеку). Слово «безвозмездную» показывает, что трансферт направлен только в одну сторону и не подразумевает получение чего-либо взамен. Кроме того, никому не нужно отчитываться за то, куда были потрачены полученные деньги (за исключением **грантов**). Например, студент

государственного института получает стипендию, но не отчитывается государству, как он её тратит.

Трансферты бывают **государственные** и **частные**.

Государственные трансферты (пенсии, стипендии, пособия, дотации) выдает государство по установленным правилам (например, чтобы получать пенсию, нужно достичь пенсионного возраста и отработать определенное количество лет; чтобы получать пособие по безработице, нужно зарегистрироваться на бирже труда; чтобы получать дотацию на детей, нужно иметь детей и определенный уровень зарплаты и т.п.).

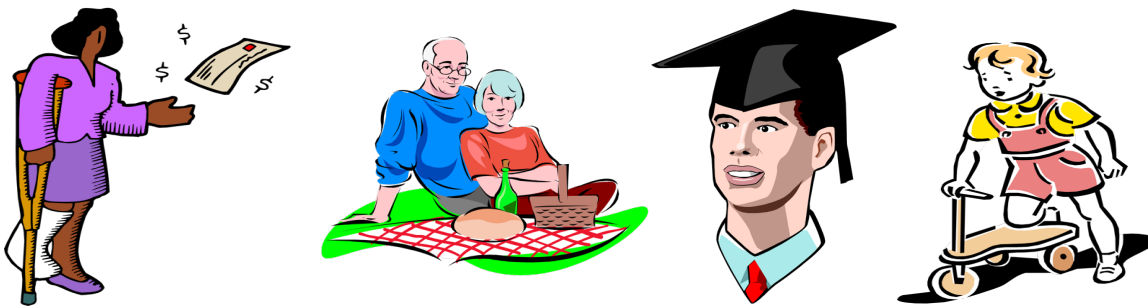


Рис 19. Трансферты (иллюстрации)

Частные трансферты предоставляются одними людьми другим людям. Как правило, первые имеют уровень дохода выше, чем вторые, но так бывает не всегда.



Мы дарим друг другу **подарки**, не обращая внимание на то, что мы совершаем экономическое действие: увеличиваем доход того, кто получает подарок.

Рис 20. Подарки – пример частных трансфертов (иллюстрация)

Особый случай составляют **гранты** – целевые трансферты. Гранты даются на определенные цели: образование, научные разработки, издание книг и т.п. без условия возврата. Например, талантливый ученик после окончания школы может получить грант на учебу за границей (на определенных условиях: успешно сдаст тест на знание иностранного языка, убедит организацию, выдающую гранты, в своих способностях и т.п.). Использовать грант не по назначению нельзя.

ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ СЕМЬИ

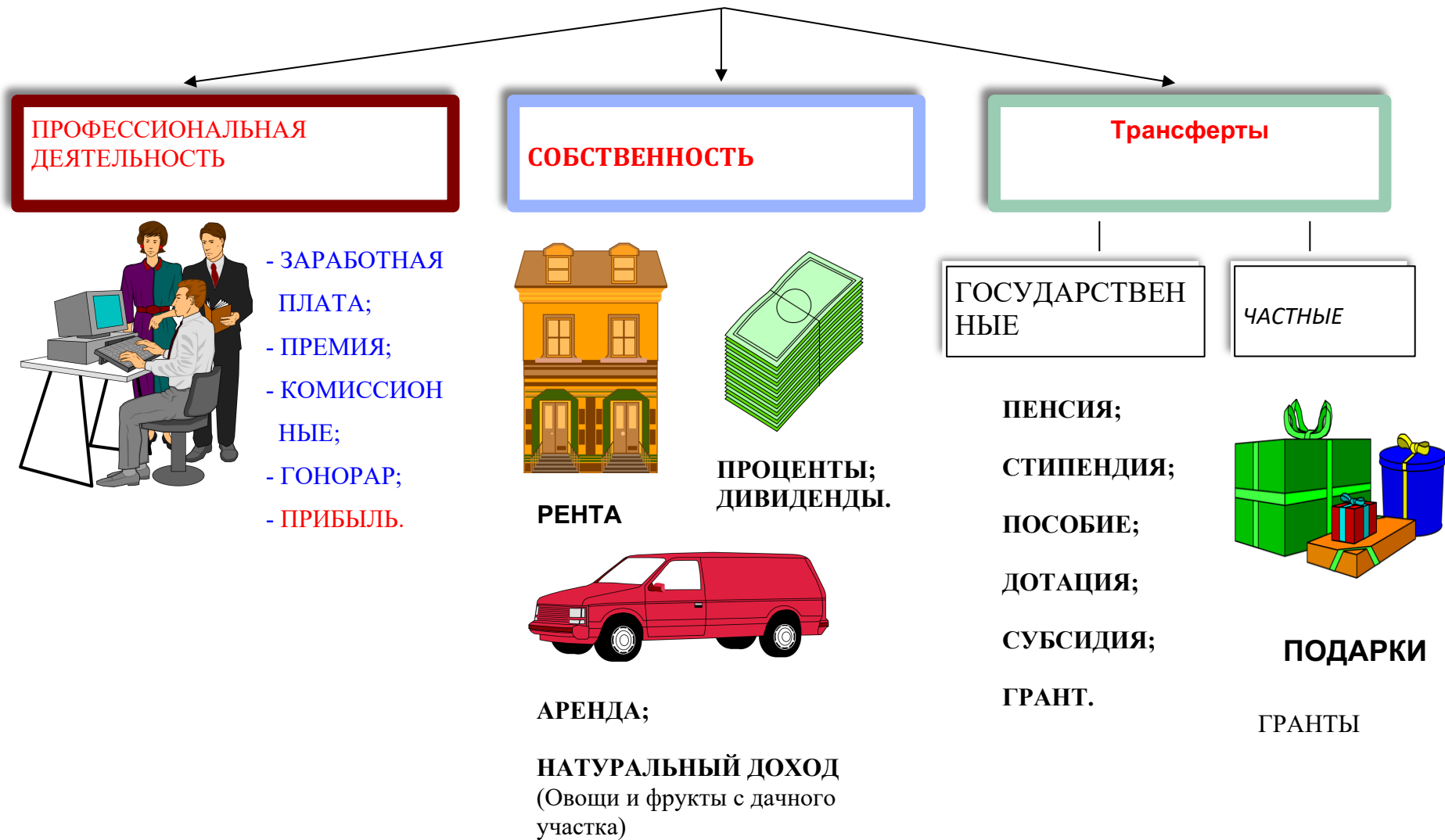


Рис 21. Источники доходов семьи (схема)

Отчетность

Чтобы вести учет экономического состояния семьи и планировать будущие расходы, нужно уметь пользоваться двумя инструментами: бюджетом и отчетностью.

Отчетность является учетом того, откуда поступили деньги и на что они пошли. Если бюджет представляет собой план доходов и расходов, то отчет составляется после того, как какие-то траты были сделаны. Сравнение бюджета с отчетностью помогает найти «исчезнувшие» деньги, предусмотреть предстоящие траты и придумать возможности экономии.

Ведение бюджета и финансовой отчетности необходимо, чтобы рассчитать затраты на покупку автомобиля, квартиры, ремонт, учебу, отпуск и др.

При ведении отчетности необходимо быть точным: сохранять квитанции, учитывать все виды расходов и вносить их в отчет. Чаще всего, установленные бюджетом статьи доходов и расходов не удается соблюдать в таком виде, какой был заложен вначале года.

Пример. Основные статьи бюджета.

Статьи доходов:

Заработная плата после уплаты налогов

Проценты с банковского вклада

Прочие доходы

Статьи расходов:

Продукты питания

Напитки и сигареты

Одежда и обувь

Коммунальные платежи, электричество, телефон

Мебель и предметы домашнего обихода

Здоровье и медицинская помощь

Транспорт

Обслуживание автомобиля

Досуг и образование

Прочие товары и услуги

Несмотря на уровень доходов в семье (высокий или низкий), необходимо все дела, связанные с деньгами, держать в полном порядке. Без этого невозможно планировать будущие покупки или денежные вложения.

Тот, кто планирует свою жизнь, определяет свои бюджетные возможности и ведет финансовую отчетность, имеет больше шансов достичь поставленных перед собой целей. В противном случае личная или семейная экономика попадает в ситуацию, когда её невозможно ни планировать, ни контролировать.

В личной экономике используют два вида планов: 1) план на кратковременную перспективу (1 год) и 2) план на долгосрочную перспективу.

В краткосрочном планировании месячный и годовой бюджеты играют ключевую роль. Следует установить, как желательно расходовать деньги в течение года: какая сумма должна быть выделена на питание, расходы по дому, одежду, отпуск и сколько нужно сэкономить. Если ребенок хочет мопед, а родители – съездить на юг, то необходимо определить сумму сбережений, чтобы решить каждую из этих задач. Расходы должны соответствовать доходам.

План на долгосрочную перспективу включает в себя предстоящие крупные расходы вплоть до пенсионного возраста. Здесь важно установить сроки и необходимые суммы для расходов на образование, покупку автомобиля, квартиры и т.д. Долгосрочные планы трудно строить, но необходимо представлять себе, какие расходы предстоят через 3-5 лет и далее.

Постоянные и переменные расходы

При составлении бюджета следует выделить три группы, по которым распределяются денежные средства: 1 – постоянные расходы, 2 – переменные расходы, 3 – сбережения.

Постоянные расходы связаны, в основном, с расходами на жилье, электроэнергию, пищу, телефон, страховку, содержание автомобиля и т.д.

Переменными расходами являются расходы на табак и напитки, мебель и предметы домашнего обихода, здоровье и медицинскую помощь, досуг и образование, другие товары и услуги.

На практике довольно трудно выявить четкую границу между постоянными и переменными расходами. Соотношение между ними является решающим в вопросе о том, устойчивой или неустойчивой будет экономика семьи. Если постоянные расходы слишком велики, меньше денег расходуется на одежду и развлечения. Ощущается нехватка средств.

Важно, чтобы постоянные расходы не увеличивались, а переменные занимали умеренную позицию, иначе не избежать тревоги о завтрашнем дне.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое личная экономика?
2. Как соблюдение правил ведения личной экономики может отразиться на благосостоянии семьи. Приведите примеры из собственного опыта.
3. Что такое бюджет? Из каких частей он состоит?
4. Чем отличаются сбалансированный, дефицитный и профицитный бюджеты? Какое состояние бюджета семьи является более предпочтительным?
5. В чем различие между бюджетом и отчетностью?
6. Какие источники доходов семьи вы знаете? Приведите примеры.
7. Чем отличаются постоянные расходы от переменных?
8. Какие виды планирования используются в семейной экономике?
9. Обсудите, как семья из 4 человек может сэкономить на потреблении. Какие статьи расходов следует сократить в первую очередь?
10. Составьте список своих расходов на ближайшее время и на перспективу. Выделите в этом списке наиболее предпочтительные для вас расходы. Какую сумму нужно сэкономить, чтобы добиться поставленных целей?
11. Используя объявления в газетах, журналах, рекламных и справочных изданиях, найдите информацию о том, какую зарплату предлагают работодатели представителям некоторых профессий. Если вы обнаружите, что для одной и той же профессии предлагают разную зарплату, запишите «пределы»: «от...» «до...». Полученные сведения занесите в таблицу и обсудите результаты своих исследований в группах и в классе. Представители какой профессии из вашего списка получают самую высокую зарплату? Почему? Какое образование нужно получить, чтобы приобрести такую профессию?
12. Когда вы закончите школу и профессиональное образование, у вас изменятся и доходы, и расходы.
А) Подумайте, какой образ жизни вы хотели бы вести через 10 лет. Перечислите дополнительные расходы, которые у вас появятся к тому времени.
Б) Какой доход вам будет нужен, чтобы сбалансировать бюджет? Сможет ли ваше образование и ваша будущая профессия обеспечить тот образ жизни, который вы собираетесь вести?
В) Как ваша успеваемость в школе способствует достижению ваших целей?
13. Используя таблицу Excel, составьте бюджет недельного похода (пешего, на велосипедах, на байдарках – по вашему выбору) группы из 5 человек.

3.1. Труд и заработная плата

Зарплата – это деньги, которые платит работодатель работнику за выполненную работу. Её размер устанавливается в результате соглашения (договора) между тем, кто нанимается на работу, и работодателем. Интересы работодателя и работника в вопросе выплаты зарплаты противоположны: работник хотел бы получать как можно больше, а работодатель – платить как можно меньше. Конечно, работодатель заинтересован в том, чтобы качество работы было наилучшим, но вряд ли все работники одинаково относятся к своей работе. В результате соглашения между работодателем и работником достигается *компромисс* – положение, которое устраивает обе стороны. Поиски компромисса привели к возникновению трех форм заработной платы: *повременной, сдельной и тарифной*.

Повременная форма – это плата за отработанное время (час, неделю, месяц). Если повременная зарплата устанавливается за месяц, она называется *должностным окладом*. Такая форма используется при оплате труда диспетчеров, консультантов, дежурных, нянь, репетиторов и др.

При использовании *простой повременной* формы зарплата начисляется путем умножения условной суммы (ставки) на количество отработанных часов.

Пример 1:

Ставка репетитора по музыке – 300 рублей в час.

Количество полученных уроков (отработанных часов) – 10.

Зарплата = 300 р. * 10 ч. = 3000 р.

При *повременно-премиальной* форме к плате за отработанное время прибавляется ПРЕМИЯ, размер которой работодатель устанавливает по своему усмотрению или заранее оговаривает в трудовом договоре. Премии начисляются за высокое качество работы, за достижение высоких результатов и т.п.

Если человек работает более 1 часа сверх установленного времени по распоряжению работодателя (такая работа называется *сверхурочной*), то его работа оплачивается по более высоким *ставкам*.

За одно и то же время разные люди выполняют разный объем работ. Почему это не учитывается?

Для этого используется другая форма оплаты труда – сдельная.

Сдельная форма зарплаты – это плата за выполненный объем работы (количество деталей, метров и т.д.). Она используется, когда работодателю важно стимулировать количество сделанной продукции, - сделать так, чтобы работник был заинтересован произвести продукции как можно больше. Такой вид оплаты активно практикуется на промышленных предприятиях, где легче подсчитать число единиц изготовленной продукции. Кроме того, по такой форме оплачивается труд сборщиков сельскохозяйственной продукции: больше собрал – больше получил.

Эта форма оплаты труда используется, когда важен **результат** – количество готовых изделий или полностью выполненный *объем* работы. Так оплачивается труд рабочих на конвейере, строителей, мастеров художественных промыслов и т.д.

Как видно из схемы 8-1, сдельная форма заработной платы имеет достаточно много разновидностей.

При **прямой сдельной** оплате расчет заработной платы производится путем умножения *расценки* за единицу продукции на фактически произведенное *количество* продукции. При этом работодатель не оплачивает такую продукцию, которая сделана *плохо* (брак), т.е. не в соответствии с заранее установленными требованиями, о которых знает и работник, и работодатель.

Пример 2:

За одну пару вязаных шерстяных варежек Тамара Федоровна получает от ЗАО «Сундук» 200 рублей. За день она вяжет в среднем 5 пар варежек. Она работает 5 дней в неделю (20 дней в месяц).

Зарплата за месяц = 200 р. * 5 * 20 дней = 20000 руб.

Если Тамара Федоровна свяжет за месяц не 100 пар варежек (5 пар * 20 дней), а 110 пар, то её заработная плата увеличится на 10 * 200 руб. = 2000 рублей

При **сдельно-премиальной форме** работник помимо *прямого сдельного* заработка получает еще и ПРЕМИЮ за высокое качество работы, экономию материалов, выполнение работы в короткий срок и т.д.

Работодатель использует **сдельно-прогрессивную форму** заработной платы, когда ему нужно, чтобы работник стремился сделать *как можно больше* изделий. В этом случае он платит за каждую единицу продукции, произведенной сверх некоторого *установленного количества (НОРМЫ) по повышенным расценкам.*

Пример 3.

В трудовом договоре между Максимом Петровичем и АО «Красный партизан» записано, что за изготовление 100 качественных деталей в день ему начисляется заработная плата в размере 20 рублей за каждое изделие, а за каждые 10 изделий, сделанных сверх этого, *ставка* повышается еще на 10 рублей.

В первый день работы Максим Петрович сделал 100 деталей за 3 часа и ушел домой пораньше, заработав 2000 рублей (100 деталей * 20 рублей).

Во второй день Максим Петрович сделал 130 деталей, и его заработок составил

$$100 * 20 \text{ руб.} + 10 * 30 \text{ руб.} + 10 * 40 \text{ руб.} + 10 * 50 \text{ руб.} = 2000 + 300 + 400 + 500 = 3200 \text{ руб.}$$

Заметьте, при этой форме оплаты работник решает сам, когда ему уйти домой: если ему нужно больше свободного времени, он имеет право ограничиться *нормой*, а если он хочет заработать побольше денег, он работает дольше.

Разновидностью сдельной заработной платы является **аккордная**, при которой оплачивается только полностью выполненный объем работы, который заранее определен в договоре. Например, так оплачивается работа мастеров по ремонту или строительству

дома, работа швеи, писателя. При этом не важно, какой объем работы выполнен, - если работа выполнена не полностью, она не оплачивается.

Аккордная форма заработной платы используется в тех случаях, когда работодатель заинтересован **в полностью выполненном объеме работ**.

Например, строители получают плату только тогда, когда построен весь дом, а не какая-то его часть, переводчики, журналисты, писатели и музыканты – за законченное произведение.

Одним из преимуществ такой формы является то, что ничего не нужно рассчитывать. Работнику предлагают сделать что-то за некоторую сумму в такие-то сроки (постричь газон, покрасить потолок, написать статью и т.п.). Он либо соглашается, либо – нет. Выполнит работу – получит плату, не выполнит – не получит. Не имеет значения, что работник делал, - важно, что он сделал.

Если ученик стихотворение учил, но не выучил, он получит такую же оценку, как и за совсем не выученное стихотворение. В этом случае оценка получается **аккордная**.

При **аккордно-премиальной** оплате работодатель может выплатить сверх суммы, записанной в трудовом договоре, еще и **премию** за высокое качество и короткие сроки выполнения работы.

ТАРИФНАЯ форма предусматривает начисление заработной платы при помощи системы должностных окладов, коэффициентов и разрядов, которые призваны отразить квалификацию работника, сложность труда и условия работы.

Тарифная форма оплаты труда используется в тех случаях, когда имеет значение качество и сложность выполняемой работы. Так, по тарифной форме оплачивается работа государственных служащих, учителей, медицинских работников, слесарей, токарей и др.

Это определение достаточно сложное, потому что включает в себя несколько не очень простых понятий: *должностной оклад, коэффициент, разряд*.

Должностной оклад – это фиксированная заработная плата, которая устанавливается работнику за занимаемую *должность*. Например, *экономист, старший экономист, ведущий экономист и начальник отдела* – это названия должностей. Все сотрудники, занимающие разные *должности*, получают разную зарплату. Чем выше должность, тем выше зарплата.

Коэффициент – это множитель (число, не имеющее измерения), на который увеличивается **тарифная ставка** заработной платы. Например, если ставка равна 500 рублей, то при коэффициенте «2» работник получит $500 * 2 = 1000$ рублей, а при коэффициенте **2,5** – 1250 рублей ($500 * 2,5$).

Коэффициенты присваиваются отдельным должностям, категориям работников и даже отдельным территориям. Например, со временем работнику присваивается надбавка за *выслугу лет*, а медсестра, работающая на Северном полюсе, получает зарплату с учетом *районного коэффициента*.

Разряд – это численный показатель, который присваивается отдельным категориям работников в зависимости от уровня их *квалификации* и сложности выполняемой работы.

Каждому разряду присваивается коэффициент – число, на который умножается основная ставка. Чем выше разряд работника, тем выше его заработная плата.

Для присвоения или повышения разряда работнику нужно пройти квалификационные испытания, чтобы доказать степень своего профессионального мастерства. Характер квалификационных испытаний также описывается в специальных документах – инструкциях, которые разрабатывают министерства и ведомства в соответствии со спецификой и характером работы в определенной отрасли.

Государственные органы разрабатывают специальные документы (тарифно-квалификационные справочники), в которых определены требования, предъявляемые работникам для присвоения им какого-либо *разряда*. **Разряды могут присваивать только государственные организации.**

Условно принято, что разряды с первого по восьмой (в различных отраслях есть различия) – это разряды рабочих (токари, слесари и др.), разряды с 7-го по 14-й – специалистов (инженеры, бухгалтеры, врачи, учителя, государственные служащие и др.), с 13 по 18 – руководящих работников.

Многие страны не используют тарифную форму заработной платы, потому что не всегда можно точно определить уровень квалификации работника. Это, в первую очередь можно сказать о врачах и учителях. Врач может ошибаться независимо от разряда, учитель – тоже.

Рабочее время

Если оплата труда исчисляется по рабочему времени, то рабочий день длится 8 часов, из которых оплачивается только 7,5 часов. Полчаса предоставляется на обед – время, которое не входит в оплату труда. Таким образом, рабочая неделя составляет 37,5 часов.

Это положение записано в Трудовом Кодексе, однако и здесь есть свои исключения, - например, в сфере торговли и здравоохранения время работы устанавливается в соответствии с производственной необходимостью и может превышать 8 часов. Точное время работы отражается на зарплате в виде доплаты за переработку или дополнительного вознаграждения за работу в ночное время и праздничные дни.

Работа считается **сверхурочной**, если рабочая неделя длится более 40 часов или более 9 часов в день. Оплата за сверхурочную работу как минимум на 40% выше оплаты в рабочее время.

Всем, кто получает работу, следует ознакомиться с текстом **трудового договора** (соглашения). В договоре указываются время работы, размер заработной платы, трудовые обязанности, срок и продолжительность рабочего дня, срок действия договора, а также условия прекращения его действия.

ФОРМЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ



ПОВРЕМЕННАЯ

СДЕЛЬНАЯ

ТАРИФНАЯ



ПРОСТАЯ ПОВРЕМЕННАЯ

ПРОСТАЯ СДЕЛЬНАЯ

ТАРИФНЫЕ СТАВКИ

СДЕЛЬНО-ПРЕМИАЛЬНАЯ

ПОВРЕМЕННО-ПРЕМИАЛЬНАЯ

СДЕЛЬНО-ПРОГРЕССИВНАЯ

ДОЛЖНОСТНЫЕ ОКЛАДЫ

АККОРДНАЯ

*РАЙОННЫЕ
КОЭФФИЦИЕНТЫ*

АККОРДНО-ПРЕМИАЛЬНАЯ

Отпускные

Часть реальных заработков работника (приблизительно 1/10 или 10%) «откладывается» на выплату *«отпускных»* - денег, которые работник получит перед отпуском.

Обратите внимание: *деньги, которые работники получают за отпуск – это не подарок работодателя, а часть собственных заработков!*

Когда человек увольняется с работы, работодатель обязан вернуть ему эти деньги.

Пример 4.

Иван Тараканов отработал на заводе «Мощный дроссель» в должности начальника транспортного цеха 5 лет и 5 месяцев и решил уволиться. В последний год работы он получал ежемесячно заработную плату в размере 40 000 рублей с учетом того, что 4000 рублей из его заработков вычитались в счет отпускных. После отпуска он отработал 5 месяцев.

Какую сумму он должен получить при увольнении?

Решение.

Заработная плата за последний месяц работы – 40 000 руб.

Отпускные: $5 * 4000 = 20\ 000$ руб.

$40\ 000$ руб. + $20\ 000$ руб. = $60\ 000$ руб.

Возрастные ограничения для трудовой деятельности

В нашей стране детей на работу не принимают, если ребенку не исполнилось 14 лет. После 14 лет ребенок может получить несложную работу, которая не должна быть связана с риском получения производственной травмы, наносить вред здоровью, развитию и учебе.

16-летние уже могут рассчитывать на более серьезную работу, однако она также должна быть безопасной. Кроме того, время работы также ограничено. Наравне с другими придется работать только по достижении 18 лет.

Определенное недовольство у подростков вызывает тот факт, что они не могут полностью распоряжаться заработанными деньгами, однако так определено законом.

Преимущества и недостатки форм заработной платы

	⊕ ПРЕИМУЩЕСТВА	⊖ НЕДОСТАТКИ
П О В Р Е М Е Н Н А Я	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Предсказуемость</i> – работник знает, сколько времени займет работа и какую плату он получит. 2. <i>Справедливость</i> – все работники получают одинаковую плату за одинаковое отработанное время. 3. <i>Точность</i> - работодатель может точно рассчитать затраты на зарплату. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудно отследить, что именно делает работник в часы работы (исполняет ли свои обязанности). 2. Не учитывается квалификация работника и степень его старательности. 3. Работники получают одинаковую зарплату за разные результаты работы. 4. Трудно заставить работника работать лучше.
С Д Е Л Ь Н А Я	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Гибкость</i> – разный результат работы оплачивается по-разному. 2. <i>Справедливость</i> – кто больше работает, тот больше получает. 3. <i>Универсальность</i> – можно использовать в разных отраслях промышленности. 4. <i>Удобство</i> - работник может сам планировать свою занятость. 5. <i>Мотивация</i> - работодателю легче заставить работника работать больше. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не учитывается занятость, его квалификация и реальные затраты времени работника. 2. <i>Незащищенность работника</i> – если он заболел или получил травму, он не может обеспечить себе доход. 3. Работодателю нужно оплачивать работу того, кто будет считать готовые изделия, определять их качество и вести учет. 4. Сдельную зарплату труднее рассчитать.

Т А Р И Ф Н А Я	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Гибкость</i> – можно учесть квалификацию работника и сложность выполняемой работы. 2. <i>Справедливость</i> – кто лучше работает, тот больше получает. 3. <i>Универсальность</i> – можно использовать в разных отраслях экономики. 4. <i>Мотивация</i> – работник заинтересован в том, чтобы повысить свою квалификацию. 5. Чтобы получить разряд, работник вынужден какое-то время отработать на государственном предприятии. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нет точных измерителей уровня квалификации работника. 2. Не учитываются реальные результаты и объем сделанной работы. 3. Работнику нужно тратить время на учебу и на то, чтобы пройти квалификационные испытания. 4. Работодатель вынужден больше платить работнику с высоким разрядом, даже если результаты работы его не устраивают.
--	--	--

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ:

1. Какие существуют формы заработной платы?
2. Какова продолжительность рабочей недели?
3. Что такое отпускные? Как рассчитать размер отпускных?
4. Какие ограничения трудовой деятельности установлены для подростков?
5. В чем заключаются преимущества и недостатки различных форм оплаты труда? Аргументируйте свой ответ.
6. Каков размер заработной платы Игоря Евтушенко в месяц, если он работает сторожем 40 часов в неделю и его часовая ставка равняется 500 рублей в час?
7. Рассчитайте размер отпускных шеф-повара ресторана «Три цыпленка» Федора Самохина, если его месячный заработок равен 300 000 рублей, а отчисления на отпуск составляют 10,2%.
8. Фрезеровщик завода «Железный пропеллер» Михаил Борисов изготовил за смену 3000 деталей при норме 1600, причем 100 готовых деталей были забракованы контролером качества. Тарифная ставка за изготовление одной детали составляет 1 рубль, и за каждую следующую сотню деталей она увеличивается на 50 копеек. Рассчитайте заработок Михаила Борисова за день работы. Какая форма заработной платы используется для оплаты труда фрезеровщика?
9. Татьяна Витальевна и Елена Игоревна – учителя русского языка и литературы с нагрузкой 20 уроков в неделю. Татьяна Витальевна – учитель первой категории,

Елена Игоревна – учитель высшей категории. Тарифная ставка учителя составляет 700 рублей за урок, тарифный коэффициент учителя первой категории – 1,1; учителя высшей категории – 1,15. Рассчитайте месячную зарплату Татьяне Витальевне и Елене Игоревне (до вычета налогов).

10. Какую форму заработной платы вы бы выбрали для оплаты труда работников следующих профессий: *плотник, дворник, маркетолог, хирург, журналист, учитель, программист, переводчик, тракторист, продавец, полицейский?*

3.4. СБЕРЕЖЕНИЯ И НАКОПЛЕНИЯ

Я мечтаю о новом компьютере, но у меня нет столько денег... Что делать?

Значит, пришло время экономить. Есть у тебя конкретная цель или ее нет – все равно хорошо иметь деньги в запасе.

Чтобы решить, стоит ли отказывать себе в удовольствии потратить деньги *сейчас*, а не отложить их «*на потом*», нужно ответить самому себе на 3 вопроса:

1). Зачем мне это нужно? Чего я добиваюсь, откладывая деньги?

Если достижение какой-то ЦЕЛИ имеет большое значение, значит, нужно сокращать свое потребление сейчас, чтобы потом остаться в выигрыше.

2). Как долго мне нужно копить деньги, чтобы достичь поставленной цели?

Может так случиться, что при существующем уровне доходов копить нужно так долго, что и всей жизни не хватит.

3). Чем я рискую, откладывая деньги?

Это очень серьезный вопрос. Деньги могут потеряться, их могут украсть. Банк, где хранятся ваши деньги, может объявить себя неплатежеспособным. И, наконец, если цены быстро растут, то со временем на сбережения можно будет купить все меньше и меньше товаров (**инфляция**).

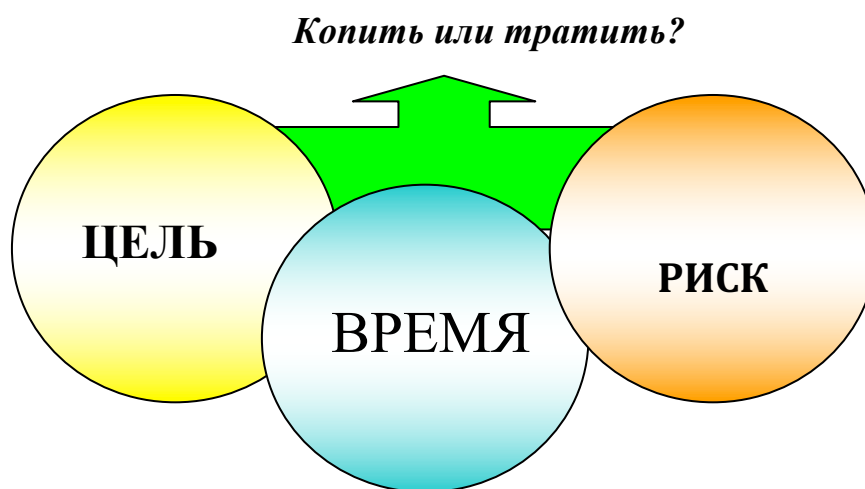


Рис 23. Факторы, влияющие на принятие решения о сбережениях

Экономить, сберегать, копить – это одно и то же?

В русском языке абсолютных синонимов не бывает: небольшое различие, но есть. В нашем случае *экономить* – означает получать выгоду, сокращая затраты или исключая из бюджета отдельные статьи. «Я ничего выписывать не буду, я экономить буду», - говорил Кот Матроскин почтальону Печкину в ответ на предложение оформить подписку на журнал или газету.

Сберегать – значит урезать свои расходы, отказывая себе иногда и в необходимом, а *копить* – откладывать излишки.

Следовательно, **сбережения** – это результат сокращения расходов, а **накопления** – результат сохранения излишков бюджета. Накопление подразумевает цель – мы говорим «накопить на что-то». В слове «сбережения» – корень «беречь», т.е. не тратить впустую заработанные деньги. Чтобы были сбережения, человек должен быть бережливым. Социологи говорят, что это качество в большей степени присуще людям с невысокими доходами. А копить деньги может и не совсем бережливый человек, если просто будет откладывать «лишние» деньги в специальное место. Деньги накапливаются, когда доходы больше, чем расходы, а сберегаются, когда сокращаются расходы при тех же самых расходах. Поэтому чаще всего пенсионер скажет «это мои сбережения», а не «это мои накопления».

Так что лучше: копить или тратить?

Это вопрос культуры. Есть страны, население которых считает экономию добродетелью, где «сорить» деньгами – неприлично, а есть и такие, где больше осуждается жадность. Копить нужно всегда, когда есть ЦЕЛЬ:

- крупные покупки в будущем;
- будущие большие предсказуемые затраты (оплата учебы, свадьба, отпуск и др.);
- запас на случай потери дохода, болезни, других неприятных событий, которые могут случиться с каждым.

Сначала мы познакомимся с наиболее популярной формой сбережений – банковским вкладом. Банк - это учреждение, которое занимается выдачей кредитов и привлечением вкладов. Когда ты приступаешь к накоплению средств, ты одновременно даешь деньги в долг банку. За это банк выплачивает тебе проценты.

БАНКОВСКИЙ ВКЛАД (ДЕПОЗИТ) – это деньги, которые банк принял для хранения на условиях возврата и выплаты процентов.

Человек, который положил деньги в банк, называется **вкладчиком**.

Чтобы положить деньги в банк (стать вкладчиком), человеку нужно заключить с банком договор вклада.

ДОГОВОР ВКЛАДА – это соглашение, по которому одна сторона (банк) принимает от другой стороны (вкладчика) деньги и обязуется их вернуть и выплатить проценты по вкладу.

ПРОЦЕНТ ПО ВКЛАДУ (ДЕПОЗИТНЫЙ ПРОЦЕНТ) – это количественный показатель увеличения суммы вклада (**доход вкладчика**). Проценты начисляются один или несколько раз в год, в зависимости от *вида вклада*.

Текущий вклад – это вклад, который можно положить в банк на любой срок и получить обратно в любое время.

Проценты по такому вкладу не превышают 2-3 % за год. Обычно таким вкладом пользуются, чтобы работодатель перечислял туда зарплату и её можно было бы получить в любой момент, когда это удобно вкладчику.

Срочный вклад – это вклад на срок.

В течение определенного срока (чаще всего, это 3, 6 или 12 месяцев) вкладчик обязуется не забирать свои деньги из банка. В этом случае банк имеет возможность использовать эти деньги в своих целях. Проценты по этому вкладу выше, чем по текущему. Как правило, чем больше срок вклада, тем выше проценты.

Целевой вклад – это специальный срочный вклад с повышенным процентом.

Банки принимают такие вклады, чтобы привлечь больше клиентов. Целевым вкладам банк дает названия, например, «Новогодний», «Юбилейный», «Праздничный», и назначает более высокие проценты, - выше, чем по обычным срочным вкладам.

Депозитный процент бывает ПРОСТОЙ И СЛОЖНЫЙ.

ПРОСТОЙ процент – это увеличение суммы вклада **один раз** за определенное время (например, год).

Например, в конце года по текущему вкладу на сумму 1000 рублей банк начисляет два «простых» процента: $1000 * 0,02 = 20$ рублей.

СЛОЖНЫЙ процент – это начисление суммы процентов несколько раз в год. При этом сумма процентов прибавляется к вкладу и следующие проценты начисляются на новую, увеличенную за счет процентов, сумму вклада.

Например, по вкладу 1000 рублей сроком на год начисляется 2% каждые 6 месяцев (4% годовых).

За первые 6 месяцев вклад увеличится на $1000 * 0,02 = 20$ рублей; за вторые 6 месяцев - на $(1000 + 20) * 0,02 = 20,4$ руб. Если вкладчик забирает вклад, то сумма вклада с процентами составит $1000 + 20 + 20,4 = 1040$ рублей 40 копеек.

Если же проценты будут начисляться 4 раза в год, то в конце года сумма процентов будет еще больше:

- 1) $1000 * 0,02 = 20$ руб. – через первые 3 месяца (1 квартал);
- 2) $1020 * 0,02 = 20,4$ руб. – вторые 3 месяца (2 квартал);
- 3) $1040,4 * 0,02 = 20,81$ руб. – 3 квартал;
- 4) $1061,21 * 0,02 = 21,22$ руб. – 4 квартал.

Всего в конце года сумма процентов составит 82 рубля 43 копейки, а сумма вклада с процентами составит $1061,21 + 21,22 = 1082,43$.

В течение года клиент банка неоднократно докладывает деньги на свой счет и снимает с него деньги. В таких случаях процент по этому вкладу рассчитывается каждый раз при поступлении или снятии денег из расчета конкретной суммы, имеющейся на счету.

Банковская маржа

Банк использует твои деньги, выдавая их в качестве кредитов под большие проценты, чем те, что выплачиваются тебе как вкладчику. Разница между банковским процентом по кредиту и процентом по вкладу называется *банковской маржой*. Банковская маржа – это прибыль банка, за счет которой он и существует. Кроме того, банк получает

дополнительные средства за счет комиссионных сборов при выполнении банковских операций.

Процентная ставка постоянно меняется. Важно знать, в каком банке ты сможешь получить наиболее высокий процент по вкладу или иметь наиболее высокие доходные поступления.

Можно получить за свой вклад и более высокие проценты, поместив их, например, в инвестиционный фонд или другое финансовое учреждение, но это означает, что растет и риск потерять свои вложения. Можно сказать, что чем выше доходные поступления, тем выше риск остаться без денег.

Хотя сумма сбережений постоянно увеличивается за счет процентов, в то же время она и сокращается, потому что деньги постоянно теряют свою ценность. Кроме того, государство также вмешивается в этот процесс путем сбора налогов – **проценты по вкладу облагаются налогами.**

Банк – самый лучший вариант накоплений?

Всегда нужно рассмотреть несколько вариантов, если речь идет о деньгах. Другими вариантами могут быть покупка валюты, покупка средств накопления и покупка ценных бумаг.

Покупка валюты и средств накопления

В странах, которые еще не достигли высокого уровня жизни, национальные деньги бывают «слабыми», с течением времени на них можно купить все меньше и меньше количество товаров, поэтому население таких стран предпочитает обменивать свои деньги на денежные единицы других государств – валюту.

В России для накопления чаще всего используют доллар и евро. Доллар получил распространение по всему миру, евро – используется преимущественно в Европе.

С развитием экономики и повышением уровня жизни эта форма сбережений может и не использоваться. Тем не менее, веками существует другая форма сбережений – покупка средств накопления.

ФОРМЫ НАКОПЛЕНИЙ

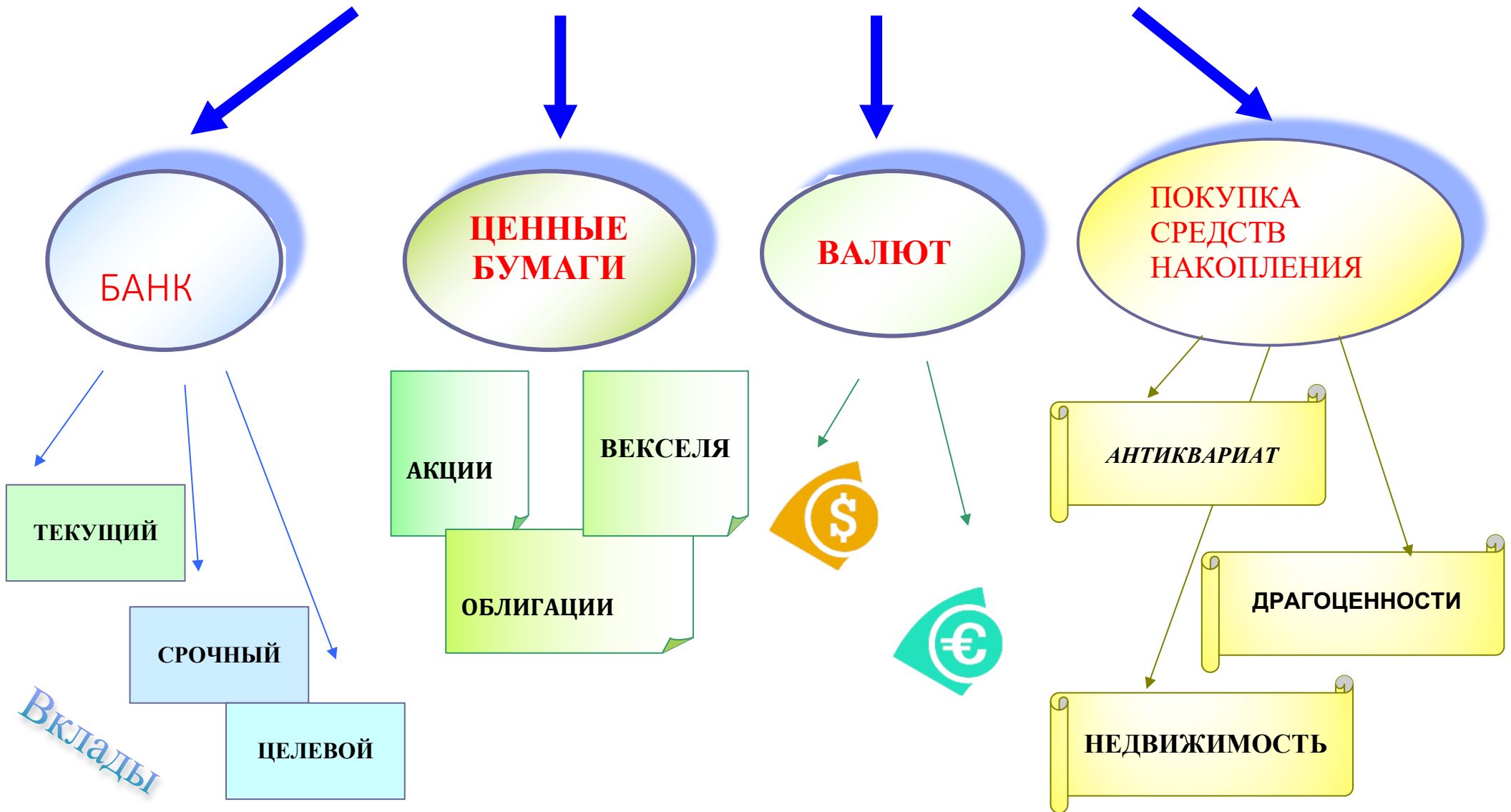


Рис 24. Формы накоплений (схема)

Средства накопления – это товары, ценность которых с течением времени не падает, а чаще всего - растет. Многие такие средства хранятся в музеях и частных коллекциях, а также продаются на аукционах.

В целях накопления могут быть использованы различные товары: драгоценные металлы и камни, произведения искусства, марки, монеты и т.д. Недвижимость – земельные участки и дома – также могут быть использованы в качестве средств накопления.

Кроме того, во многих странах для накопления используется система страхования жизни и здоровья и пенсионное страхование.

В некоторых странах (Швейцарии, Германии, Норвегии и др.) правительства разрабатывают специальные программы по обеспечению молодежи жильем. Для этого открываются особые «Молодежные жилищные фонды накоплений», куда молодые люди перечисляют часть своих доходов с целью накопить на квартиру. Эти фонды начисляют высокие проценты по вкладам и эти проценты либо не облагаются налогом, либо имеют большие налоговые льготы.

Ценные бумаги

Когда человек впервые слышит словосочетание «ценные бумаги», то прежде всего он вспоминает про деньги. Действительно, какая же еще бумага может быть «ценнее» денег? На самом деле, и в экономике, и в гражданском праве под ценными бумагами понимаются такие документы, которые могут приносить доход их владельцу. А деньги, которые лежат в кошельке, доход не приносят, - наоборот, они тратятся, т.е. обмениваются на нужные нам товары. Деньги придуманы людьми для того, чтобы легче обмениваться товарами и услугами, а ценные бумаги – для того, чтобы свидетельствовать о вашем праве на доход, подтверждать это право перед теми, у кого такой бумаги нет.

Нужно понимать, что любой документ – это всего лишь информация, которая записана, например, на бумаге. Давайте подумаем, что должно быть записано в документе, чтобы человек имел право на получение дохода.

Когда мы изучали источники доходов, то говорили, что одним из таких источников является собственность.

С одной стороны, мы можем разрешить пользоваться нашей собственностью другим людям. Если эти люди получают прибыль, пользуясь нашей собственностью, то было бы логично, чтобы они делились частью этой прибыли с нами. Документ, подтверждающий наше право на собственность, дает нам право и на часть прибыли (доход), т.е. по существу является ценной бумагой. (Мы даже можем специально купить часть чужой собственности, чтобы получать и часть чужой прибыли).

С другой стороны, мы можем просто дать взаймы принадлежащую нам собственность или деньги. В таком случае, мы имеем право и на получение процентов за пользование нашими деньгами или собственностью. О размере этих процентов люди должны договориться, а тот человек, который берет деньги или что-то другое взаймы, должен написать долговую расписку. Такая расписка – тоже ценная бумага.

Таким образом, *ценная бумага – это документ, свидетельствующий о праве собственности или о займе.*

В соответствии с этим определением *ценные бумаги делятся на долевые и долговые.*

Доля – это часть от целого. Когда мы говорим «войти в долю», то подразумеваем, что вкладываем свои деньги в какое-нибудь общее дело. Таким делом может быть и создание предприятия.

Человек, который вкладывает свои деньги в предприятие, называется инвестором.

К долевым ценным бумагам относится только акция, а к долговым – облигация и вексель.

Акция – это ценная бумага, которая дает право на владение частью (долей) собственности предприятия и получение дивидендов. Эта часть собственности (доля) *выражается в деньгах.* Иными словами, акционеру нельзя прийти на завод, сказать: «Я – акционер, значит эта гайка – моя» и унести её домой. Стоимость этой гайки акционер может получить в двух случаях: 1) когда продаст свою акцию; 2) когда предприятие будет закрываться, а имущество – продаваться. Впрочем, в последнем случае получить гайку акционер все-таки может.

Дивиденд – это часть прибыли предприятия, которая выплачивается владельцу акции по итогам года. Дивиденды не гарантированы: они могут быть и не выплачены, если предприятие не получило прибыль или если было принято решение о том, чтобы всю прибыль вложить в развитие предприятия (например, купить новые станки). Размер дивидендов также меняется, потому что зависит от размера прибыли предприятия.

Владельца акции называют акционером.

Акции бывают обыкновенные и привилегированные.

Обыкновенная акция дает акционеру право участвовать в распределении прибыли предприятия. Полученная за год прибыль распределяется на общем собрании акционеров, где все акционеры решают, сколько дивидендов будет выплачено на каждую акцию (в процентах от её стоимости). Акционеры голосуют, принимая такое решение, причем один голос – это одна акция. Если акционер купил 100 акций, то у него 100 голосов.

Допустим, на акции написана цифра 100 рублей, а собрание акционеров решило выплатить 5% дивидендов на каждую акцию. Тогда владелец одной акции получит дивиденды в размере 5 рублей, а владелец 100 акций – 500 рублей (до вычета налогов).

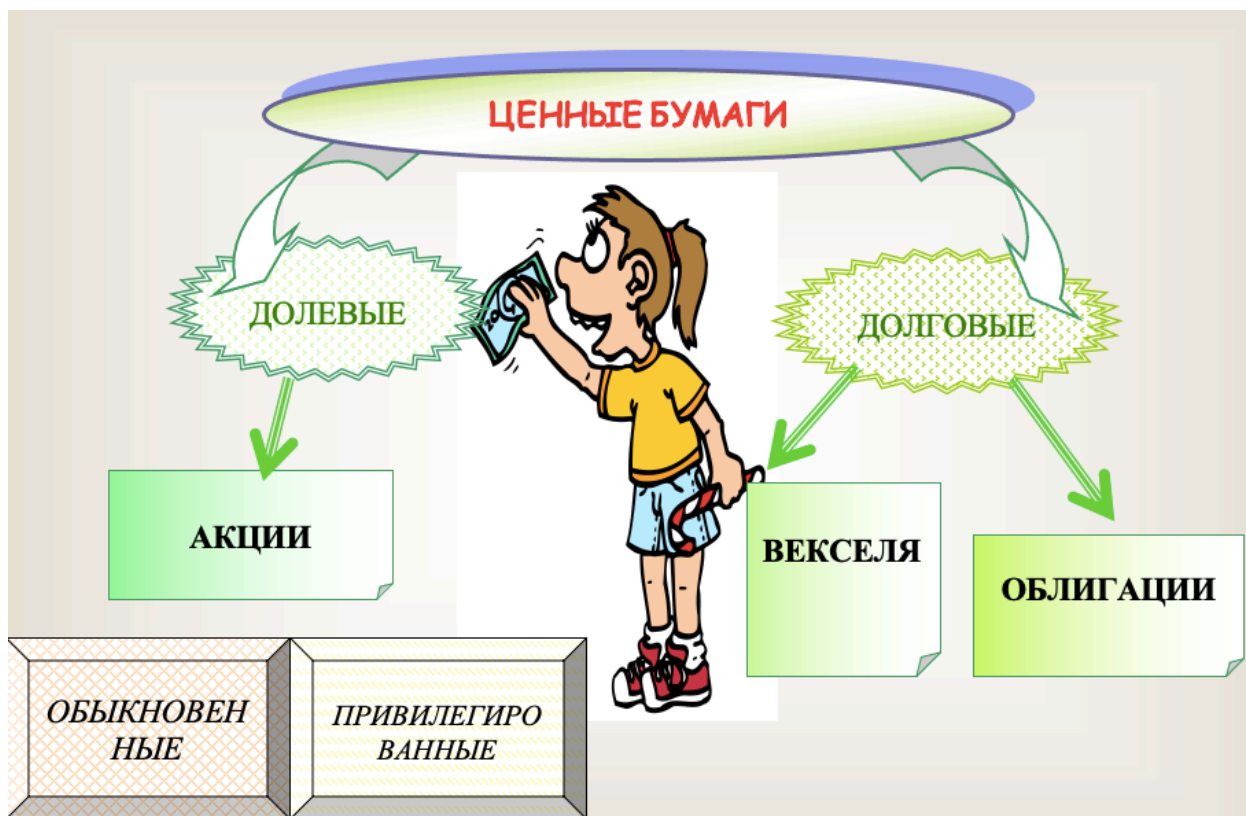


Рис 25. Виды ценных бумаг

На привилегированных акциях дивиденд фиксируется. Это значит, что процент прибыли, которая будет выплачена в виде дивидендов, записывается на самой акции до того, как её купил акционер. Поэтому такой акционер может и не ходить на собрания акционеров - все равно самый важный для него вопрос уже решен. Другое дело, что и владелец привилегированной акции может не получить дивидендов, если прибыль предприятия равна нулю: даже 100% с нуля - все равно ноль.

Владельцы привилегированных акций имеют преимущество в случае, если предприятие закрывается, а вся его собственность – продается: им возместят стоимость акции до того, как расплатятся с владельцами простых акций (а последним денег может и не хватить), но после того, как расплатятся с владельцами долговых ценных бумаг.

Сумма, написанная на ценной бумаге, называется номиналом.

Предприятие, организация или человек, которые выпустили ценные бумаги, называются эмитентами.

Если акционер приобрел не одну, а несколько акций, то ему могут выдать сертификат акций – свидетельство о владении несколькими акциями. Тот самый инвестор, который купил 100 акций, может отнести домой либо тяжелую пачку бумаги, либо один документ, в котором сказано, что он является владельцем 100 акций – сертификат.

Акционеры имеют 4 права:

1. Право на информацию о работе предприятия.

2. Право на получение дивидендов.
3. Право на получение своей доли (денег или имущества) при закрытии предприятия.
4. Право на участие в управлении предприятием путем голосования на общем собрании (это право имеют только владельцы обыкновенных акций).

Не всегда люди покупают акции для того, чтобы ждать дивидендов в конце года. Самые знающие люди приобретают их для того, чтобы их перепродать в специальном месте – на фондовой бирже. Но этот вопрос будет изучаться только в старших классах.

Вернемся к долговым ценным бумагам. *Долговые ценные бумаги – это свидетельства о займе.* Это значит, что одна сторона (предприятие или организация) берут деньги в долг у другой стороны (человека или другой организации), а взамен получают ценную бумагу – облигацию или вексель. Купить долговую ценную бумагу – по сути то же самое, что и положить деньги в банк, только вместо банка мы одалживаем деньги другой организации. Практически всегда процент по долговым ценным бумагам выше, чем в банке. Правда, риск тоже увеличивается - предприятие-должник может разориться или не получить прибыль, из которой выплачиваются проценты по нашим ценным бумагам. Это такой закон бизнеса – чем больше прибыль, тем больше риск.

Эмитенты долговых ценных бумаг (те, кто их выпустил) обязаны выкупить эти бумаги обратно (вернуть деньги) и заплатить по ним проценты.

Что же такое «облигация» и «вексель»? Различий между ними почти нет: и та и другая бумага подтверждает, что кто-то у кого то взял деньги в долг и обещал вернуть с процентами или без процентов (как договорятся должник и кредитор). Кстати, про векселя часто упоминают в классической литературе: в 19 веке было модно брать деньги в долг и взамен выдавать долговую расписку – вексель. А потом должник скрывался а кредиторы его везде разыскивали и требовали «погасить» векселя, т.е. вернуть чужие деньги.

Облигацией называют ценную бумагу, в которой эмитент обязуется выплатить её владельцу конкретную сумму в определенное время и выплатить проценты.

Владелец облигации имеет 3 права:

1. *Право на возврат суммы по окончании срока, указанного в облигации.*
2. *Право на получение дохода в виде процентов.*
3. *Право на часть имущества предприятия при его закрытии.*

Вексель – это письменное обязательство должника вернуть указанную в векселе сумму в определенный срок.

Владелец векселя имеет 2 права:

4. *Право на возврат суммы по окончании срока, указанного в векселе.*

5. *Право на часть имущества должника (на сумму, указанную в векселе).* Если в векселе записано несколько сумм (например, взяли 1000 рублей, отдадим 1100), то по закону во внимание принимается наименьшая из них.

Как мы видим, различия между векселем и облигацией найти трудно. Но можно: *организации, предприятия* и даже государство *могут выпускать и облигации, и векселя, а частное лицо (человек) – только векселя.* (Если вексель выпускает государство, то оно его называет не векселем, а, например, казначейским обязательством (КО) – чтобы подчеркнуть особый статус такой бумаги). Кроме того, не всегда должник по векселю должен платить проценты: если вы даете деньги в долг своему знакомому, то чаще всего и расписки с него не берете, не только проценты. А вот организация, выпустившая облигацию, проценты обязана заплатить во всех случаях. Вот такое небольшое различие.

Если вы дали большую сумму денег в долг нашему знакомому, взяли с него расписку, а он долг не признает, то в суде все равно нужно доказывать, что передача денег состоялась. А чтобы долговая расписка вашего знакомого сразу признавалась судом, нужно, чтобы вы вместе с ним пришли к нотариусу и заверили расписку. (Нотариус – это человек, которому государство предоставило право заверять различные документы и действия людей). Правда, такой порядок существует не во всех странах. Например, во Франции долговая расписка в любой форме имеет такую же силу в суде, как и заверенная нотариусом.

Из всех ценных бумаг вексель – наименее «рискованная» ценная бумага. Например, при закрытии предприятия и продаже его имущества первыми возвращают деньги владельцам векселей, затем – владельцам облигаций, после них – владельцам привилегированных акций, а в конце – владельцам обыкновенных акций.

Надежность ценной бумаги оценивают специальные организации - *рейтинговые агентства.* Они присваивают ценной бумаге специальные символы (буквы и цифры или только буквы), которые показывают степень надежности ценной бумаги, которая прежде всего зависит от того, кто её выпустил.

Самые надежные ценные бумаги получают букву «А», самые рискованные – «Д». По степени убывания рейтинговые агентства ставят следующие «оценки» ценным бумагам, выпущенным различными компаниями:

AAA, AA, A (или *A3, A2, A; или A+++ , A++ , A+*)

BBB, BB, B

CCC, CC, C

DDD, DD, D

Как можно заметить, человек, который хочет сохранить и увеличить сумму накопленных денег, должен достаточно много знать. Существуют специальные организации, которые занимаются предоставлением услуг по размещению денег, чтобы их владелец мог получить наибольшую выгоду. Такие организации называются паевыми,

инвестиционными или финансово-рыночными фондами. Эти фонды привлекают деньги инвесторов и покупают на них ценные бумаги, которые могут принести наибольший доход. Выбор фонда зависит от того, какую степень риска ты предпочитаешь. Кто-то не хочет рисковать, кто-то готов рискнуть своими сбережениями в надежде на высокие доходные поступления.

Дополнительное чтение

Что нужно знать, чтобы купить вексель

1. Проценты по векселям выплачиваются только в том случае, если срок платежа по векселю указан словами: «Срок оплаты по предъявлению» или «Через _____ от предъявления». С другими формулировками проценты считаются **НЕНАПИСАННЫМИ** (как будто о них никто и не сообщал).
2. Если **вексельная сумма** (количество денег, которые взял должник) написана несколько раз, то вексель имеет силу на меньшую из написанных сумм. Например, если в векселе написано, что взяли 1000 рублей, а вернут -1500, то в суде с должника будут требовать 1000 рублей, а не 1500.
3. Платеж по векселю должен быть выплачен незамедлительно. Если вы предъявили вексель, а в ответ вас попросили «зайти на недельке», то вам следует в течение следующих 2 дней совершить **нотариальный протест** векселя в нотариальной конторе по адресу векселедателя. Векселедатель – это должник (тот, кто взял деньги и выдал вексель). Если вы нечаянно купили вексель предприятия, которое работает в Москве, но юридический адрес имеет во Владивостоке, то вам нужно лететь во Владивосток, чтобы там обратиться в любую нотариальную контору и заявить протест по векселю.
4. В случае, если владелец векселя не явился в указанный срок за деньгами, векселедатель имеет право по истечении 2 дней, следующих за днем платежа по векселю, переслать вексельную сумму на счет компетентного органа за счет и риск векселедержателя. Где находится компетентный орган и что это такое – в нормативных документах не указывается, поэтому владелец векселя снова рискует потерять свои деньги.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ:

1. Какие виды сбережений вы знаете?
2. Какие существуют виды банковских вкладов?
3. Какие проценты называются сложными?
4. Для чего используются ценные бумаги? Какие из них являются наименее рискованными?
5. В каких случаях используется покупка валюты?
6. Что такое средства накопления?
7. Многие люди относят свои сбережения в банк, потому что банк обязуется их хранить, вернуть в указанный срок и еще выплачивает людям проценты от той суммы, которую они внесли. Если банк существенно повысит *процентную ставку* (количество процентов), то как это повлияет на ваш ответ на вопрос «Копить или тратить?»?
8. Как изменится ваше решение о накоплении денег в банке, если правительство повысит налоги на доходы, полученные от начисления банковских процентов?
9. Кира Александровна сделала целевой вклад 20 000 рублей на 6 месяцев под 10% годовых. Какую сумму она накопит через полгода?
10. Егор положил 1000 рублей в банк «Авангард» под 13% годовых. Игорь положил в банк «Звездный» 1000 рублей под 12% годовых, но с начислением процентов каждые полгода. У кого к концу года денег будет больше?
11. Пенсионерка Варвара Петровна решила положить свои сбережения в сумме 10 000 рублей в банк. Банковская служащая пыталась разъяснить Варваре Петровне условия и виды вкладов, но у нее с первого раза ничего не получилось. Она выдала пенсионерке листок с условиями вклада, велела его внимательно прочитать, хорошо подумать, и точно сказать, какой вид вклада хочет сделать Варвара Петровна. А Варвара Петровна сидит и горько плачет. Помогите ей сделать выбор.

ЗИТА-банк предлагает:

Текущий вклад - 4 % годовых! Вы можете забрать свои деньги в любой день!

Вклад «Ласточка» - 24% годовых с выплатой процентов каждые полгода! Вклад можно сделать не менее, чем на 6 месяцев. Срок вклада продлевается автоматически до 1 года.

Вклад «Любимый» - 25 % годовых. Вклад можно сделать не менее, чем на 1 год.

Вклад «Весенний» - 20 % годовых с выплатой процентов каждые 3 месяца. Вклад делается на год.

3.5. ЗАЙМЫ И КРЕДИТЫ

Если не хватает денег на покупку необходимой вещи, мы задумываемся о том, взять ли деньги в долг. Есть несколько способов занять деньги, а плата за кредит взимается в виде процентов и комиссионных.

Решение о том, взять ли деньги в долг, зависит от ряда факторов:

- целей, которые ты преследуешь при получении кредита;
- размера необходимой суммы;
- гарантий погашения долга в будущем;
- срока, на который ты берешь кредит.

Часто предоставлением кредитов занимаются фирмы, продающие товары по каталогу. Вот случай, который показывает, какую высокую цену приходится платить, получая кредит.

Света получила по почте каталог бытовой техники и решила купить в кредит пылесос за 6000 рублей на 10 месяцев за 10% годовых. Первый взнос – 10%.

Заплатив 600 рублей (10% от 6000 рублей), Света принесла домой пылесос. Затем она ознакомилась с правилами погашения кредита, установленными фирмой.

Оказалось, что она должна выплачивать ежемесячно 600 рублей (погашение стоимости пылесоса) плюс проценты в сумме 121 рубль 20 копеек. Всего ей следует заплатить за пылесос 7212 рублей.

Если же перевести данную сумму в годовые реальные проценты, то ставка оказывается очень высокой.

Годовая реальная процентная ставка – это ставка, показывающая фактическую стоимость кредита.

Она рассчитывается по формуле:

$APR = (2m * ch) / (P(n+1))$, где m - общее число платежей (в случае со Светой – 10, ch - сумма процентов в деньгах ($6000 * 10/100 = 600$ руб.), P – сумма кредита ($6000 - 600 = 5400$ руб.), а n – число произведенных платежей (10). Реальная годовая процентная ставка равна 20,2%.

Все, кто предоставляет кредиты, охотно дают информацию о номинальных процентах. Это те проценты, которые записаны в качестве отправной точки и по которым кредитор вычисляет реальные проценты по ссуде.

Реальная цена кредита зависит от частоты выплат, комиссионных, суммы первого взноса.

Для того, чтобы иметь реальную картину, нужно знать реальную процентную ставку, все виды комиссионных сборов и другие условия погашения кредита. Комиссионные сборы при получении кредита – это сборы за предоставление ссуды и сборы за каждый платеж. Если принять во внимание все эти виды расходов, то понятие о дорогих и дешевых ссудах может измениться. Многие банки берут большие комиссионные за очередной взнос. Поскольку комиссионные сборы одинаково высоки вне зависимости от размера ссуды, эти платежи оказывают серьезное влияние при небольшом размере кредита.

Небольшие кредиты часто оказываются более дорогими в силу очень высокой реальной процентной ставки по ним.

Существует много различных ссуд, определяемых в зависимости от целевого назначения, сроков предоставления займа, видов гарантий, выдаваемых под ссуды, от суммы долга и т.д. Но их можно условно разделить на 2 группы:

1. ссуды под гарантийное обязательство;
2. ссуды под залог.

Ссуды под гарантийные обязательства означает, что возврат денег гарантируется распиской и / или поручительствами. Поручительство – это расписка еще одного человека, который не является членом твоей семьи, подтверждающая твою кредитоспособность. Поручитель берет на себя обязательства должника в том случае, если он оказывается не в состоянии производить оплату и погашать ссуду в положенные сроки.

Быть поручителем – довольно рискованное дело. Если поручитель сам находится не в лучшем экономическом положении, его ситуация может стать еще хуже, потому что кредитор может потребовать погасить вместо должника весь предоставленный кредит, если у должника не будет денег.

Ссуды под поручительство выдаются, когда речь идет о небольших суммах, например, на неотложные нужды, покупку автомобиля и т.д. Как правило, ссуды под поручительство бывают более дорогими и выдаются на более короткие сроки, чем ссуды под залог.

Кредит под зарплату

Многие банки практикуют такой вид займа, как ссуда под зарплату. Если работодатель перечисляет работнику деньги на счет в банке, то этот банк может разрешить своему клиенту потратить больше денег, чем есть на счету. Такие кредиты более выгодны и предоставляются в более короткие сроки, хотя процентные ставки и комиссионные сборы за обслуживание кредита достаточно высоки. Предельная сумма кредита определяется в зависимости от размеров заработной платы.

Кредитная карточка

Пластиковые карточки становятся все более популярными. Если есть счет в банке, то к нему по желанию клиента «привязывается» карточка, которая позволит расплачиваться

за покупки, не пользуясь наличными деньгами. Необходимая сумма при этом «списывается» по счету.



Рис 26. Пластиковые банковские карты

Кредитная карточка позволяет расходовать денег больше, чем есть на счету. Сумму на счету со знаком «минус» банковские работники называют словом **овердрафт**. Если ты получил такую карточку, то в соответствии с банковским договором ты получишь кредит на определенную сумму. Это значит, что банк устанавливает предел, больше которого ты не сможешь потратить деньги. Этот предел бывает разным у разных клиентов. Обычно тому, у кого больше денег, банки предоставляют кредиты охотнее.

Кредит под залог

Кредит под залог – это кредит, в качестве гарантии возврата которого выступает какое-либо имущество должника. В качестве залога могут выступать разные предметы, имеющие большую ценность. Если такой кредит выдается под залог недвижимости (квартиры или дачи), то он называется **ипотечным**. В случае нарушения условий договора кредитор имеет право потребовать залог для погашения суммы долга.

Залог недвижимости регистрируется (записывается) в особый регистр, который называют земельной книгой. В этой книге записывается все объекты собственности, которые есть на определенной территории.

Как взять кредит

Чем меньше сумма, тем легче взять кредит. Существует правило, согласно которому не стоит брать в кредит сумму, превышающую доход семьи больше, чем в 2 раза. В противном случае возвращение кредита будет представлять большую проблему.

Процесс получения кредита может быть представлен следующим образом:

1. Убедиться, что действительно необходимо получить кредит.
2. Подобрать варианты, где можно взять деньги.
3. Обзвонить кредитные организации и узнать условия получения ссуды. Сравнить процентные ставки и условия кредитования.
4. Составить финансовый план погашения ссуды.

5. Заключение договора с банком или кредитной организацией, внимательно прочитав и обдумав все положения договора.

Если появились сложности с погашением ссуды, нужно обязательно сообщить об этом кредитору и попросить отсрочить выплату ссуды или продлить общий срок погашения займа. Кредитор имеет право продлить срок по выплате долга, снизить размер процентов или получить какое-либо имущество должника в качестве погашения долга.

ВОПРОСЫ:

1. Что такое реальная годовая процентная ставка? Как она рассчитывается?
2. Чем отличаются ссуда под поручительство и ипотечная ссуда?
3. Как получить кредит?
4. Что делать, если вернуть кредит вовремя невозможно?

3.6. ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Магазины ломятся от товаров, соблазны велики. Кто-то охвачен страстью потратить как можно больше денег, а кто-то пытается сэкономить. В любом случае продавец товара знает о нём (товаре) больше, чем покупатель.

Зачем защищать потребителей? Кто на них нападает?



Рис 27. Иллюстрация к теме «Права потребителей»

Одна из задач государства – защищать тех, кто слабее. На потребителей никто не нападает, но информация между продавцом и покупателем распределена неравномерно: покупатель видит красивую упаковку, многообещающий текст, но не знает, сколько раз товар роняли, перед тем как продать, кто на нем сидел, в каких условиях он хранился. Покупатель не знает, как и из чего на самом деле был произведен товар, в каком настроении были рабочие, когда его собирали, где именно и как были произведены комплектующие. В цену товара заложен добросовестный труд и качественные материалы, но на деле это может не соответствовать действительности. Это обстоятельство привело к тому, что была создана законодательная база для защиты потребителей от обмана.

Какие права имеет потребитель?

В 1962 году президент США Джон Кеннеди, выступая перед Конгрессом США, сформулировал 4 основных права, соблюдение которых должно гарантировать государство:

- Право на безопасность
- Право на информацию
- Право на выбор
- Право быть выслушанным.

В 1985 году Генеральная ассамблея ООН приняла резолюцию, в которой к перечисленным выше добавились еще 4:

- Право на компенсацию причиненного ущерба
- Право на просвещение
- Право на здоровую окружающую среду
- Право на удовлетворение базовых потребностей.

Все государства, подписавшие резолюцию, приняли на себя обязательства обеспечить ее исполнение.

СССР также подписал резолюцию, и в стране начался сложный период создания собственного законодательства о правах потребителей. В мае 1991 года был принят закон «О защите прав потребителей», а в Российской Федерации он действует с 7 февраля 1992 года (ФЗ № 2300-1) в редакции 29.09.2011 года.

Кроме закона «О защите прав потребителей», в России существуют Законы «О рекламе», «О сертификации», «О страховании», «О банках и банковской деятельности», которые также регулируют взаимоотношения продавцов и покупателей, производителей и потребителей товаров и услуг.

Рассмотрим 4 основных права потребителя более детально.



Рис 28. Право на безопасность (иллюстрация)

Право на безопасность. Товары, работы и услуги при соблюдении правил хранения и использования не должны причинять вреда жизни, здоровью и имуществу потребителя и окружающей среде, в противном случае производитель обязан остановить производство. Если реализация товара уже началась, изготовитель и продавец должны отозвать его от потребителя. Если производитель отказывается отзывать товар, это делают государственные органы за счет изготовителя, то есть убытки потребителям и продавцам производитель должен возместить полностью.

Право на качество. Это право сформулировано в законодательстве РФ и означает возможность использования товара для тех целей, для которых он приобретался и устанавливает гарантии поддержания товара в работоспособном состоянии.

Производитель имеет право установить *срок службы* на товар - период времени, в который производитель обязуется обеспечить потребителю возможность использовать товар по назначению и несет ответственность за его недостатки. Если производитель не устанавливает срок службы, то он отвечает за него пожизненно.

Срок годности – период времени, после которого товар считается непригодным для использования. Этот срок обязательно устанавливается на продукты питания, парфюмерно-косметические товары, медикаменты, бытовую химию и т.д. продажа товаров с истекшим сроком годности запрещена.

Срок гарантии - период времени, в который производитель обязуется за свой счет отремонтировать товар, а в некоторых случаях заменять его на новый. Если производитель не устанавливает такой срок, то он считается равным 6 месяцам. Кроме того, по закону изготовитель обязан обеспечить ремонт и техническое обслуживание товара, а также выпуск и продажу запасных частей в течение всего времени производства и по его окончании в течение 10 лет или срока службы.

Право на информацию. Предполагает обязательное предоставление необходимой, полной и достоверной информации о товаре и продавце.

Сведения о товаре (должны быть на русском языке): правила пользования, хранения, срок службы или годности, состав, противопоказания к применению, цена, условия приобретения, гарантии и адреса гарантийных мастерских.

Если данное право нарушено, потребитель может потребовать возмещения убытков, связанных с отсутствием информации.

Сведения о продавце (должны быть на вывеске фирмы): название и адрес фирмы, лицензия и государственная регистрация, режим работы.

Право на выбор. Потребитель сам выбирает *что, где и по какой цене* купить. Никто не вправе навязать ему дополнительную покупку без его согласия.

Право на возмещение причиненного ущерба. Материальный ущерб – все, что связано с денежными затратами. Моральный ущерб – страдания и переживания, которые испытывает человек из-за того, что его права нарушены. Возмещение морального ущерба

возможно только тогда, когда вред причинен конкретными действиями продавца или производителя.

Обращаясь в суд, пострадавший должен подробно описать все свои материальные затраты и моральные страдания и по возможности предоставить доказательства. Конкретную сумму возмещения определяет суд.

Закон разграничивает понятия «недостаток товара» и «существенный недостаток товара». **Товар с недостатком (товар ненадлежащего качества)** – это товар, потребительские свойства которого не соответствуют условиям договора, стандартам или обычно предъявляемым требованиям к качеству товара (например, свитер с пятном). **Существенный недостаток товара** делает невозможным его использование товара по прямому назначению: неработающая плазменная панель может хорошо загоразивать дырку на обоях, но приобретали ее не для этой цели.

В соответствии со статьей 18 «Закона о защите прав потребителей», потребитель, которому продан товар ненадлежащего качества, вправе потребовать:

- ✓ замены купленного товара на аналогичный;
- ✓ замены на такой же товар другой марки или модели;
- ✓ уменьшения цены;
- ✓ устранения недостатков товара за счет продавца или возмещения расходов на устранение этих недостатков самим покупателем или другой организацией.

При этом потребитель вправе потребовать полного возмещения ему убытков, нанесенных ему купленным некачественным товаром.

Все перечисленные требования предъявляются потребителем продавцу или организации, выполняющей его функцию.

Потребитель вправе предъявить данные требования производителю или вернуть изготовителю товар ненадлежащего качества, и потребовать возврата его стоимости.

Если на товар установлен срок годности, то все перечисленные меры применяются только в течение данного срока.

При продаже товара продавец обязан выдавать потребителю товарный чек, а при продаже товаров, на которые установлен гарантийный срок – технический паспорт или заменяющий его документ.

Доставка крупногабаритного товара и товара весом более 5 кг для ремонта, замены, уценки и возврат их потребителю осуществляются силами и за счет продавца. В некоторых случаях доставку может осуществить потребитель, но при этом продавец обязан возместить ему расходы, связанные с доставкой.

В отношении товаров, на которые гарантийные сроки или сроки годности не установлены, потребитель вправе предъявить требования, если недостатки обнаружены в течение 6 месяцев со дня их продажи, а в отношении недвижимого имущества - в течение 2 лет.

Гарантийный срок и срок службы исчисляются со дня продажи товара, если таковой установить невозможно, то со дня изготовления. Для сезонных товаров эти сроки исчисляются с момента наступления сезона.

Срок годности товара определяется периодом, в течение которого товар пригоден к использованию со дня изготовления.

В случае выявления **существенных недостатков** товара, допущенных по вине производителя, потребитель вправе предъявить требования об их устранении по истечении указанных сроков, но только в течение срока службы или 10 лет со дня продажи, если последний не установлен.

В отношении товаров длительного пользования (холодильник, телевизор), изготовитель обязан в семидневный срок предоставить потребителю на время ремонта аналогичный товар за свой счет.

В случае устранения недостатков товара, гарантийный срок на него продлевается на период, в течение которого товар не использовался (со дня обращения потребителя с претензией до дня его выдачи после ремонта).

Требования потребителя об уменьшении цены, возмещении расходов на исправление недостатков и возмещении убытков при расторжении договора купли – продажи подлежат удовлетворению в течение 7 дней со дня предъявления.

Потребитель в течение 14 дней со дня покупки вправе обменять непродовольственный товар надлежащего качества на аналогичный у того же продавца, если товар не подошел ему по цвету, размеру, форме или по другим причинам не может быть использован потребителем. Обмен производится, если товар не был в употреблении, сохранен его товарный вид, потребительские свойства, фабричные ярлыки. Однако, следует учесть, что государство утверждает список товаров, которые продавец имеет право не принимать к обмену. Это, например, ювелирные изделия, ткани всех видов и другие метражные товары (лента, кружева и т.д.), белье, купальники, плавки, трусы, чулки, носки, парфюмерия, предметы личной гигиены (расчески, зубные щетки и др.) и т.д.

Но продавцы заинтересованы в сохранении доверия покупателей, поэтому, несмотря на данное законом право, некоторые продавцы принимают к обмену даже товары, внесенные в специальный список.

А к кому обратиться, если права нарушены?

Все органы и организации, защищающие права потребителей, можно условно поделить на 4 группы:

- 1) **Сам продавец.** Иногда достаточно написать *претензию*, в которой изложить ситуацию и написать свои требования. Претензию можно оправить по почте (заказным письмом, чтобы оставался документ об отправке) или по электронной почте.
- 2) **Государственные органы:** Федеральная антимонопольная служба (ФАС), Роспотребнадзор, Санэпиднадзор, Ростехнадзор, Рособрнадзор и другие, в чьи обязанности входит контроль за деятельностью производителей и продавцов товаров и услуг. Эти органы имеют право приостановить действие лицензии продавца или производителя товаров или услуг. Обращаться в эти органы нужно с **жалобой**, которую также можно отправить по обычной или электронной почте. Однако, требования о возмещении морального вреда эти органы не рассматривают, эти вопросы решает только суд.
- 3) **Суд.** Большинство дел о защите прав потребителя рассматривают мировые суды, но если речь идет о значительной сумме, то следует обратиться в федеральный суд. Дела о защите прав потребителя рассматриваются бесплатно и вне очереди. Чтобы защитить свои права, нужно обратиться в суд с *исковым заявлением*.
- 4) **Общественные организации:** региональные подразделения Конфедерации обществ потребителей, потребительские союзы, общества и др. Сами организации не имеют никаких «карательных» полномочий, но помогут составить исковое заявление в суд, претензию производителю или жалобу в какой-либо государственный орган.

ВОПРОСЫ:

1. Какие права имеет потребитель?
2. Какими законами защищаются права потребителей в России?
3. В каких случаях покупатель имеет право отказаться от купленного товара?
4. В каком случае покупатель может потребовать возмещения морального вреда?
5. Какие органы защищают права потребителя?

3.7. КОГДА ДОХОДЫ ЗАКОНЧИЛИСЬ

Без денег очень трудно обойтись: когда исчезают источники доходов - наша жизнь резко меняется. Вместе с доходами человек теряет уверенность в себе, друзей, здоровье.

Причины, по которым человек может остаться без доходов, самые разные: можно потерять работу, здоровье или членов семьи, которые обеспечивали стабильный доход.

Много зависит от общей ситуации в экономике: снятие торговых барьеров, защищающих отечественных производителей и рабочие места, может привести к тому, что продукция российских компаний окажется неконкурентоспособной. Предприятие-работодатель может снизить объем выпуска, сократить численность работников или совсем закрыться.

Причины низких доходов

- БЕЗРАБОТИЦА



- НЕТРУДОСПОСОБНОСТЬ



- ОТСУТСТВИЕ ДОХОДОВ ОТ СОБСТВЕННОСТИ



Безработица, нетрудоспособность и неполная загрузка могут привести к снижению доходов и падению уровня жизни.

Об этом необходимо задумываться, понимать последствия собственных действий и решений.

Разумная стратегия – выработать «страховочные» варианты и стратегии поведения в сложных ситуациях.

Рис 29. Причины низких доходов

Мечтаете стать знаменитым художником или артистом? Будьте готовы к тому, что успех приходит не сразу и ситуации безденежья для людей творческих профессий случаются достаточно часто. Увлечены наукой? Научитесь скрупулезно планировать свой бюджет и продумайте возможности «ненаучного» заработка.

Когда нам трудно, нам дают много бесплатных советов на тему «а надо было поступать так-то, вот так было бы правильно». Именно поэтому мы рассмотрим все сложные ситуации сейчас, пока есть время подумать и принять взвешенные решения.



Рис 30. Причины низких доходов: безработица

Безработица – не пустое слово, когда дело касается конкретной семьи и каждого лично. В этой ситуации важно придерживаться определенного порядка действий.

Что делать?

1. Пересмотреть бюджет, выделяя средства на оплату счетов и уменьшая переменные расходы и часть постоянных.
2. Если есть кредит в банке, необходимо связаться с кредитным отделом и *реструктурировать* долг: получить отсрочку платежей, уменьшить проценты. Не все банки идут на это, но многие проявляют понимание и идут навстречу. Если переговоры с кредитным отделом ни к чему не приведут, нужно стараться тщательно выполнять все условия кредитного договора, чтобы не ухудшать ситуацию.
3. Если есть какая-либо собственность, нужно использовать ее для получения дохода: сдать квартиру, дачу или гараж, продать автомобиль, продать какие-то вещи.
4. Обратиться в государственные службы для оформления пособия по безработице.
5. Использовать интернет, информацию агентств и служб занятости для поиска работы.
6. Используйте кризисную ситуацию для переосмысления собственных возможностей. Не исключено, что это может послужить стартом для новых свершений, - например, открытия собственного дела или смены профессии.

А как получить пособие по безработице?

Пособие по безработице получают только те, кто официально признан безработным, зарегистрировавшись на бирже труда или в службе занятости. Решение о выплате пособия принимается сразу же и начисляется после окончания срока, в течение которого предприятие выплачивало среднюю зарплату.

Период выплаты и размер пособия меняется в зависимости от срока, в течение которого оно начисляется. Каждый период выплаты пособия по безработице не может быть больше 12 месяцев (в общей сложности, они могут идти непоследовательно друг за другом) в течение 18 календарных месяцев. Если человек, будучи безработным, не находит работу к концу первого периода (первых 12 месяцев), пособие может быть назначено повторно, однако общий срок выплаты пособия по безработице не может быть больше 24 месяцев (в общей сложности).

Пособие по безработице должно выплачиваться ежемесячно, но лишь при условии, что безработный регулярно проходит перерегистрацию в установленный органом службы занятости срок (около двух раз в месяц).

В некоторых случаях законодательством установлены менее продолжительные максимальные сроки получения пособия.

Если вы:

- ищете работу впервые (ранее не работали);

- хотите начать трудовую деятельность после долгого (сроком более 1 года) перерыва;
- уволены за нарушение трудовой дисциплины;
- работали перед увольнением меньше 26 календарных недель;
- были отправлены органом службы занятости обучение, но Вы были отчислены,

то каждый период выплаты пособия по безработице для Вас не может быть больше 6 месяцев (в общей сложности) в течение 12 календарных месяцев и размер пособия будет минимальным.

А какова сумма пособия по безработице?

В некоторых странах это пособие довольно большое, поэтому такие страны сталкиваются с большим количеством мигрантов, которые претендуют на них. В России минимальная и максимальная величина пособия по безработице устанавливаются ежегодно Правительством РФ. В 2012 году они составляли:

- минимальная величина пособия по безработице - 850 рублей;
- максимальная величина - 4900 рублей.

А от зарплаты размер пособия не зависит?

Зависит. В первом периоде выплаты пособия его размер составляет 75 % от среднемесячного заработка по последнему месту работы; в следующие четыре месяца - 60 % от той же суммы, а затем – в размере 45 %. Но в любом случае пособие будет выплачиваться в размере не больше максимального и не меньше минимального размера пособия по безработице.

Во втором 12-месячном периоде пособие выплачивается в размере минимальной величины пособия по безработице.

Прекратить, приостановить выплату, уменьшить размер пособия по безработице может орган службы занятости, если вы:

- нашли работу;
- проходите профессиональную подготовку, переподготовку, повышение квалификации по направлению органа службы занятости и получаете стипендию;
- в течение долгого времени (более 1 месяца) не приходили в орган службы занятости без уважительной причины;
- переехали в другую местность;
- попытались получить либо получили пособие по безработице при помощи обмана;

- получили наказание в виде лишения свободы или исправительных работ;
- стали пенсионером;
- отказались от содействия органа службы занятости по собственному заявлению.

Государственные меры поддержки

Помимо выплаты пособий, государство осуществляет и другие действия для оказания помощи безработным. К ним относятся:

- программы создания рабочих мест в государственно-общественном секторе;
- программы переподготовки и обучения;
- программы поддержки малого бизнеса.

Нетрудоспособность

Другой причиной, по которой можно лишиться источника дохода, является нетрудоспособность, наступившая в результате болезни или несчастного случая. Чем раньше в жизни наступает нетрудоспособность, тем сложнее ее последствия. Потеря физической возможности работать ничем не может быть компенсирована.

Стать инвалидом может каждый, независимо от того, готов он к этому или нет. Финансовая помощь общества в таких случаях остается незначительной, поэтому в более выгодном положении находятся те, кто застраховал себя на этот случай.

В Российской Федерации всем, кто признан инвалидом первой, второй и третьей группы, назначается пенсия. Группы инвалидности отличаются по степени заболевания: чем ниже способность человека к самообслуживанию, передвижению, ориентации, тем «выше» группа и тем больше размер пособия. Третья группа инвалидности означает, что человек может обслуживать себя самостоятельно и может работать.

Размеры пенсий по инвалидности в России – небольшие, в 2012 году они были установлены в диапазоне от 1585 рублей 24 копейки (третья группа) до 9511 рублей 44 копейки в месяц (первая группа, наличие иждивенцев).



Рис 31. Причины низких доходов: нетрудоспособность

Неполная занятость

Неполная занятость, которая приводит к уменьшению доходов может быть как вынужденной, так и добровольной. Есть профессии с высокой эмоциональной нагрузкой (врачи, педагоги, социальные работники и др.), где человек может, по мнению психологов, попасть в состояние «эмоционального выгорания». В некоторых странах каждые 10 лет работы преподаватели и учителя имеют право на годичный отпуск, чтобы избежать такого состояния. В России такой практики нет, поэтому некоторые люди добровольно сокращают нагрузку на работе, чтобы сохранить психическое здоровье.

В ситуации добровольной неполной загрузки важно умение управлять личными финансами и бюджетом.

В ситуации вынужденной неполной загрузки следует рассмотреть варианты:

- 1) внешнего совместительства – выполнения аналогичной работы у другого работодателя;
- 2) внутреннего совместительства – выполнения дополнительной работы другой профессии или квалификации на основном месте работы, за рамками рабочего времени по основной работе;
- 3) внутреннего совмещения работ – выполнения нескольких функций в одно и то же рабочее время. Например, директор школы может вести уроки в свое рабочее время;
- 4) занятия предпринимательской деятельностью.

Возможность разделить риск финансовых потерь дает нам **страхование**. В России существует *добровольное* и *обязательное* страхование. К обязательному страхованию

относится страхование гражданской ответственности автомобилистов и медицинское страхование, а возможности добровольного страхования со временем увеличиваются. Главными видами добровольного страхования являются:

- страхование жизни;
- страхование имущества.

Использование возможностей страхования – реальная помощь в ситуации личных финансовых неурядиц. Однако, не следует недооценивать возможности частной благотворительности: многие богатые люди, добившиеся успеха, тратят большие средства на помощь людям, оказавшимся в сложных ситуациях. Большую роль играют также социальные сети, которые дают возможность собирать значительные пожертвования.

ВОПРОСЫ:

1. Каковы возможные причины снижения доходов?
2. Что вы посоветуете человеку, который стал безработным?
3. Что такое пособие по безработице? Что нужно, чтобы получить пособие по безработице?
4. Может ли безработный потерять право на пособие? Почему?
5. Что делать нетрудоспособным? Почему человек может стать нетрудоспособным?
6. Какие меры можно предпринять для улучшения своего финансового положения в условиях неполной загрузки?
7. Как можно использовать возможности страхования?

3.8. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ И ЭТИКА БИЗНЕСА

Предпринимателем называют человека, который владеет и управляет собственным бизнесом, берет на себя риск принятия важных решений, от которых часто зависит не только собственное благосостояние, но и благосостояние других людей.

В 18-19 веках Россия имела богатые традиции предпринимательства. Братья Демидовы основали на Урале металлургическое предприятие, Савва Морозов, начавший бизнес с капиталом в размере 5 рублей, создал крупнейшую текстильную мануфактуру мирового уровня. П.М. Третьяков, А. Балин, Рябушинские, Абрикосовы и многие другие

талантливые люди вошли в историю отечественного предпринимательства еще и как меценаты и благотворители.

Чтобы стать предпринимателем, недостаточно стремиться извлекать прибыль. Предприниматель должен создать полезный людям товар или услугу, разработать эффективную технологию производства, организовать работу многих людей, управлять ресурсами, решать много вопросов.

Современный начинающий предприниматель использует положения Трудового кодекса только применительно к другим людям, которых он нанимает на работу и которым платит зарплату. Чаще всего сам предприниматель работает намного больше, чем 40 часов в неделю, забыв об отпусках и выходных днях. Он знает, что успех дела не гарантирован, что можно потерять все вложенные деньги.

Чем же отличается предприниматель от обычных людей?

Во-первых, предприниматель использует возможности, которые не увидели или не сумели найти другие люди.

Во-вторых, он умеет пользоваться изменением конъюнктуры рынка, видит возникающие новые возможности.

В-третьих, он находит альтернативные возможности производства или улучшения продукта, просчитывает различные варианты.

По данным социологов, предпринимательским талантом обладают не более 5% людей на Земле.

Почему люди становятся предпринимателями?

Люди, обладающие организационным талантом, умом и, как правило, сильным характером, выделяются в коллективе, плохо ходят строем, имеют особое мнение и поэтому им не всегда комфортно в ситуации «быть как все». Рано или поздно они вступают в конфликт с начальством и уходят «в свободное плавание». Чего они хотят от жизни?

- Независимости. Занимаясь собственным бизнесом 24 часа в сутки, предприниматель получает максимальную свободу принятия решений и управления финансами.
- Возможности реализации собственных интересов. Если делать то, что нравится – положительный результат гарантирован.
- Расширения горизонтов. Больше всего грамотных технических и экономических решений принимаются именно предпринимателями.
- Благодарных клиентов. Конкуренция заставляет предпринимателей производить хорошие товары по низким ценам, но им тоже важно видеть довольные лица покупателей.

Чтобы улучшить шансы на претворение идей в реальность, предприниматель должен узнать как можно больше о рынке, на котором он собирается работать: кто его ключевые потребители, как они выбирают товары, как реагируют на рекламу и другие способы продвижения товаров, и многое другое. Предприниматель – профессионал высокого класса, способный адаптироваться к меняющимся условиям. Собственный бизнес - это большие трудовые, временные, финансовые затраты. Это ответственность, душевные силы, уверенность в себе. И это - честность перед самим собой.

Что бы вы не создавали: цветочный магазин или агентство экстремальных развлечений – перед вами встанут одни и те же вопросы. Готовы ли вы очень много работать, отвечать не только за себя, но и за сотрудников? Сможете ли вы потратить массу времени (все свое время) для того, чтобы воплотить в жизнь ваши идеи? Хватит ли у вас денег, собственных или заемных, для организации бизнеса? И сможете ли вы не опустить руки, не сдаться сразу, если что-то пойдет не так, как вы задумали? В бизнесе не бывает мелочей, особенно если это собственный бизнес.

Финансирование бизнеса

Деньги для бизнеса – то же самое, что и вода для растений. Бизнесу, как и растениям, нужны деньги, чтобы родиться, выжить и вырасти. Часть денег, необходимых для бизнеса, поступает из *внутренних*, а часть – из *внешних* источников.

А. Внутренние источники – это **прибыль и **амортизационные отчисления**.**

Хотя владельцы предприятий могут использовать прибыль как считают нужным, чаще всего они снова и снова вкладывают ее в бизнес. Прибыль, вложенная в предприятие, называется *нераспределенной прибылью* (она не распределяется между собственниками)

Амортизационные отчисления – это перенесение стоимости оборудования на стоимость готовой продукции («плата за износ»). Предприниматель, покупая станок, делит его стоимость на количество деталей, которые можно на нем произвести за определенный срок, и полученную сумму включает в стоимость готовых товаров. Когда товары продаются, полученные деньги снова вкладываются в производство.

В отличие от прибыли, амортизация не облагается налогом: для предприятия износ оборудования – это не доход, а затраты.

Б. Внешние источники финансирования бизнеса – это **заемные средства (кредиты) и **продажа акций** предприятия.**

Заемные средства могут использоваться как в виде банковских кредитов, так и в виде *коммерческих кредитов*. Коммерческие кредиты – это предоставление или получение ресурсов в долг. Например, таксопарк, не имеющих средств на покупку бензина, может взять деньги в банке и купить бензин, а может «занять» его у нефтеперерабатывающей компании.

Продажа акций – хороший способ привлечения средств, но через продажу акций доля владельца «размывается» среди остальных, и создатель компании может потерять власть и возможность управления собственным делом.

Социальные функции и этика бизнеса

Благосостояние нации и состояние бизнеса в стране – взаимосвязаны. Чем больше свободных и богатых людей, тем свободнее и счастливее все общество. Бизнес-деятельность компании и ее социальная ответственность также тесно связаны. Едва ли не все сферы бизнес-активности в большей или меньшей степени включают социально-значимые компоненты.

Основными функциями бизнеса, имеющими отношение социальной ответственности, являются:

- Создание рабочих мест, организация труда и производственный процесс: соблюдаются ли нормы безопасности и экологические нормы при производственных процессах, обеспечиваются ли качество товаров и их безопасность для потребителя;
- Соответствие политики и стратегии компании задачам устойчивого развития и приносят выгоду всем заинтересованным сторонам;
- Соблюдение стандартов и защита прав потребителя;
- Добросовестная конкуренция: является ли информация в рекламе товара и на его упаковке точной и правдивой, какие механизмы используются для выстраивания отношений между компанией и ее клиентами;
- Развитие человеческих ресурсов и трудовые отношения: условия трудоустройства сотрудников (в том числе представителей меньшинств), охрана и гигиена труда, обучение сотрудников, стратегии преодоления негативных последствий реструктурирования, сокращения штатов и т. д.;
- Финансовое управление и отношения с инвесторами: эффективность финансового контроля, открытость документации, качество работы совета директоров, отношение к взяткам и внутренним торговым операциям;
- Вложения в науку и исследования: учет социальных и экологических проблем, создание проектно-конструкторских бюро в местах освоения новых рынков;
- Отношения с властью: обеспечивается ли открытость и прозрачность в отношениях с властями и в лоббистской деятельности; участвует ли компания в диалоге между частным и государственным секторами для улучшения политики и норм, регулирующих такие сферы, как трудоустройство, природоохранные нормы и т. д.;

- Отношения с другими заинтересованными сторонами: как строятся отношения с местным населением, участвует ли компания в общественной жизни, насколько открыты компания и ее подразделения для местного населения;
- Меры по охране окружающей среды: имеется ли у компании своя природоохранная политика, проводится ли экологическая экспертиза новых проектов и товаров, отчитывается ли компания перед общественностью о своем воздействии на окружающую среду.

Деловая этика

Деловая этика – это набор правил и норм поведения, принятых в бизнесе.

Издrevле на Руси ценилось крепкое купеческое слово, которое не требовало нотариального заверения. Потерять репутацию честного купца означало потерять всех возможных партнеров и клиентов.

Основными правилами, принятыми в деловом мире, являются:

1. Выполнение обязательств. Все сделки заключаются между двумя сторонами. Если одна сторона не выполняет обязательств – сделка не состоится. От этого несут потери обе стороны.
2. Уважение к людям. Уважающий людей производитель будет контролировать качество и обеспечивать безопасность, создавать условия для работников, заботиться об окружающей среде. Такой человек не будет использовать анти-рекламу и распространять сведения, порочащие деловую репутацию конкурента.
3. Уважение к собственности. Предприниматель – нравственный человек, потому что он работает на себя, в своей компании, и «украсть» может только у себя. Однако, часто люди «воруют» и присваивают информацию, идеи, технологии, разработанные конкурентами, и даже переманивают квалифицированных сотрудников.

Предпринимательство – это, прежде всего, ответственность. Перед клиентами, сотрудниками, деловыми партнерами. Ответственность – основа деловой репутации компании.

ВОПРОСЫ:

1. Что такое предпринимательство? Какими качествами должен обладать предприниматель?
2. Почему люди становятся предпринимателями?
3. Какие существуют источники финансирования бизнеса? Чем отличаются внутренние источники от внешних? Аргументируйте свой ответ.

4. Какие функции бизнеса относятся к его социальной ответственности? Прокомментируйте их.
5. Что такое деловая этика? Какие принципы положены в основу деловой этики?