



MINISTERUL
EDUCAȚIEI, CULTURII
ȘI CERCETĂRII



JA Moldova
A Member of JA Worldwide



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ

Прикладная Экономика

УЧЕБНИК УЧАЩЕГОСЯ

X-XII классы

Текст этой публикации или любой ее части не может быть воспроизведен или передан в какой-либо форме или любыми средствами, электронными или механическими, включая фотокопирование, запись, хранение в любой информационной системе или любым другим способом, за исключением преподавания зарегистрированного курса Junior Achievement или с разрешения издателя.

Издано в Республике Молдова, 2020 год.

Conținutul acestui material ține de responsabilitatea echipei de experți și nu reflectă în mod necesar viziunea USAID sau a Guvernului Statelor Unite.

Această publicație apare cu suportul financiar al Agenției Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională (USAID) în cadrul Programului „Susținerea educației antreprenoriale în Europa și Eurasia”.



РАБОЧАЯ ГРУППА ПО РАЗРАБОТКЕ УЧЕБНИКА:

Корина ЛУНГУ	Главный консультант Министерства образования, культуры и исследований, магистр педагогических наук, аспирант
Лауренция ФИЛИПСКИ	Исполнительный директор Junior Achievement Moldova, магистр политических наук
Аурелия ТОМША	Кандидат экономических наук, доцент, Молдавская Экономическая Академия
Оксана БАРБЭНЕАГРЭ	Кандидат экономических наук, доцент, Молдавская Экономическая Академия
Диана ИГНАТЮК	Кандидат экономических наук, доцент, Молдавская Экономическая Академия
Наталья ЯКОБ	Преподаватель экономических дисциплин, высшая дидактическая степень, магистр менеджмента, Центр Передового Опыта в Области Экономики и Финансов, мун. Кишинэу
Светлана ДОГОТАРУ	Начальник Главного Управления Архитектуры, Урбанистики и Земельных Отношений, мун. Кишинэу

Автор русского перевода: ИГНАТЮК Д., кандидат экономических наук, доцент, Молдавская Экономическая Академия

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII DIN REPUBLICA MOLDOVA

Прикладная Экономика : 10-12 классы : учебник учащегося учащегося / Ministerul Educației, Culturii și Cercetării, JA Moldova ; рабочая группа: Корина Лунгу [и др.] ; автор русского перевода: Игнатюк Д. – [Кишинэу] : S. n., 2020 (Tipogr. "Garomont-Studio"). – 258 p. : fig. color, tab. – (Экономическое и предпринимательское образование, ISBN 978-9975-3446-7-8).

Изд. при фин. поддержке Агентства США по междунар. развитию (USAID).
ISBN 978-9975-3452-0-0.

373.5.015:33(076)
П 759

СОДЕРЖАНИЕ

10 класс

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА - НАУКА О РАЦИОНАЛЬНОМ ВЫБОРЕ И ПОВЕДЕНИИ ЛЮДЕЙ..... 6

Что такое экономика? Ограниченность. Альтернативная стоимость. Фундаментальные вопросы экономики. Определение и уровни экономической науки. Экономические явления, процессы и законы.

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ.....24

Экономические системы. Традиционная экономическая система. Рыночная экономическая система. Централизованная (административно - командная) экономическая система. Современные системы организации экономики.

РАЗДЕЛ III. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРУГООБОРОТ И ЕГО УЧАСТНИКИ.....38

Экономический кругооборот. Экономические агенты: цели и функции. Экономическая деятельность и ее основные составляющие.

РАЗДЕЛ IV. ПОВЕДЕНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ.....47

Товары и услуги - объекты потребления. Потребитель и рациональность потребления. Общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности.

РАЗДЕЛ V. ПОВЕДЕНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ.....56

Факторы производства. Предприниматель - его характеристика и функции в системе рыночных отношений. Экономическая роль малого бизнеса. Формы организации бизнеса. Предпринимательская деятельность в экономике Республики Молдова.

11 класс

РАЗДЕЛ VI. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....74

Подраздел I.

Что такое спрос? Почему люди покупают товары по более низкой цене? Взаимосвязь между индивидуальным и общим (рыночным) спросом. Факторы, влияющие на спрос. Разница между изменением текущего количества и колебаниями спроса. Эластичность спроса.

Подраздел II.

Что такое предложение? Взаимосвязь между индивидуальным и общим (рыночным) предложением. Эластичность предложения. Разница между изменением текущего количества и колебаниями предложения. Эластичность предложения.

РАЗДЕЛ VII. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА.....96

Как спрос и предложение соотносят количество товаров, которые покупатели готовы покупать, с количеством товаров, которые продавцы готовы продавать? Дефицит и избыток товаров и услуг. Равновесные цены. Рыночные цены. Как изменение спроса и предложения влияет на равновесную цену? Как рыночные цены предоставляют информацию и стимулируют потребителей и производителей?

РАЗДЕЛ VIII. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.....105

Производство. Производительность. Комбинирование факторов производства. Факторы, определяющие уровень производительности труда. Закон убывающей отдачи.

РАЗДЕЛ IX. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ.....116

Издержки производства - определение, характеристика, функции. Типология издержек производства. Как рассчитать разные категории издержек? Почему затраты меняются с изменением объема производства? Способы снижения затрат. Прибыль - определение, характеристика, функции, формы. Максимизация прибыли на основе затрат. Экономия от масштаба.

РАЗДЕЛ X. МЕХАНИЗМ КОНКУРЕНЦИИ.....128

Конкуренция - определяющие элементы, типы. Роль конкуренции в экономике. Виды и формы конкуренции в экономике свободной инициативы. Особенности рынка с совершенной конкуренцией. Характеристики несовершенных конкурентных структур: монополия, монополистическая конкуренция, олигополия, олигополистическая конкуренция.

12 класс

РАЗДЕЛ XI. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И РОЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ.....141

Государственный сектор и роль государства в национальной экономике. Государственный бюджет. Дефицит бюджета. Фискальная политика. Государственный долг.

РАЗДЕЛ XII. СОБСТВЕННОСТЬ – ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....167

Общие понятия о собственности. Структура собственности. Экономическое содержание собственности. Право на собственность. Основные формы собственности. Роль интеллектуальной собственности в экономической деятельности. Код урбанизма - между необходимостью и модой.

РАЗДЕЛ XIII. ДЕНЬГИ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ.....181

Что такое деньги. Функции денег. Денежная масса. Национальный банк и его роль в экономике. Банковские услуги. Денежный мультипликатор. Изменение ценности денег. Инфляция.

РАЗДЕЛ XIV. ОЦЕНКА ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ.....207

Агрегированные показатели оценки результатов экономической деятельности. Экономический цикл. Экономические колебания. Экономический рост и развитие.

РАЗДЕЛ XV. РЫНОК ТРУДА.....218

Рабочая сила и как работает рынок труда. Как зарплата влияет на занятость. Что такое безработица и каковы причины безработицы. Фрикционная, структурная и циклическая безработица. Полная занятость.

РАЗДЕЛ XVI. ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В МИРЕ ОБМЕНА.....226

Торговля - определяющий фактор развития национальной экономики. Преимущества торговли. Барьеры в торговле. Платежный баланс. Экономическое сотрудничество. Курсы валют. Электронная торговля - основной элемент новой экономики.

РАЗДЕЛ XVII. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....242

Мировая экономическая система. Экономические системы. Классификация национальных экономик по уровню жизни. Организации и институты мирового влияния. Глобальные проблемы XXI - го века. Глобализация и ее влияние на национальную экономику.

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА - НАУКА О РАЦИОНАЛЬНОМ ВЫБОРЕ И ПОВЕДЕНИИ ЛЮДЕЙ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- ➡ Что такое *экономика* и почему она так важна?
- ➡ Как *организация производства* и *распределения* товаров и услуг стимулируют рынок и способствуют развитию концепции свободной торговли?
- ➡ Что означает *ограниченность* и что такое *альтернативные издержки*? Как они влияют на экономику и на нашу повседневную жизнь?
- ➡ Что означают *предельные издержки* и *предельные доходы* и каким образом они облегчают наши решения?
- ➡ Какова важность знания *экономических законов* и *закономерностей*?
- ➡ Какие экономические *явления* и *процессы* нас окружают?
- ➡ Каковы *фундаментальные вопросы экономики*?

Время завтрака, а ты еще только наполовину проснулся (лась). Вчера, до поздней ночи читал (а) первый раздел твоего нового учебника по экономике. Ты изо всех сил стараешься открыть свои сонные глаза. Моргаешь несколько раз и пытаешься сфокусироваться на тарелке с кукурузными хлопьями перед тобой. Но вдруг ты начинаешь кое-что понимать из того, что ты читал (а) накануне, что эти молочные хлопья - это больше, чем просто кукуруза, что они представляют собой экономику в миниатюре.

ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИКА?

*«Экономика стала королевой социальных наук.
Это единственное направление социальных исследований,
которое удостоено Нобелевской премии»
Роберт Хейлбронер*

Глядя на кукурузные хлопья, вы понимаете, что десятки предприятий и тысячи людей работали над тем, чтобы они попали в вашу тарелку. Фермеры выращивали и собирали кукурузу, используя удобрения и тракторы, произведенные людьми из других городов, регионов и стран. Кукуруза хранилась в элеваторах, и автомобильные и железнодорожные компании доставляли ее на заводы, где с помощью оборудования, произведенного на других предприятиях, она превратилась в кукурузные хлопья. В то время как фермеры выращивали и обрабатывали кукурузу, другие рабочие делали картон, из которого изготавливаются коробки для хлопьев, другие предприятия печатали, вырезали и формировали коробки. Когда, наконец, коробки были наполнены хлопьями, водитель отвез их в местный продуктовый магазин, а продавец выложил их на полку для покупателей.



*Кто или что мобилизует
необходимые усилия для
производства твоего
завтрака?*

Это невероятно, но, возможно, что в производстве кукурузных хлопьев было вовлечено больше людей, чем хлопьев в самой коробке. В странах с рыночной экономикой фермеры не поручают никаких и ничьих указаний выращивать кукурузу. Никто не обязан строить заводы по переработке кукурузы или производить коробки для кукурузных хлопьев. На самом деле, никто никому не даёт никаких указаний и советов по выполнению операций необходимых для того, чтобы кукурузные хлопья попали на завтрак в твою тарелку.

Откуда, тогда фермеры узнают, сколько кукурузы выращивать? Каким образом промышленники определяют, сколько коробок кукурузных хлопьев производить? Как магазины устанавливают, какие зерновые или другие продукты вам нравятся и что их следует закупать?

Хотя это кажется невероятным, именно покупатели в процессе *свободного обмена* дают ответы на эти вопросы. Продуктовые магазины закупают продукты в надежде совершить обмен с тобой и другими покупателями. Такой обмен происходит каждый раз, когда ты совершаешь покупку.



На самом деле, ты адресуешь продавцу следующее сообщение:

«Если вы дадите мне коробку кукурузных хлопьев, я дам вам за неё немного денег».

В свою очередь продавец говорит тебе:

«Если ты дашь мне деньги, в обмен, я дам тебе коробку кукурузных хлопьев».

Этот простой, воображаемый диалог иллюстрирует, как свободная торговля определяет действия людей. Люди зарабатывают на жизнь - выращивают кукурузу, играют в профессиональный футбол, пишут романы, программируют компьютеры, строят дома, проводят хирургические операции - и совершают обмен, чтобы получить то, что им нужно, от людей, работающих в других областях.



Рынок появляется всегда и везде, где люди свободно обмениваются друг с другом.

Свободный обмен осуществляется на рынке. Люди могут обмениваться друг с другом где угодно: в специально обустроенных местах, магазинах, онлайн или по телефону. Когда

кто-то звонит по телефону, чтобы заказать пиццу, он становится инициатором процесса свободного обмена. В действительности человек не посещает магазин, однако он находится на рынке продовольственных товаров и услуг.

Люди используют каталоги, чтобы заказать необходимые продукты по почте или по телефону. Иногда используют компьютер для совершения покупок в Интернете, где могут вести переговоры с другими людьми и в разных отраслях по всему миру. Нет необходимости идти в место, называемое рынком, чтобы быть на рынке.

Когда свободный обмен на рынке определяет основной способ организации производства, результатом является *рыночная экономика*.



В *рыночной экономике* основным инструментом организации и координации производства являются рынки

Таким образом, центральным элементом рыночной экономики является рынок. Изучение рынков и других способов организации производства является важной частью экономики.



На самом деле, *экономика*, в широком смысле этого слова, определяется как учение о том, как люди используют имеющиеся сейчас в их распоряжении ограниченные ресурсы, чтобы лучше удовлетворить существующие в данный момент потребности.

Отсюда можно вывести центральные идеи ответа на вопрос, *что такое экономика*? Первая идея заключается в **ограниченности ресурсов**, а вторая, является следствием первой, и состоит в необходимости **максимально эффективно использовать** эти ограниченные ресурсы. Более простой и правильной логики, чем эта, не может существовать. Логично, что, учитывая наличие ограниченных ресурсов, единственной возможностью удовлетворить как можно больше потребностей человека является максимально эффективное использование этих ресурсов. Реальная действительность постоянно заставляет искать наилучшие способы распределения ограниченных ресурсов с целью удовлетворения большего количества потребностей. Постоянный поиск таких возможностей и является экономикой.

ТЕМА 1.1. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

Каждый день миллионы людей - включая тебя, твою семью и друзей - делают выбор в пользу одного из способов использования ограниченных ресурсов. Таким образом, центральной проблемой экономического поведения является рациональный выбор. Каждый из нас, в качестве потребителей, сотрудников, предпринимателей или управляющих бизнесом, государственных деятелей и т.д. постоянно взвешиваем затраты и выгоды различных вариантов использования ограниченных ресурсов. Вероятно, мы не можем идентифицировать все существующие варианты использования ресурсов, но мы можем сгруппировать их в зависимости от ответов на следующие вопросы: *Что и сколько производить? Как производить? Для кого производить?* Поиск ответов на эти вопросы является *фундаментальной проблемой организации хозяйственной деятельности*, а сами вопросы – *фундаментальными вопросами экономики*. Рассмотрим их подробнее.

Что и сколько производить? - какие товары и услуги должны производиться, и в каких количествах? Люди выбирают виды и количество товаров и услуг, которое необходимо произвести. Производство большего количества одного товара оставляет меньше ресурсов для производства других товаров. Ответ на этот вопрос включает в себя распределение экономических ресурсов между различными альтернативами, и основывается на альтернативных издержках. О них мы поговорим чуть позже.

Как производить? - как будут производиться эти товары и услуги? Существует много способов, как построить школу или дом, как произвести автомобиль или обработать землю. Школа или дом будут построены из дерева или кирпича? Будет ли на автомобильном заводе использоваться мобильные рабочие группы или сборочная линия? Можем ли мы получить определенный объем сельскохозяйственной продукции, обрабатывая землю с использованием современных технологий и удобрений, или с большим количеством рабочей силы и небольшим количеством удобрений? Итак, ответ на этот вопрос определяет, каким образом будут совмещаться экономические ресурсы.

Для кого производить? - кому будут полезны эти товары и услуги? Предполагается, для какой категории потребителей предназначены эти товары и услуги: для детей, молодёжи или пожилых людей, для женщин или для мужчин, для потребителей с высоким, средним или низким доходом и т.д. И поскольку удовлетворить все желания каждого практически невозможно, произведенные товары и услуги должны быть распределены между людьми, которые хотят большего, чем они могут позволить себе иметь на самом деле. Например, не хватает товаров для всех тех, кто хочет больше, чем один. Следовательно, кто получит произведенный товар?

Экономика организует и координирует все эти варианты. Однако экономика не является чем-то обособленным от людей, независимым от общества в целом. То, каким образом общество отвечает на эти фундаментальные вопросы, описывает тип экономической системы этого самого общества. В большинстве развитых стран функционирует система рыночной экономики, которую часто называют *экономикой свободного предпринимательства*. Независимо от названия, рыночная экономика основана на целом ряде важных принципов, черт и свойств, которые называются *столпами экономики свободного предпринимательства*.

Столпами, на которых основана рыночная экономика, являются: частная собственность, система свободного ценообразования, конкуренция и предпринимательство. Все эти столпы будут представлены в одном из следующих разделов данного учебника.



В рыночной экономике никто (ни один конкретный человек, ни группа лиц) не решает, что производить, как производить и для кого производить. Однако эти решения принимаются людьми. Выберите продукт и объясните, каким образом рыночная экономика организует координацию выбора, осуществляемого людьми в процессе их повседневной хозяйственной деятельности и принятия решений.

ТЕМА 1.2. ОСНОВНЫЕ УРОВНИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Современная экономика, считается комплексной наукой, в которой принято деление экономических процессов и явлений несколько уровней. Также существуют конкретные названия для каждого уровня исследования: микроэкономика, мезоэкономика, макроэкономика и мондоэкономика.

Микроэкономика (от греческого префикса *mikro-* означает «маленькая» + экономика) - предполагает изучение экономики, в основном на уровне ресурсов и товаров, с точки зрения индивидуального экономического поведения отдельно взятого потребителя и производителя, а также посредством механизма функционирования различных рынков. Микроэкономика исследует выбор, сделанный людьми, семьями, фирмами. Какую цену билета на концерт необходимо установить? Какие зарплаты необходимо платить работникам? Должны ли мы инвестировать в новые технологии или нет? Какова реакция потребителей на новую рекламную кампанию?

Адам Смит считается отцом основателем микроэкономики. В своей работе под названием «Исследование о природе и причинах богатства народов» Смит анализирует способы формирования цен и определяет основным условием эффективности рынков концепцию „невидимой руки”, некой силы, которая руководит людьми в их стремлении удовлетворить максимальное количество потребностей, используя ограниченное количество имеющихся в распоряжении ресурсов. В конце XIX – го века, неоклассики (или, как их ещё называют маржиналисты) преобразовали микроэкономiku в целую научную систему. Маржиналисты сделали упор на анализе рынков, что стало объектом исследования экономики как науки.

Мезоэкономика - занимает промежуточное положение между микро- и макроэкономикой и изучает экономические процессы на отраслевом уровне (агропромышленный комплекс, транспорт, туризм, образование, здравоохранение), на уровне области, района, города. Данный неологизм был предложен Стюартом Холландом в 1975 году для характеристики особенностей упомянутых областей исследования.

Макроэкономика – (в переводе с греческого слово «макро» означает «большой», а слово «экономика» - «ведение хозяйства»). Основателем макроэкономики принято считать Джона Майнарда Кейнса. Макроэкономика изучает ряд аспектов, которые облегчают понимание того, как функционирует национальная экономика в целом, как единый хозяйственный комплекс, как агрегированная (укрупнённая) система. Насколько быстро меняется уровень национального производства? В каком темпе растут цены? Сколько людей являются безработными? Как меняется национальный доход? Макроэкономика ищет решения экономических проблем, которые затрагивают всю экономику в целом, такие как безработица, бедность, экономический рост, инфляция, дефицит государственного бюджета и др.

Микроэкономика и макроэкономика, *отличающиеся по предмету исследования, но, в то же время и дополняют друг друга. Как сказал экономист П. Самуэльсон, одна из них изучает отдельные «деревья в лесу» - то есть, отдельные элементы экономической системы, а другая - «весь лес», национальную экономику «с высоты птичьего полета».*

Мондоэкономика (мировая экономика) - «самая молодая» часть экономической теории. Она возникла в результате процессов, связанных с интеграцией и глобализацией. Мондоэкономика изучает проблемы мировой экономики: международное разделение и специализация труда, международная торговля и валютная система, миграция капитала и рабочей силы и т.п. Происходит интернационализация экономической жизни со всеми вытекающими отсюда последствиями.

ТЕМА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И ПОТРЕБНОСТИ. ОГРАНИЧЕННОСТЬ.

В первой теме этого раздела мы выяснили, что такое экономика. Уяснили, что центральной проблемой экономического поведения является рациональный выбор. Но почему необходимо постоянно делать выбор? Потому что мы не можем иметь всё, чего мы хотим. Потому что количество ресурсов, которыми мы располагаем намного меньше, чем нам бы того хотелось. Потому что потребностей у нас очень много, они очень разнообразны и всегда развиваются по мере развития общества.



Другой была бы ситуация, если бы ресурсы были бы в изобилии, и их количество было бы неограниченным, или если бы потребности были бы постоянными или, по крайней мере, ограничены в определенной степени. К сожалению, в действительности складывается совершенно иная ситуация. Она всегда была и всегда будет иной, то есть, **ресурсов становится все меньше и меньше, а необходимость в них все больше и больше.** Ограниченность ресурсов по сравнению с потребностями свойственна всем обществам, социальным сообществам на всех этапах своего исторического развития.

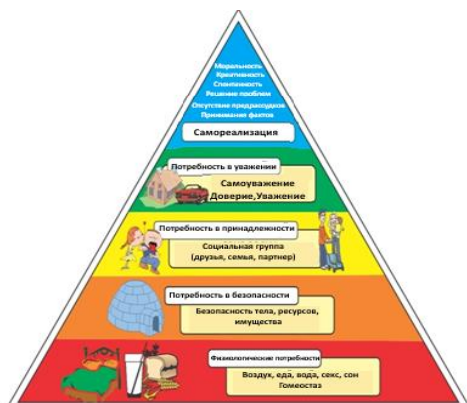
Ресурсы ограничены, потому что сама природная среда ограничена. Ограниченны размером планеты, соотношением воды и суши, рельефом местности, различной доступностью в зависимости от климата, природных условий и т. д. Ресурсы ограничены не только потому, что они не существуют или что их нет, но также из-за ограничений доступности, таких как: собственность, в которой они находятся, административные и территориальные барьеры или недостаточная степень развития технологий, дающих возможность их обнаруживать и эксплуатировать.

Как это ни парадоксально, но жёсткое ограничение ресурсов проявляется именно благодаря усилиям, которые человек предпринимает, чтобы использовать ресурсы, которыми он располагает, настолько эффективно и мудро, насколько это возможно. Чем больше развиваются техника и технологии, чем больше возможностей у человека появляется использовать природные ресурсы и искусственно создавать новые ресурсы, тем сильнее ухудшается природная среда в результате так называемых побочных эффектов. Загрязнение, заражение водных источников, разрушение озонового слоя и многие другие аналогичные последствия прямо или косвенно приводят к ограничению доступа к ресурсам.

Изучите следующее изображение и определите, какие ресурсы используются на пути от кофейных зёрен к кружкам кофе?



В свою очередь, однако, потребности кажутся безграничными или, во всяком случае, их количество постоянно растущим. Основное объяснение заключается в феномене роста населения. Земля является домом для постоянно растущего количества населения, с непропорциональным географическим распределением по областям и континентам и с непредсказуемой разновидностью структур по полу и возрасту.



Пирамида потребностей

Однако следует отметить что, увеличение базовых потребностей (продукты питания, одежда, жилье, объекты и инфраструктура) является лишь одним из элементов общей тенденции роста потребностей. Также и другие факторы способствуют их росту, что является выражением общей тенденции эволюции человеческого общества. Таким образом, отмечается растущая потребность в информации и образовании, в общении, развитии сообщества и гражданского общества, в отдыхе, в восстановлении и лечении, в досуге, в культурном развитии и творчестве, в защите окружающей среды, в укреплении семейных отношений, в переработке отходов, в постоянном обучении рабочей силы, в участии в общественной и политической жизни и т. д.

Но все ли, чего мы хотим (желаем), представляет собой потребность? Или существует разница между желаниями и потребностями?

Давайте обсудим следующий пример: Конечно, вы часто мечтаете об определенных товарах или услугах: новом смартфоне или новой паре обуви (хотя той, которую вы купили недавно всего два месяца), об абонементе в тренажерный зал или о косметических процедурах, о поездке в пустыню или о кругосветном круизе. Очевидно, список можно продолжить! Но при этом важно уметь отличать то, что вы хотите (желаете) от того, что вам действительно нужно. Не все наши желания являются потребностями. Желания остаются неудовлетворенными потребностями, то есть психологическим состоянием того, кто думает, что ему чего-то не хватает или состоянием дефицита в чём-либо или в ком-либо. Например, мы бы вполне могли бы жить без второй пары обуви или без кругосветного круиза. Могли бы пользоваться имеющимся смартфоном и отказаться от покупки новой модели и т.д.

В то же время потребности проявляются через желания.



Экономические потребности - это набор требований (нужд), которые могут быть удовлетворены.

Осознанные человеческие потребности, становятся мотивом (стимулом) для начала неких экономических действий, и, таким образом, превращаются в экономические интересы. Понятие интерес обозначает, что что-то важно для кого-то. Данное понятие выражает причину человеческой деятельности и отражает усилия, предпринимаемые для осуществления деятельности или для удовлетворения определенных потребностей.



Экономические интересы - осознанные проявления человеческих потребностей, которые обуславливают поведение, направленное на достижение экономических результатов (целей), стремление приобщиться к достижениям цивилизации (удобствам, уважению) и к обеспечению материальными и духовными благами.

Экономические интересы формируют комплексную систему, состоящую из личных интересов (личности), коллективных (группы), общих (общества), частных и общественных, текущих и будущих, периодических (с разными частотами проявления), случайных, пассивных (не сопровождаемые действиями) и активы (сопровождаемые удвоенные действиями), региональные и национальные и т. д. В рамках этой системы личные интересы представляют собой движущую силу любой деятельности; защита каждым человеком его собственного интереса приводит к обеспечению общего интереса.

Принимая вышеуказанную идею как основную, мы заключаем, что экономика может проявляться одновременно как:

1. Деятельность – направленная на непосредственное удовлетворение потребностей.
2. Наука – направленная на изучение проблем эффективного использования ресурсов с целью удовлетворения потребностей.
3. Политика – направленная на вовлечение факторов в обеспечение экономической деятельности и прогресса.

Таким образом, экономика в целом – как деятельность, наука и политика - означает адаптацию ограниченных ресурсов к неограниченным потребностям.

В целом экономика направлена на решение проблемы удовлетворения потребностей людей, используя при этом ограниченное количество ресурсов, которые, в свою очередь, имеют различные варианты (альтернативы) применения. Как бы мы сильно ни старались, но удовлетворить все желания и потребности невозможно. Экономические ресурсы ограниченный характер. Экономические ресурсы – ограничены. Данная характеристика ресурсов является общей (т.е. для всех экономическим ресурсов) и постоянной (т.е. во все времена) явлением, в отличие от понятия *нехватка (дефицит)* ресурсов, которая носит временный, конъюнктурный, ограниченный в пространстве характер. Прочитайте приведенные ниже примеры.



Эмилия взяла банкноту в 20 лей, которую только что дала ей её бабушка у входа в магазин. Хотя она была очень благодарна, но девочка никак не могла отбросить следующую мысль: «У меня всего 20 леев, но посмотрите на все эти необыкновенные вещи в этом магазине!»

«Нам нужен и сильный нападающий, и защитник, хотя в этом году мы можем позволить нанять только одного игрока команды. Что нам делать, тренер? Если бы мы нашли хорошего защитника, думаю, мы могли бы отказаться от нападающего в этом году».

...а теперь к новостям. Процедура голосования закончилась, и предварительный подсчет показывает, что избиратели должны выбрать между двумя инициативами. Оба предполагают увеличение налога на имущество. Первая инициатива, по финансированию строительства двух новых школ, скорее всего, будет одобрена, а вторая - проект по благоустройству города, вероятно, будет отклонена. Смотрите наш 11-часовой выпуск, чтобы узнать окончательный результат голосования.

Каждый из приведенных выше примеров показывает, что люди не могут иметь все, что им нужно или чего они хотят. Эмилии не хватает денег, чтобы купить все, что она увидела в магазине. Футбольная команда не имеет возможности привлечь всех хороших игроков, в которых она нуждается. И, наконец, маловероятно, что мэрия найдёт достаточно денег для всех проектов, которые она намерена осуществить.

Дефицит (нехватка) ресурсов является результатом неспособности удовлетворить потребности каждого. Также, дефицит (нехватка) ресурсов, связанна и с нехваткой времени, когда у нас много дел. Мы также чувствуем дефицит (нехватку) ресурсов и во время покупок. Как и Эмилия, мы можем хотеть большое количество товаров или услуг, но мы не сможем позволить их себе все.



Дефицит (нехватка) ресурсов это результат невозможности удовлетворения неограниченных и постоянно растущих желаний.

Все сталкиваются с дефицитом: и потребители и компании. Владельцы и руководители компаний не могут нанимать всех работников, которые бы им были бы нужны или закупать абсолютно всё необходимое оборудование и материалы. Правительства также сталкиваются с нехваткой (дефицитом) финансовых ресурсов. Следовательно, использование денег, времени и других ресурсов предполагает рациональный выбор.



Если бы одним прикосновением лампы Аладдина каждый мог получить все, что хотел, не было бы необходимости изучать экономику.

Согласны ли вы с этим утверждением? Аргументируйте

Кто-то может сказать, что проблема нехватки (дефицита) ресурсов может быть решена, если правительство введет больше денег в обращение. Однако данная проблема не ограничивается только нехваткой денег. Хотя полки магазинов в условиях рыночной экономики изобилуют товарами, ожидающими своего покупателя, природные, человеческие и капитальные ресурсы фактически ограничены, поскольку никто не может иметь все. Экономисты объясняют явление дефицита или нехватки (недостатка) тем, что количество ресурсов ограничены по отношению к неограниченным, постоянно растущим потребностям.



Представьте себе, что в воскресенье вы идёте в большой кинотеатр, с большим количеством мест и где показывают ультрамодный фильм. Билеты на этот фильм продаются очень хорошо, и многие из тех людей, кто сильно хочет посмотреть этот фильм, остаются без билетов. В следующее воскресенье вы отправляетесь смотреть менее востребованный фильм, который показывают в небольшом кинотеатре с меньшим количеством мест. Несмотря на меньшее количество мест, зал кинотеатра заполнен не полностью. Хотя количество мест ограничено в обоих кинотеатрах, объясняете, *почему нехватка мест острее ощущалась в большом кинотеатре?*

ТЕМА 3. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ИЛИ «СКОЛЬКО СТОИТ ВЫБОР?»

Вы когда-нибудь думали, что каждый раз, когда вы делаете выбор (даже если вы не делаете выбор), это вам «чего-то стоит»?

Мы делаем выбор каждый день, потому что жизнь всегда заставляет нас решать, что делать с нашим ограниченным временем и ресурсами. В зависимости от жизненного этапа, на котором каждый из нас находится, мы беспокоимся о том, что было бы лучше сделать: пойти в кино или подготовиться к предстоящему тесту?; продолжить обучение в ВУЗ – е или начать работать сразу после окончания колледжа?; поехать в заграничное путешествие или купить новую машину? и т. д. В каждом из вышеупомянутых случаев принятие решения в пользу одного варианта фактически стоит нам возможности сделать что-то другое. Каждое наше решение имеет определенную стоимость, потому что, согласно принципу редкости, выбор одного означает отказ от чего-то другого.

Следующие несколько примеров помогут убедить вас в этом: представьте, что вы хотите купить CD-плеер стоимостью 1000 лей. Но при этом вы также хотите зимнее пальто, стоимость которого тоже составляет 1000 леев. Ситуация осложняется ещё и тем, что ваш телевизор недавно сломался, и мастер просит 1000 леев на ремонт устройства. Вы можете

позволить себе купить CD-плеер, зимнее пальто или отремонтировать телевизор, но только не всё сразу. Вы должны сделать выбор! Скорее всего, когда вам нужно определиться с выбором, вы думаете о том, что вы получите взамен.



Альтернативная стоимость (или издержки упущенных возможностей)

- лучшая альтернатива, от которой мы отказываемся при выборе.

Принимая во внимание концепцию альтернативных издержек, при выборе, вы должны ответить на следующие вопросы:

- Что я потеряю, если выберу это? (какова альтернативная стоимость выбора?);
- Что я потеряю, если я НЕ выберу это?

Предположим, что, взвесив все три варианта, вы решили купить CD-плеер. От чего вы отказываетесь, делая этот выбор? С другой стороны, вы могли бы выбрать либо зимнее пальто, либо ремонт телевизора.

Если пальто важнее ремонта телевизора, то зимнее пальто представляет собой альтернативную стоимость приобретенного CD-плеера или реальную стоимость выбора. Стоимость возможности выражается через лучшую альтернативу, от которой вы отказываетесь, делая выбор.

Альтернативная стоимость, стоимость выбора и издержки упущенных возможностей, в общем, означают одно и то же. Тем не менее, экономисты часто используют словосочетание «упущенные возможности», чтобы напомнить нам о реальных возможностях, которые мы жертвуем, делая выбор. Предприниматели также сталкиваются с альтернативными издержками. Предприятие может покупать CD-плееры или другие электронные товары, нанимать и обучать персонал, отказываясь в то же время от возможности покупать полки и витрины, необходимые для хранения и продажи обуви или ряда других товаров. Любая экономическая деятельность связана с альтернативными издержками.

Поскольку ресурсы ограничены, мы должны сделать рациональный выбор в отношении их использования. Каждый выбор включает в себя и преимущества (выгоду) и затраты. Выбор считается рациональным, если выгоды перевешивают связанные с этим затраты. Но экономисты акцентируют своё внимание на предельных выгодах и предельные затраты. Слово *предельный* означает **дополнительный**, то есть предполагает, что решения всегда принимаются на основе сопоставления дополнительных затрат и дополнительных выгод.

Оптимальным является выбор, при котором выгоды больше или равны альтернативным издержкам.



Например, предположим, что в 6 часов вечера, когда вы лихорадочно готовитесь к завтрашнему экзамену по физике, вам звонит ваш друг/ подруга. Он/она хочет забежать к вам на пару часов. Вы говорите, что должны заниматься. Он/она очень просит. Но вы говорите «нет». Тогда он/она произносит обиженным голосом: «Неужели физика тебе дороже меня?» И если к этому времени вы уже овладели экономическим мышлением, то без колебаний ответите: «Только в предельных величинах!» Если он/она продолжает хныкать, посоветуйте ему/ей на следующий год записаться на курс по экономике и возвращайтесь к своим занятиям. В этой ситуации просто не возникает вопроса о его/её ценности и ценности физики. Вопрос, скорее, состоит в том, являются ли дополнительные два часа, проведенные с ним/ней, более ценными, чем два часа с вашим учебником по физике.

Так как вы не хотите ссоры, то можно попробовать объяснить ему/ей все это чуточку подробнее. Спросите, что для него/нее важнее: вода или зубная паста? Если он/она ответит «вода», - то он/она попалась. Ибо, вне всякого сомнения, он/она *использует* воду так, как если бы вода совсем не имела ценности. И если бы в кафе его/её попросили заплатить всего каких-нибудь 2 лея за стакан воды, то он/она бы возмутился/ась. Почему? Потому что в данной ситуации его/её поведение определяется ценностью и значением *дополнительной* порции воды, а не ценностью воды вообще. То, от чего вы или он/она готовы отказаться ради стакана воды, это вовсе не то, что вы будете готовы заплатить, умирая от жажды в пустыне; это то, что вы готовы заплатить, когда вокруг имеется множество водопроводных кранов и питьевых фонтанчиков, предлагающих практически неограниченное количество воды при легком движении руки.

Он/она мыслит в терминах «все, или ничего». Но не о таком выборе идет речь, когда он/она звонит вам вечером накануне экзамена. На самом деле, принимая решения, мы редко сталкиваемся с таким выбором. Обычно приходится сравнивать большее количество чего-то одного и меньшее количество чего-то другого с большим количеством чего-то другого и меньшим количеством чего-то одного. Таким образом, экономическое мышление отрицает

подход в терминах «все, или ничего» и фокусирует внимание на предельных затратах и предельных выгодах.

В реальном секторе концепция предельных величин используется, чтобы определить, до какого уровня (объёма или количества) рационально увеличение объема производства. Например: если для производства 6000 изделий компания тратит 520 000 лей, а для производства 7500 изделий - 650 000 лей, предельные издержки будут равны 86,66 леев $((650\,000 \text{ леев} - 520\,000 \text{ леев}) / (7500 - 6000) = 86,66 \text{ лей})$. Полученный результат показывает, что в этом случае производство одной дополнительной единицы изделия будет стоить 86,66 леев. Если цена продажи превышает эту предельную стоимость, компания должна увеличить объем произведенной продукции, поскольку выручка от продажи превышает дополнительные затраты. Если продажная цена превышает эту предельную стоимость, компания должна увеличить объем произведенной продукции, поскольку выручка от продажи превышает дополнительные затраты.

Мы всегда находимся в ситуации выбора, но выбор должен быть сделан рационально. Выбор считается рациональным, если полученные в результате выгоды больше, чем связанные с ним расходы.



Рациональный выбор предполагает принцип отказа от чего-либо, чтобы получить больше чего-то другого.

То же самое верно и для других случаев. Например, если у вас есть машина, обычно вы не выбираете между тем чтобы заполнить бензином бак полностью или оставить его пустым. В данном случае, выбор состоит в том, чтобы рассчитать, сколько денег вы потратите на бензин. Вы находитесь в ситуации свободного выбора, но вы решаете на основе компромисса между предельными выгодами и ожидаемыми предельными затратами.

Собственники бизнеса и менеджеры делают то же самое. Возьмем, к примеру, магазин автозапчастей. Его менеджеры должны решить, сколько запасных частей должны храниться на складе. Чтобы гарантировать бесперебойное функционирование рынка услуг автосервиса, магазины обычно хранят на складе до 16 000 штук запасных частей. Запас в размере 8000 штук будет недостаточным для обслуживания всех покупателей. Вот почему предельная выгода от пополнения запаса запасных частей на одну дополнительную единицу перевешивает предельные затраты на её хранение. Однако, когда количество запасных частей достигает 16 000, предельные затраты превысят предельную выгоду, то есть стоимость хранения и учета этих запасных частей станет больше, чем вероятный доход (выгода) от них. В этот момент менеджеры магазина прекратят пополнять запас автозапчастей, следуя тому же принципу, который вы применяете вечером, когда решаете отказать своему другу, и делаете выбор в пользу продолжения изучения физики.

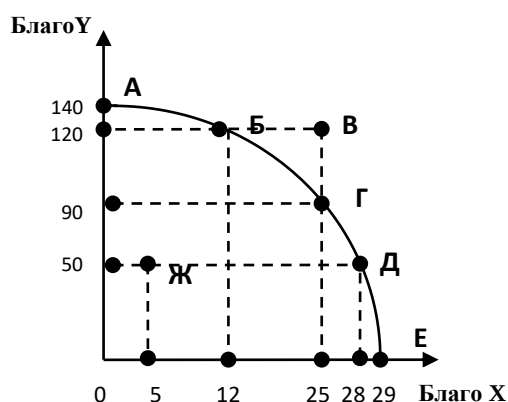
На основании всего выше изложенного, можно сделать вывод, что альтернативная стоимость может рассматриваться с двух разных точек зрения: потребителя и производителя.

Графическое представление альтернативных издержек осуществляется с помощью, так называемой, кривой или границы производственных возможностей.



Кривая производственных возможностей, или граница производственных возможностей (англ. production possibility frontier (PPF)) отражает все альтернативные возможности (варианты) производства (потребления) двух товаров, когда имеющиеся в распоряжении ресурсы используются полностью и с максимальной эффективностью.

Графическое представление границы (кривой) производственных возможностей (КПВ):



Любая точка, расположенная на КПВ (А, Б, Г, Д, Е), представляет возможный вариант производства благ X и Y, при этом ресурсы используются полностью и с максимальной эффективностью;

Любая точка находящаяся внутри КПВ (Ж) обозначает возможный вариант, но в условиях недостаточного использования экономических ресурсов и / или их неэффективного использования;

Любая точка вне КПВ (В) отражает комбинацию, которая в настоящее время недостижима при данном количестве ресурсов и существующей технологии производства.

Выбирая между различными возможностями, независимо от того, осознаем мы это или нет, мы мыслим экономически или делаем экономические обоснования. Не всегда легко сделать выбор. В большинстве случаев нам не хватает информации обо всех возможных затратах и преимуществах каждого варианта (альтернативы). Например, когда мы покупаем автомобиль, мы должны обладать полной информацией о разнообразии продаваемых автомобилей. Однако, сбор информации также имеет свои альтернативные издержки, связанные с потреблением времени и денег. Таким образом, мы информируемся, когда считаем необходимым получить больше информации или, если выражаться экономическим языком, когда предельные выгоды перевешивают предельные издержки.

И все же информация тоже ограничена, и как бы мы ни старались, мы не сможем обладать абсолютно всей информацией для того чтобы сделать выбор. В результате мы не осознаём все преимущества и издержки наших решений. Более того, сегодняшний выбор может быть причиной возникновения издержек и выгод в будущем, так как будущее неопределенно. Если ты решишь пойти на вечеринку, но там ты будешь чувствовать себя чужим, как ты думаешь, было бы лучше, если ты бы вообще не приходил?

Несмотря на ограниченный характер и издержки информации, а также неопределенность будущего, мы должны сделать оптимальный выбор. Это не значит, что мы ведем себя как люди - компьютеры, которые только и делают что рационально рассчитывают и взвешивают любые

возможные затраты или выгоды. Это только значит, что мы пытаемся в условиях неопределенности и отсутствия информации принимать решения, которые, по нашему мнению, принесут нам пользу. Экономическое мышление является рациональным способом оценки различных возможностей. Используя такие понятия, как предельные издержки и предельная выгода, мы можем лучше понять последствия различных решений в мире нехватки (дефицита) ресурсов.

ТЕМА 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ, ПРОЦЕССЫ И ЗАКОНЫ

Мир вокруг нас предстаёт перед нами в бесконечном разнообразии форм и событий. Благодаря непосредственному контакту с этим миром человек знакомится только с теми его аспектами, которые появляются и проявляются поверхностно, называемыми **явлениями**. Термин имеет древнеславянскую этимологию - от слова «яви» - что означает то, что появляется, то есть наблюдаемый факт. Множество вопросов, на которые экономика должна ответить, является следствием существования многих сложных явлений.

В качестве примера можем привести такие экономические явления, как инфляция, безработица, экономический рост, приватизация, цена, товар, услуга и т.д.



Экономическое явление представляет собой внешнюю форму проявления экономической деятельности, соответственно те аспекты, которые появляются и проявляются поверхностно и могут быть объективно обнаружены и исследованы людьми напрямую.

В то же время последствия, вызванные инфляцией, могут быть лучше поняты, если изучить инфляционный процесс, то есть развитие этого явления с течением времени. Отсюда следует, что рассматриваемые в движении, в своей динамике явления трансформируются в экономические процессы.



Экономический процесс выражает количественные, качественные и структурные преобразования явления, которые подчеркивают его развитие во времени и пространстве (например, рост цен, структура безработицы, изменение прибыли и т. д.).

Приведём пример, который поможет легче различить экономическое явление и процесс: размер заработной платы является экономическим явлением, а ее увеличение от одного периода к другому, в зависимости от уровня профессионализма, называется экономическим процессом.



Экономический закон отражает существенные, необходимые, регулярно повторяющиеся и относительно устойчивые связи между экономическими явлениями и процессами.

Экономические законы не обязательно соблюдать, они вытекают из экономической действительности, являются объективными и помогают нам принимать рациональные

решения. Например, нехватка (дефицит) ресурсов позволила сформулировать **закон ограниченности ресурсов**: *«экономические ресурсы недостаточны по своему объёму, структуре и качеству для полного обеспечения объёма, структуры и интенсивности потребностей»*, а неограниченный характер потребностей позволил сформулировать **закон возрастания потребностей** *«по мере развития общества потребности человека возрастают количественно и качественно изменяются»*.

По сути, экономические законы не ограничивают свободу и инициативу людей.

В копилку знаний молодого экономиста

ПЕРВЫЕ ЭКОНОМИСТЫ

Выпуски новостей часто обращают внимание общественности на вопросы международной торговли. Должна ли торговля быть свободной или правительство должно контролировать торговлю с другими странами? На самом деле эти дилеммы датируются по векам.

МЕРКАНТИЛИСТЫ. Между XVI-ым и XVIII-ым веками, великие державы Европы придерживались экономической теории меркантилизма. Меркантилисты утверждали, что страны должны вести себя как продавцы, конкурирующие за прибыль. Таким образом, правительства должны способствовать развитию промышленности, принимая законы, которые позволяют снизить затраты на рабочую силу и другие издержки производства, а экспорт (продажи в другие страны) – поддерживать на высоком уровне. В этом случае, страна может достичь так называемого «благоприятного (положительного) торгового баланса» - то есть ситуации, в которой экспорт превышает импорт. Полученный излишек или прибыль приведет к увеличению национальных запасов золота или серебра, что, по мнению меркантилистов, представляет собой истинную меру богатства нации.

Даже сегодня бытует мнение, что торговая политика страны должна обеспечить «благоприятный (положительный) торговый баланс», и что правительство обязано сделать все возможное, чтобы ограничить импорт и стимулировать экспорт.

ФИЗИОКРАТЫ. Физиократы, группа французских философов и экономистов XVIII-ого века, которые утверждали, что сельскохозяйственная продукция и другие природные ресурсы являются истинным источником богатства. Поскольку они были получены от Бога, и, следовательно, реальное богатство исходит от земли, усилия правительства по созданию «благоприятного(положительного) торгового баланса» являются бесполезными и даже вредными. Самое мудрое, что может сделать правительство - это дать бизнесу свободу действий и позволить природе идти своим путём. Эта идея была выражена в афоризме «laissez - faire» («позвольте - делать» или «пусть всё идёт своим чередом»).

Хотя эти теории появились более 200 лет назад, некоторые специалисты считают их актуальными и по сей день. Независимо от того, касается ли проблема отдельных лиц или учреждений, мнения разделились: некоторые рассматривают вмешательство правительства в экономику как решение многих существующих проблем современного общества, в то время

как другие придерживаются принципа «laissez - faire», согласно которому необходимо позволить объективным экономическим силам развиваться независимо, свободно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



В процессе создания товаров и услуг мы взаимодействуем со многими людьми, большинство из которых мы даже не знаем. Как огромная команда, люди выполняют конкретные задачи, и вместе они реализуют то, что не может сделать один человек. Экономисты объясняют, как происходят все эти взаимодействия.

Экономика как деятельность означает не что иное, как непрерывный выбор между различными возможностями, а экономика как наука - это учение о рациональном выборе. Таким образом, экономика является теорией выбора сделанного экономическими субъектами из множества возможных вариантов.

Экономика - это исследование о том, как люди используют ограниченные ресурсы имеющиеся у них в распоряжении для удовлетворения существующих в настоящий момент безграничных потребностей. **Рынки** способствуют свободной торговле, которая выгодна всем участникам обмена. Понимание экономики означает изучение ее содержания и использование экономических знаний для развития комплексного мышления. В этом разделе были рассмотрены некоторые из наиболее важных понятий экономики, такие как: **экономические потребности и ресурсы, нехватка (дефицит) ресурсов, альтернативные издержки, кривая производственных возможностей, рациональный выбор, экономические явления, процессы и законы**. Каждое из этих понятий позволили нам глубже задуматься о возможных решениях, которые необходимо принять в отношении окружающего нас мира.

Нехватка (дефицит) ресурсов отражает неспособность удовлетворения всех существующих потребностей и желаний. Все желания не могут быть удовлетворены, так как **ресурсы** - капитальные, человеческие, природные - ограничены, и поскольку ресурсы ограничены, необходимо выбрать наиболее рациональный способ их использования. У каждого выбора есть альтернативные издержки, лучший вариант, от которого необходимо отказаться, при принятии решения. Экономисты уделяют особое внимание **предельным издержкам и выгодам** каждого варианта использования ограниченных ресурсов. Находясь в ситуации **свободного выбора**, потребители и производители принимают рациональные решения, отказываясь от чего-либо, чтобы получить больше от чего-то другого.

Экономика изучает то, каким образом люди справляются с проблемой ограниченности ресурсов, посредством выбора из множества альтернатив самой рациональной, выбора, который постоянно делают потребители, сотрудники, собственники бизнеса, государственные чиновники и т.д. Экономика направлена на решение следующих основных вопросов: **какие** товары и услуги производить?, **как** их производить? и для **кого** их производить?

В странах с развитой экономикой ответы на фундаментальные экономические вопросы (**что?, как? и для кого?**) определяются рынком. В этом случае, система сформировавшихся экономических отношений называется **рыночной экономикой** или **экономикой свободной инициативы**.

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Почему частная собственность, система ценообразования, конкуренция и предпринимательство считаются столпами экономической системы свободной инициативы?
- Какую роль играет прибыль в экономической системе свободной инициативы?
- Какие системы организации экономической деятельности существуют в мире?
- Какова роль предпринимательства в обеспечении экономического роста?
- Почему люди предпочитают денежный обмен товарами и услугами бартерному (натуральному) обмену?
- Каковы основные функции денег?

Различные компании обеспечивают нас электричеством, водой, телевизионными программами и телефонными услугами. Магазины доставляют на полки необходимые нам разнообразные товары (компакт диски, одежду и другие необходимые вещи). Кафе и рестораны удовлетворяют гастрономические желания потребителей. Все эти примеры являются результатами свободной инициативы в действии.

ТЕМА 1. ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА?

Экономическая система - это особый способ использования ограниченных экономических ресурсов, организации производственного процесса и передачи товаров, созданных производителем потребителю.

Экономические системы различаются по нескольким критериям:

- В зависимости от форм собственности на ресурсы и на результаты производственного процесса.
- В зависимости от цели, которую преследуют субъекты экономической деятельности.
- В зависимости от способа установления взаимосвязей между участниками хозяйственной деятельности.
- В зависимости от характера мотивации достижения более высоких результатов.

Таким образом, экономисты выделяют следующие модели экономических систем:



- Традиционную - основанную на натуральном хозяйстве.
- Децентрализованную – основанную на принципах рыночной экономики.
- Централизованную (административно – командную) - основанную на принципах плановой экономики.

Каждая из вышеупомянутых моделей представляет собой теоретическую конструкцию с набором специфических принципов. Реально существующие экономические системы представляют собой сложную комбинацию форм экономических отношений и, как правило,

основаны на элементах одной из теоретических моделей. Независимо от типа экономической системы, все они нацелены на решение фундаментальных экономических проблем, которые всегда остаются неизменными: **что, как, для кого?**

ТЕМА 2. ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Как следует из самого названия, в традиционной экономике ответы на вопросы *что, как и для кого* решаются, главным образом, на основе вековых, передающихся из поколения в поколение **традиций** и **обычаев**, которые предопределяют род занятий в обществе, условия владения собственностью и даже типы и количество товаров и услуги которые будут производиться.



Традиционная экономика - это форма организации экономической деятельности, при которой произведённые товары предназначены для собственного потребления, при этом традиции и обычаи устанавливали порядок распределения и обмена продуктами производства.

Характерные признаки традиционной системы:

- Частная, общинная либо клановая собственность;
- Основная цель совместной деятельности - выживание сообщества;
- Натуральное хозяйство, примитивный образ жизни и «автономное потребление» - производство всех предметов первой необходимости в собственном хозяйстве;
- Земля являлась основным экономическим ресурсом;
- Преобладание ручного труда, с использованием наипростейших орудий и инструментов труда;
- Традиции и обычаи играют доминирующую роль в обществе;
- Основной организационной структурой системы является домашнее хозяйство;
- Закрытая (обособленная) экономическая система.

В современном мире элементы традиционной экономической системы в большей или меньшей мере присутствуют в развивающихся странах. В то же время национальная самобытность и специфическая культура управления экономикой характерны даже для развитых стран.



Как вы думаете, экономическую систему Республики Молдова можно считать традиционной?
Аргументируйте ваш ответ!

ТЕМА 3. ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Эта система предполагает высокую степень общественного разделения труда, развитый товарный обмен (ориентированный на удовлетворение потребностей рынка), защиту прав собственности и наличие денег для осуществления товарного обмена.

Рассмотрим эти условия подробнее.

I. Общественное разделение труда означает разделение различных видов деятельности на составные части и их закрепление в качестве самостоятельных областей. Они представляют собой совокупность специализированных видов деятельности, существующих одновременно в обществе, и материализующихся в отраслях и подотраслях народного хозяйства.

II. Товарный обмен является логическим следствием общественного разделения труда. Он предполагает участие в нем двух хозяйствующих субъектов, один из которых является производителем товара, другой - потребителем данного товара. В рыночной экономике продукты и блага принимают форму товаров.



Товар представляет собой экономическое благо, продукт труда, который благодаря своим свойствам удовлетворяет определенные потребности и предназначен для обмена посредством акта купли-продажи.

Представьте себе, что вы соглашаетесь на работу в ресторане. Вы предлагаете ресторану свои услуги труда, взамен ресторан оплатит ваши услуги деньгами. Ну а теперь представьте, как радикально бы изменилась данная ситуация если бы денег не было. Чем мог бы менеджер оплатить ваши услуги труда? Предположим, взамен за ваши услуги вам предлагают пирожки. В данном случае, вы вероятно изначально бы отказались работать в данном ресторане. В конце концов, вы сможете съесть только ограниченное количество пирожков, а остальные быстро остынут и испортятся.

Кроме того, работая в ресторане, вы надеетесь заработать деньги на одежду или оплатить учебу. Но вы вряд ли найдете магазин одежды, который бы принимал целые коробки испорченных пирожков в обмен на пару джинсов. И представьте, что вы будете вынуждены собирать пирожки, чтобы оплатить учебу в течение года или двух!

III. Деньги являются посредником в обмене товаров, в совершении сделок, и это благодаря тому, что они обладают самой высокой ликвидностью и самой низкой стоимостью использования.



Бартер - это прямой обмен товарами и услугами без посредничества денег

Обмен товарами и услугами без использования денег является разновидностью торговых отношений, называемых *бартером*. Бартер предполагает, что участники обмена принимают взамен своего блага именно то, что им предлагается.

Таким образом, например, менеджеры ресторана хотели бы нанять тебя в качестве своего работника, но при этом, ты вряд ли согласишься, чтобы тебе платили кукурузой.

Деньги были изобретены для облегчения обмена между людьми.

IV. Частная собственность заключается в праве свободной реализации атрибутов собственности. Частная собственность ассоциируется с экономической свободой или свободной инициативой. Свободная инициатива означает право людей действовать в соответствии со своей волей, без каких-либо ограничений, в соответствии со своими интересами и способностями. Любое действие, предпринимаемое человеком с целью реализации своих интересов, никоим образом не должно затрагивать свободу действий других членов общества или ущемлять их права предпринимать действия направленные на реализации своих собственных интересов.

Зарождение децентрализованной экономической системы возможно только при одновременном соблюдении всех четырёх вышеперечисленных условий, от степени реализации (воплощения) каждого условия зависит уровень её эффективность и результативность. Следует также отметить, что вышеизложенные условия представляют собой условия возникновения, а также долгосрочного и стабильного развития рыночной экономики.

Характерные черты децентрализованной системы, основанной на принципах рыночной экономики:

- преобладание частной собственности;
- регулирование рынка посредством механизма ценообразования;
- конкурентная среда, обеспечивающая высокую эффективность функционирования системы;
- свободная инициатива экономических агентов, развитие предпринимательства.



Частная собственность

Общее значение слова «*собственность*» раскрывается через понятия *владение* и *распоряжение*. В рыночной экономике под собственностью подразумевается полное владение и распоряжение материальным / духовным или иным благом. Право решать, как

воспользоваться и распоряжаться собственностью, является важным условием проявления свободной инициативы. Если вы обладаете правом собственности на велосипед, одежду, автомобиль, CD – плеер и т.д., вы можете самостоятельно решить, каким образом использовать и как распоряжаться своими вещами. Вы можете одолжить их друзьям, продать или пожертвовать. При этом также следует отметить, что право на частную собственность подразумевает не только возможность владения и распоряжения, но и ответственность. Например, если вы должным образом не будете заботиться об одежде или автомобиле, то в результате у вас могут возникнуть некоторые непредвиденные расходы. Следовательно, право владеть и распоряжаться собственностью, а также право «пожинать плоды» побуждает владельца использовать свои ресурсы наиболее эффективным образом.

То же самое относится и к собственности, используемой в бизнесе для получения прибыли. Например, в Республике Молдова частные компании производят около 90% товаров и услуг ежегодно. Как и любой человек, предприятия заинтересованы в эффективном техническом обслуживании машин и оборудования, зданий и мастерских, которые им принадлежат, в рациональном их использовании, что приведёт к снижению затрат и увеличению доходов за счет производства и продажи товаров, в которых люди нуждаются.



Механизм ценообразования

Механизм ценообразования тесно взаимосвязан с частной собственностью. Когда люди обмениваются друг с другом, они устанавливают цены на товары, услуги и ресурсы. Поэтому экономисты часто ассоциируют рыночную экономику с механизмом ценообразования.

Когда люди обмениваются (делают покупки), они руководствуются ценами. Цены являются источником информации о товаре и о рынках ресурсов. При помощи цены предприятия узнают ценность, которую покупатели приписывают определенным товарам, а также альтернативные издержки использования различных ресурсов. Цены также отражают ценность, которую предприятия приписывают ресурсам, а также издержки производства определенных товаров.



Цена - это стоимость товара, выраженная в денежных единицах.

Цены также сильно стимулируют предпринимателей и потребителей. Рост цен на товары, которые пользуются большим спросом у потребителей, такие как наушники или ролики, например, побуждает предприятия увеличивать объемы производства этих товаров. С другой стороны, рост цен мотивирует покупателей искать более дешевые товары или сокращать количество приобретаемых товаров. Снижение цен имеет обратный эффект. Цены также оказывают сильное стимулирующее влияние и на рынках ресурсов, таких как рабочая сила или оборудование. Рост заработной платы - цены труда - с одной стороны, заставляет предприятия нанимать меньше работников, с другой стороны - побуждает больше людей устраиваться на работу или менять работу. Снижение заработной платы имеет противоположный эффект.

Конечно, желание зарабатывать больше не может полностью объяснить поведение человека. Рабочие могут упустить шанс заработать больше только потому, что не хотят переезжать в другой город. Фирмы часто делают пожертвования на благотворительные цели, что снижает их доходы, но, при этом способствует повышению уровня жизни в обществе. Многие родители бросают карьеру, чтобы остаться дома и обучать своих детей. Аналогичным образом, и другие причины, помимо цены - удобство, сервис, лояльность, ответственность, разнообразие - могут побудить потребителей совершать покупки в определенных магазинах.



Конкуренция

Третьим столпом системы свободного предпринимательства является конкуренция. Учитывая нехватку благ и ресурсов, люди во всех обществах конкурируют за право владения и распоряжения доступными ресурсами. Конкуренция может принимать различные формы: в рыночной экономике, однако, она является атрибутом рынка, естественно возникает из рынка, существует только на рынке и одновременно служит неременным условием существования рыночной экономики.



Конкуренция представляет собой соперничество, борьбу между производителями, потребителями, продавцами и покупателями за лучшие условия и результаты экономической деятельности.

И покупатели и продавцы конкурируют на рынке ресурсов. Покупатели предлагают деньги за ресурсы, которые им необходимы: за квалифицированных рабочих, за нефтяные месторождения, за высокопроизводительное оборудование и т. д. В свою очередь, продавцы стараются сделать принадлежащие им ресурсы максимально привлекательными. Например, благодаря интенсивному обучению и развитию индивидуальных навыков, сегодняшние лицеисты в будущем смогут предлагать более продуктивные рабочие ресурсы, более эффективно конкурировать с другими потенциальными работниками (продавцами труда). Фирмы (покупатели труда) будут конкурировать между собой за право получить (нанять) более квалифицированных специалистов. В результате люди с более тщательной подготовкой имеют больше шансов получить лучшее место работы и более высокую зарплату.



Конкуренция на товарных рынках не менее интенсивна. Потребители с высокой покупательской способностью будут покупать красную рыбу, а другие с более низкой платежеспособностью будут вынуждены либо будут покупать меньше, либо искать более дешевые заменители, такие как замороженная красная рыба или рыбные консервы. Другими словами, на товарных рынках покупатели с низкой платежеспособностью - это те, которым обычно всего достаётся меньше.

Продавцы конкурируют, предлагая товары и услуги, которые необходимы покупателям, по доступным ценам. Продавцы, которые не могут снизить цены для привлечения покупателей, становятся банкротами. Те, кому это удаётся, получают прибыль.



Прибыль - это часть дохода, которая остается после возмещения всех расходов, и рассчитывается как разница между доходом (выручкой) и общими расходами на производство и сбыт продукции.

Получить прибыль нелегко. Производители постоянно расширяют своё предложение, производят новые товары и предоставляют новые услуги без гарантии того, что они будут куплены и востребованы потребителями. Кроме того, производители должны предпринимать колоссальные усилия для того, чтобы максимально снизить затраты и цены, предоставляя людям товары и услуги, которые им необходимы, в нужное время и в нужном месте. Например, пиццерии по всему миру уже много лет доставляют пиццу на дом, но может случиться так, что разнообразие блюд и быстрая доставка на дом обеспечат превосходство другой сети ресторанов. Производители знают, что если предприятие не будет удовлетворять потребности потребителей, то это сделают конкуренты.

Производители конкурируют друг с другом, чтобы производить более эффективно, используя ограниченные ресурсы, увеличивая объемы производства и снижая затраты и цены. Таким образом, экономика свободной инициативы использует конкуренцию, чтобы превратить соперничество между людьми в деятельность, которая способствует росту производства, созданию рабочих мест и увеличению доходов.



Предпринимательство или дух предпринимательства

Другой составляющей рыночной экономики является предпринимательство, которая обеспечивает выявление возможностей рынка и их превращение в новые или улучшенные товары и услуги. Предприниматели рискуют своим временем и деньгами, чтобы получить прибыль. Они внедряют новые методы управления и организации в надежде, что смогут использовать ограниченные ресурсы более эффективно, чем их конкуренты. С этой целью они одобряют новые идеи и способствуют разработке и внедрению передовых технологий.

Свободная инициатива создает условия для проявления предпринимательства, обеспечивая распространение ценной информации посредством рынка. Если покупателям не нравится продукт, предприниматели ищут ему замену. Если себестоимость продукции, соответственно цена, высока, предприниматели пытаются ее снизить. Если определенные ресурсы становятся более дефицитными и дорогими, предприниматели стремятся заменить их. Другими словами, предприниматели дают энергию и развивают воображение, которые способствуют экономическому росту.

Сегодня в промышленно развитых странах люди могут купить гораздо больше товаров и услуг, чем им необходимо для обеспечения минимального уровня жизни (еда, одежда, жилье). Высококачественная спортивная обувь, стиральные машины по разумным ценам, быстрый воздушный транспорт в любую точку мира - примеры удивительного разнообразия товаров и услуг, которые стали частью нашей повседневной жизни. В последние годы и в развивающихся странах также наблюдается быстрый рост уровня жизни.

Обеспечило ли это общее процветание счастливую и благополучную жизнь всем жителям богатых стран? Определённо, нет. Большинство людей все еще пытаются улучшить

свое материальное положение. Предприятия конкурируют друг с другом за большее количество клиентов, создавая новые и более дешевые товары и услуги. Работники конкурируют за рабочие места, за высшее образование и за повышение квалификации, в надежде, что получат дополнительные преимущества на рынке труда. Даже страны конкурируют, проводя макроэкономическую и торговую политику, за дополнительные конкурентные преимущества, стремясь достигнуть более высокого уровня конкурентоспособности.

На самом деле конкуренция усилилась. Мы живем в эпоху глобальных рынков, где деньги и товары легче перемещаются через национальные границы. В прошлом конкуренты находились на соседней улице или в соседнем городе, теперь их можно встретить на другом конце света, в Малайзии, Китае или Бразилии. Впервые в истории весь мир следует одним и тем же правилам: правилам рыночной экономики.

В современном мире большинство национальных экономик функционируют по принципам рыночной экономики. Но в то же время, следует принимать во внимание, что система рыночной экономики далеко не идеальна. Она не может защитить общество от экономических кризисов, безработицы, инфляционных процессов. Эта система не способна обеспечить социальную справедливость, равенство или безопасность общества. Недостатки системы рыночной экономики диктуют необходимость ее изменения и предопределяют объективную необходимость вмешательства в экономические процессы и явления государства.

В копилку знаний молодого экономиста

ДЕНЬГИ, ОТ СОЛИ К ЧИСЛАМ

На протяжении всей истории в процессе своей эволюции деньги принимали самые различные формы. Первоначально люди использовали определенные продукты или товары вместо денег. Так, на заре человеческой цивилизации при бартерном обмене товарами выделялись некоторые из них, пользующиеся наибольшим спросом. И их начинали употреблять в качестве признанного средства сопоставления с другими товарами. С течением времени все члены общества стали выражать стоимость своих товаров в каком-либо одном товаре, который в силу этого превращался во всеобщий эквивалент. В зависимости от конкретных исторических условий роль денег у различных народов и в различные эпохи выполнялась разными товарами. Обычно в качестве всеобщего эквивалента выступал либо тот товар, который служил главным предметом ввоза извне, либо же тот товар, который служил главным предметом туземного отчуждаемого имущества, т.е. являлся важнейшим предметом обмена и других сделок. Например, румынское государство использовало соль, чтобы платить своим солдатам. Отсюда и происхождение слова зарплата на румынском языке «salariu», что означает оплату, которую мы получаем взамен за предложенную работу. Для этой же цели люди использовали скот, раковины, камни, зубы кита, слоновую кость, кукурузу, табак и т.д.

И металлы служили людям заменой денег. Медь и бронза были первыми металлами, служившими материалом для производства земледельческих и ремесленных орудий, а также

оружия и домашней утвари. Став в силу этого играть значительную роль в обмене, металлы превратились во всеобщий эквивалент - деньги. В дальнейшем роль денег переходит к благородным металлам - серебру и золоту.

Следующим шагом на пути эволюции денег является выпуск в обращение неполноценных монет в результате порчи монет государственной властью. Стихийной реакцией оборота на порчу монет были повышение товарных цен и частичный переход к пользованию вместо монет слитков золота и серебра, принимавшимися по весу.

Очередным шагом на пути эволюции денег стала замена полноценных денег как средства обращения знаками стоимости, или бумажными деньгами. Бумажные деньги являются знаками - представителями полноценных денег, что доказывается прежде всего их происхождением. Исторически бумажные деньги возникли из металлического обращения и появились в обороте лишь как заместители ранее находившихся в обращении серебряных или золотых монет.

Последним этапом в процессе эволюционирования денег стало появление новых форм денег - электронных. Электронные деньги являются совершенно новой экономической категорией, появившейся в результате непрерывной эволюции денежных форм, стремительное развитие которой обусловлено бурным ростом электронных технологий платежа.

Но даже «электронные деньги» на банковских счетах меняются по мере того как люди используют компьютеры при осуществлении взаимных обменов. Банки и IT-компании, объединяют свои усилия для разработки новых компьютеризированных платежных систем. Они позволяют людям использовать банковские счета или наличные деньги, чтобы «пополнять» свои компьютеры электронными деньгами и совершать транзакции через Интернет. Кроме того, люди используют «электронный кошелек» для ежедневных покупок.

Эти новые возможности подтверждают, что деньги продолжают развиваться. Независимо от формы, которую принимают деньги, они продолжают выполнять свои основные функции в качестве средства обмена, накопления и измерения стоимости.



Китайская чайная тарелка, бирманское ожерелье, китайское «денежное дерево» и камерунское кольцо - все это, в различные времена, использовалось в качестве денег для обслуживания сделок. Какие функции выполняли эти предметы? Почему они не находятся в обращении в качестве денег сегодня?

Деньги выполняют три важные функции: средство обмена, средство накопления и мера стоимости.



Средство обмена - вместо того, чтобы менять свой труд на кукурузу, вы можете поменять его на деньги. Поскольку компании и другие лица принимают деньги в обмен на большинство товаров и услуг, вы можете использовать их, чтобы купить то, что вы хотите. Используя деньги как средство обмена, вы можете легко менять рабочую силу на товары и услуги.

➡ **Средства накопления.** Получив оплату наличными вместо кукурузы, вы можете положить эти деньги в свой карман или положить их в банк, чтобы сохранить их стоимость и покупательную способность в будущем.

➡ **Мера стоимости** - деньги помогают формировать цены и отражают относительную стоимость товаров, услуг и ресурсов. В экономической системе, основанной на бартере, товар будет иметь столько же цен, сколько существует других товаров, которые принимаются в качестве их эквивалента при обмене. Например, цена баскетбольного мяча будет определенным количеством яблок, футболок, компакт-дисков, автомобильной запчасти, конфет или других товаров и услуг, которые люди могут предложить взамен. В отсутствие денег, как менеджер узнает цену вашего труда? Как бы вы узнали цену нового баскетбольного мяча? Когда деньги используются как средство обмена, каждый продукт или ресурс имеет единую цену, выраженную в деньгах. Люди могут сравнивать цены, чтобы найти лучшую цену за товар, который они продают или покупают. И в этом случае деньги упрощают обмен.

ТЕМА 4. ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Эта модель была представлена в разных странах, но в большей степени она проявилась в советской экономике. В плановой экономике государство является собственником большинства ресурсов и товаров, а также принимает решения и предписывает ответы на фундаментальные вопросы экономики – что производить? как производить? и для кого производить?

До конца 80-х гг. XX – го столетия плановая экономика существовала в СССР, в большинстве стран Восточной Европы, включая Республику Молдова, и в других странах Совета экономической взаимопомощи. По сути, государственные плановики определяли, какие товары и услуги производить. Если, например, принято решение об увеличении производства зерновых, в то же время будет приказано увеличить производство тракторов или увеличить импорт удобрений. Точно так же планировщики могли поощрять работников оставаться работать в колхозах, либо повышая заработную плату, либо издавая приказы. Органы государственного планирования также решали, как следует производить товары и услуги. Например, планировщики решили, где разместить новый автомобильный завод, какое оборудование использовать и какую рабочую силу привлекать. И наконец, тоже планировщики экономики решали, кто будет получать произведенные товары и услуги. Они осуществляли это с помощью различных стратегий и инструментов, таких как установление фиксированных ставок заработной платы и централизованное (директивное) распределение товаров, таких как жилье и автомобили.

Характерные черты централизованной системы, основанной на принципах плановой экономики:

- преобладание государственной собственности;
- недостаточность или полное отсутствие легитимности прав собственности;
- диктатура государства, доминирование политики над экономикой;

- деятельность организована централизованно (государством) и координируется с помощью обязательных директивных планов;
- отсутствие свободы экономического выбора и личной ответственности;
- административная зависимость процессов производства и потребления;
- товарно - денежные отношения слабо развиты и деформированы.

Основным институтом координации хозяйственной деятельности является план - документ, включающий показатели развития за определенный период времени. Институтом, который принимает решения в централизованной системе, является номенклатурой (правлящий класс, власть имущие, политическая элита) – группа лиц занимающих ключевые позиции в политической системе и являющихся опорой общественного строя.



Как вы думаете, административно – командная все еще актуальна?
Если да, то, какие страны сохранили эту систему?

ТЕМА 5. СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Изученные выше модели экономических систем в «чистом виде» не существуют в реальной действительности. Реальная экономика, которая представляет собой комбинацию разных элементов выше представленных моделей, формирует смешанную экономику.



Смешанная экономика - это органическое сочетание в разных пропорциях элементов системы рыночной экономики с вмешательством государства в экономику, сочетание частного и государственного секторов, рыночных механизмов с государственным регулированием, совокупность механизмов дифференциации богатства с предоставлением определенных социальных гарантий.

Специфическая особенность экономической системы каждой страны во многом определяется этнокультурными факторами. Необходимо также отметить, что некоторые системы склонны к коллективизму и социальному регулированию, другие склонны к традиционализму, третьи - к инновациям. Некоторые принимают ярко выраженную социальную дифференциацию, другие - отвергают.

Известно несколько современных моделей смешанной экономики, но наиболее известны следующие:

- Нео - американская модель;
- Рейнская модель;
- Скандинавская модель рыночной экономики;
- Японская модель.

Нео - американская модель (также называемая **англосаксонская**) встречается в США, Англии, Бельгии, Канаде. Модель характеризуется высоким уровнем социальной

дифференциации, низкой долей государственного сектора в экономике. Рынок играет ключевую роль в регулировании экономической деятельности. На рынке устанавливается размер цен, включая заработную плату. Непосредственное участие государства в экономической деятельности незначительно. Государство разрабатывает правовую базу и обеспечивает ее строгое соблюдение, поощряет конкуренцию и стимулирует развитие предпринимательства. Система образования также функционирует согласно принципам рыночной экономики. Характерной чертой нео - американской модели является колоссальная дифференциация (неравенство) доходов членов общества, включая и заработную плату. Англосаксонский тип рыночной экономики очень эффективен с экономической точки зрения, но он создает беспрецедентную социальную дифференциацию.

Рейнская модель (также называемая **европейской моделью**), в свою очередь, делится на немецкую модель и французскую модель.

Немецкая модель встречается в Германии, Австрии и Нидерландах. Эта модель также называется «социально ориентированная рыночная экономика» или «социальная рыночная экономика». Проводимая в этих странах экономическая политика включает в себя элементы традиционного либерализма и вынужденного государственного дирижизма (активного вмешательства государства в управление экономикой). Модель характеризуется органичным сочетанием рыночных принципов хозяйственной деятельности и гарантий социальной защиты населения.

Миссия государства - обеспечить равные возможности и защитить граждан от злоупотреблений и несправедливости. Государство влияет на процесс ценообразования и всячески поддерживает развитие малых и средних предприятий, фермерских хозяйств, создавая тем самым прочную социальную базу. Средний класс многочислен, на его долю приходится более 75% всего населения. В то же время в немецкой модели, в отличие от нео - американской, медицинское обслуживание и образование бесплатны.

Французская модель, или также называемая *этатистская модель*, встречается во Франции и Италии и характеризуется высокой долей государственного сектора в экономике, занимает промежуточное положение между американской и немецкой моделями.

Частный сектор взаимодействует с сильным государственным сектором. Еще одной особенностью этой модели является сочетание рыночных механизмов со специальной системой индикативного планирования.

Скандинавская модель рыночной экономики (также называемая **шведской моделью**) встречается в Швеции, Норвегии, Финляндии, Дании. Шведская модель отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Здесь в руках государства находится всего 4% основных фондов, зато доля государственных расходов составляет около 70% ВВП (всего объема продукции созданного за год в стране), причем более половины из этих расходов направлялось на социальные цели. Главной идеей экономической деятельности государства является необходимость государственного регулирования экономики при сохранении рыночных отношений и сильного

предпринимательства. Большинство услуг являются бесплатными. Конфедерации работодателей и конфедерации работников, которые являются постоянными переговорными органами с государственными учреждениями, играют особую роль в обеспечении определенной социальной справедливости. Конфедерации работодателей и конфедерации работников, которые являются постоянными переговорными органами с государственными учреждениями, играют особую роль в обеспечении социальной справедливости.

Японская модель (также называемая **патерналистская** модель) сформировалась после Второй мировой войны, когда японское государство вынужденное после войны уменьшить долю своих военных расходов находилось в поисках путей и возможностей стимулирования экономики и обеспечения экономического роста страны. Японскому правительству удалось в кратчайшие сроки достичь поставленной цели путём непрерывной модернизации экономики. На первом этапе своего развития Япония сделала упор на развитие металлургии, судостроения, нефтехимии. На втором этапе приоритеты были отданы бытовой электротехнике и автомобилестроению. Эта модель характеризуется важной ролью, которую играют в экономической жизни крупные корпорации, поддерживаемые государством и находящиеся в условиях интенсивной конкуренции друг с другом, и активной ролью государства в экономическом программировании. Японская экономическая модель предполагает жёсткое государственное регулирование. Механизмы воздействия государства на экономику включали как факторы рыночного регулирования, так и методы институционального прямого административного регулирования. Также отличительной особенностью японской модели является тот факт, что уровень заработной платы всегда отстает от роста производительности труда. Это обеспечивает постоянное снижение затрат и, как следствие, повышение конкурентоспособности японских товаров на международных рынках.



Всего за несколько десятилетий Китай накопил колоссальную экономическую мощь, достаточную чтобы защитить свои региональные интересы и проецировать свою силу в глобальном масштабе. Замечательное достижение, которое порождает много страхов, а также восхищение.

Какая экономическая система характерна для Китая?

Для получения дополнительной информации перейдите по ссылке:

https://carnegieendowment.org/files/9275book_Kitai1.pdf

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Способы использования ограниченных экономических ресурсов, организации производственного процесса и передачи товаров, созданных производителем потребителю, осуществляются по-разному, в зависимости от типа экономической системы.

Модели экономических систем (традиционные, децентрализованные, централизованные), представленные на этом разделе в «чистом виде», в реальной действительности не существуют.

В современном мире большинство национальных экономик основано на принципах рыночной экономики.

Частная собственность, система ценообразования, конкуренция и предпринимательство - вот ключи к успеху системы рыночной экономики. В зависимости от степени реализации каждого условия, уровень эффективности экономической системы повышается.

Право владеть имуществом и управлять им с целью получения **прибыли** побуждает физических и юридических лиц рационально использовать свои ресурсы. **Цены** предоставляют потребителям и производителям важную информацию для принятия оптимальных решений. **Конкуренция**, также, стимулирует рациональное использование ресурсов и создание товаров и услуг, востребованных и доступных для потребителей.

Предпринимательство способствует экономическому росту. Предпринимательство - это желание и способность выявлять возможности и трансформировать их в новые товары и услуги для рынка. Предпринимательство означает риск, инициативность, но также и грамотное управление.

Деньги упрощают обмен, выполняя основные функции: средства обмена, накопления и мера стоимости. На протяжении всей истории эволюции люди использовали много предметов в качестве денег, от соли и раковин, золота и табака до бумаги.

В то же время **система рыночной экономики** не идеальна. Она не может защитить общество от экономических кризисов, безработицы, инфляционных процессов.

Реальная экономика - это сочетание элементов разных моделей экономических систем.

РАЗДЕЛ III. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРУГООБОРОТ И ЕГО УЧАСТНИКИ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Как развивается *экономический кругооборот*, и какие *типы потоков* встречаются в экономике?
- Можно ли «нарисовать» экономику?
- Какие *экономические субъекты* участвуют в экономическом кругообороте, и какие, при этом, преследуют цели?
- Какова роль *экономических агентов* в обществе?
- Какая взаимосвязь существует между потребностями, ресурсами и экономической деятельностью?
- Почему важна *экономическая деятельность* и каковы ее составляющие?
- Какой путь проходит товар / услуга, от производства до потребления?

Как ты думаешь, где, скорее всего, можно встретить элементы последовательной экономической деятельности? Под кроватью, в шкафу, в холодильнике или в других местах? Ответ прост, элементы экономической деятельности можно встретить повсюду. Все процессы купли – продажи, в которых мы участвуем как потребители, сотрудники, владельцы бизнеса, экономисты, государственные чиновники, и представляют экономику. Таким образом, экономика присутствует везде. Конечно, экономику никто не изобрел, она возникла естественно в результате взаимных обменов. И, как следствие, люди проявили интерес к тому, как работает экономика.

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРУГООБОРОТ

Очень легко утверждать, что экономика работает сама по себе. Когда ты отправляешься за покупками, продукты, которые ты хочешь купить - хлеб, мясо или бананы - находятся на полках магазинов. Ты платишь, иди домой и ешь. Что может быть проще?

Однако если присмотреться к процессу внимательнее, можно заметить сложную систему экономических отношений и взаимосвязей, которая функционирует для того, чтобы товары достигали полок магазинов. Продовольственные товары, например, могут пройти 5-10 этапов (уровней своего преобразования), пока не дойдут до конечного покупателя (потребителя). Они «путешествуют» месяцами из одного конца света в другой, проходя через «руки» различных производителей, перерабатывающих или упаковочных фабрик, перевозчиков, оптовиков и розничных продавцов.

Человеческие потребности являются отправной точкой, стимулом любой экономической деятельности. Структура, количественный и качественный состав потребностей определяют содержание и направленность экономической деятельности, а также являются побудительными мотивами производства необходимых товаров и услуг, которые, в свою очередь, будут использоваться для удовлетворения потребностей и желаний. Экономическая деятельность является результатом одновременного взаимодействия миллионов людей, совершающих миллионы сделок.



Рисунок 3.1. Производство и обмен

Поток денег и продуктов между предприятиями показывает, как рынки координируют отдельные усилия, по созданию готового продукта - свежего хлеба в магазине (см. Рисунок 3.1).

Разве ты не должны быть тоже представлен на данном рисунке? В конечном счете, продовольственные магазины поставляют хлеб только потому, что получают выгоду от обмена, который они делают с тобой и другими покупателями. Более того, людей, которые работают в каждой из четырех предприятий, тоже нет в данной цепочке экономических взаимосвязей.



Рисунок 3.1 иллюстрирует поток денег и продуктов в процессе производства хлеба. Каждый символ представляет отдельное предприятие - участника (звена) производственного процесса.

Выявите и охарактеризуйте этапы производства и обмена?

На рисунке 3.2 схематично представлен *экономический кругооборот* - своего рода карта, которая поможет вам понять многие концепции, категории, понятия, процессы и явления, представленные в этом учебнике.

Экономисты называют такую карту *экономической моделью*.



Рисунок 3.2. Экономический кругооборот



Экономическая модель позволяет воспроизвести реальный экономический процесс в меньшем размере и в очень упрощенной форме.

Как видно на рисунке 3.2, экономический кругооборот формируется из двух *круговых потоков*.



Экономический поток - это движение экономических благ и денег от одной группы экономических агентов к другой в течение определенного периода времени.

Стрелки, которые соответствуют направлению по часовой стрелке, представляют *круговой поток денег (денежный поток)*. Стрелки, которые соответствуют направлению против часовой стрелки, иллюстрируют *круговой поток ресурсов и товаров / услуг (реальный(материальный) поток)*. Деньги движутся в одном направлении, а ресурсы и товары в противоположном направлении.



Совокупность потоков, осуществляемых в обществе в определенный период времени между различными группами экономических агентов, называется **экономическим кругооборотом**.

Но кто является участниками этих обменных процессов, и каковы их интересы в участии в кругообороте?

ТЕМА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АГЕНТЫ: ИХ ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ

Во все времена есть люди, которые покупают, и люди, которые продают; фирмы которые создают новые товары и услуги, правительства которые принимают новые законы взамен старых; иностранные компании которые открывают заводы в нашей стране, а отечественные компании, которые продают свою продукцию за рубежом. И в самом центре этой суматохи (взаимодействия) находятся рынки которые постоянно решают проблему *что, как и для кого* всё это продается.

Экономическая деятельность, осуществляемая в рамках национальной экономики, требует присутствия тех, кто фактически осуществляет эти экономические действия и которые известны как *экономические агенты*.



Экономический агент - это человек или группа лиц, которые выполняют в экономической жизни четко определенные функции.

Большое количество и разнообразие экономических агентов выявляют необходимость их группировки в зависимости от выполняемых ими в экономике основных функций.



Домохозяйство (отдельное лицо или семья), выступает преимущественно в качестве потребителя товаров и услуг, и выполняют в обществе функцию потребления.

Домашние хозяйства - это способ организации людей, которые занимают общую жилую площадь, имеют общие затраты на приобретение товаров и услуг, и совместно принимают экономические решения с целью максимального удовлетворения своих потребностей.

Члены домохозяйства присутствуют на *рынках товаров и услуг* в качестве *покупателей* (покупают хлеб, обувь, компакт-диски и много других товаров). Но где же члены домохозяйства получают деньги, чтобы купить нужные им товары и услуги? Они продают свой труд (и другие ресурсы) на *рынках факторов производства*.



Домохозяйства охватывают все население страны. Они играют следующие *две важные роли* в экономике:

- *потребителя*, то есть они покупают и используют товары и услуги, которые производят предприятия;
- владельцев (собственников) ресурсов. Члены домохозяйства владеют и распоряжаются трудовыми и другими факторами производства.



Фирма (предприятие) - это экономическая единица, объединяющая и использующая факторы производства с целью из трансформации в готовые (конечные) товары и услуги. Они составляют производительный сектор экономики. Их доход формируется от продажи продукции, а основной целью их деятельности является получение прибыли. По этой причине формируется так называемый бизнес - сектор или «бизнес». Конечным результатом хозяйственной деятельности является удовлетворение потребностей домашних хозяйств. Предприятия выступают в качестве покупателей на рынках факторов производства и в качестве продавцов на рынках товаров и услуг.



Фирмы (предприятия) представляют собой экономические организации, включающие в себя работников, помещения, оборудование, технологии, инструменты, транспортные средства, сырье и т. д. Они играют следующие *важные роли* в экономике:

- производителей и продавцов товаров и услуг;
- создателей рабочих мест;
- постоянно взаимодействуют с другими фирмами (предприятиями).

В совокупности различные части рисунка 3.2 показывают, способы корреляции производственных и обменных процессов в рыночной экономике.

➤ Домохозяйства обеспечивают фирмы рабочей силой, другими факторами производства и покупают товары и услуги, производимые фирмами.

➤ Фирмы производят товары и услуги, в которых нуждаются домохозяйства, и выплачивают заработную плату и другие платежи за используемые факторы производства.



Рынок товаров и услуг - это место, где домашние хозяйства обменивают свои деньги на товары и услуги, предлагаемые фирмами (предприятиями).

Рынок факторов производства (ресурсов) представляет собой пространство, где фирмы (предприятия) обменивают свои деньги на ресурсы, предлагаемые домохозяйствами.



Есть ли некая взаимосвязь между успехом в достижении поставленных экономических целей домохозяйств и бизнеса?

Аргументируйте ваш ответ.

В модели, представленной на рисунке 3.2, сознательно упускаются некоторые элементы, точно также как бы вы упустили несколько улиц, если бы нарисовали упрощённую карту пути к вашему дому. Фирмы производят гораздо больше товаров и услуг, чем хлеб, а потребители

зарабатывают деньги, продавая свою рабочую силу, а также капитал и природные ресурсы. Государство является важной составной частью нашей экономики, хотя оно также не включено в модель на рисунке 3.2.

➡ **Государство**, например, также осуществляет множество видов экономической деятельности, но не может быть отождествлён с производительным предприятием, поскольку его деятельность направлена на удовлетворение коллективных потребностей, таких как национальная оборона, общественный порядок, социальное обеспечение, образование, здравоохранение. Для предоставления таких услуг правительство получает доходы от налогов и сборов, уплачиваемых домашними хозяйствами и предприятиями.

Есть еще одна группа экономических агентов:

➡ **Финансовые институты**, которые с организационной точки зрения напоминают производственные предприятия, но, в отличие от них, не являются производительными. Они играют роль концентрации доступных денежных ресурсов для финансирования экономики (банки, другие финансовые институты, страховые компании и т.д.).



Интенсификация экономического кругооборота

Увеличение объёмов производства, количества рабочих мест и доходов являются показателями экономического роста. Когда экономика растёт, экономический кругооборот не только становится более интенсивным, но и разнообразнее становятся и сами товары и услуги. LED-телевизоры, индукционные плиты, MacBook, сложное медицинское оборудование, электронная почта, iPad - эти и многие другие товары, которые мы считаем сегодня чем-то естественным и которые уже стали неотъемлемой частью нашей жизни, несколько лет назад еще даже не существовали.

И доступные ресурсы меняются со временем. Тысячи лет назад плотное, черное вещество, сочащаяся из земли, считалось невезением. Сегодня нефть является одним из самых важных ресурсов в мире. Песок, из которого сделан кремний, используемый в компьютерных чипах, стал ценным ресурсом. Методы и способы производства также изменились. Команды сотрудников разных компаний выявляют все более эффективные методы, которые минимизируют дорогостоящие запасы и создают уникальные торговые. Даже способы оплаты изменились с введением электронных денег.

Существуют различные способы и формы проявления экономического роста, но экономика не растёт сама по себе. Поскольку мы являемся экономикой, экономический рост происходит только тогда, когда этому способствуют решения производителей и потребителей, а предпринимательский дух является важным его катализатором.

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Экономическая деятельность является составной частью социальной деятельности, поскольку люди в условиях относительно ограниченных ресурсов, растущих и диверсифицирующихся потребностей стремятся обеспечить свое существование, предпринимая практические действия. (рисунок 3.3)

С развитием общества экономическая деятельность становится все более сложной, формы её проявления становятся более разнообразными. Основными компонентами экономической деятельности являются: производство и потребление, таким образом, потребление придает значение и цель экономической деятельности, а производство является средством достижения цели.



Рисунок 3.3. Корреляция между потребностями, ресурсами и экономической деятельностью

В 21 веке сфера экономической деятельности пополнилась новыми неизвестными в прошлом видами деятельности (услуги по менеджменту и маркетингу, обработка / предоставление информации). По своей природе хозяйственная деятельность носит исторический и динамичный характер, постоянно меняя свою структуру и размеры под влиянием научно-технического прогресса и разделения труда.



Экономическая деятельность является основополагающим компонентом человеческой деятельности, в рамках которой посредством распределения и использования экономических ресурсов происходят процессы производства, обращения, распределения и потребления материальных товаров и услуг для удовлетворения потребностей.

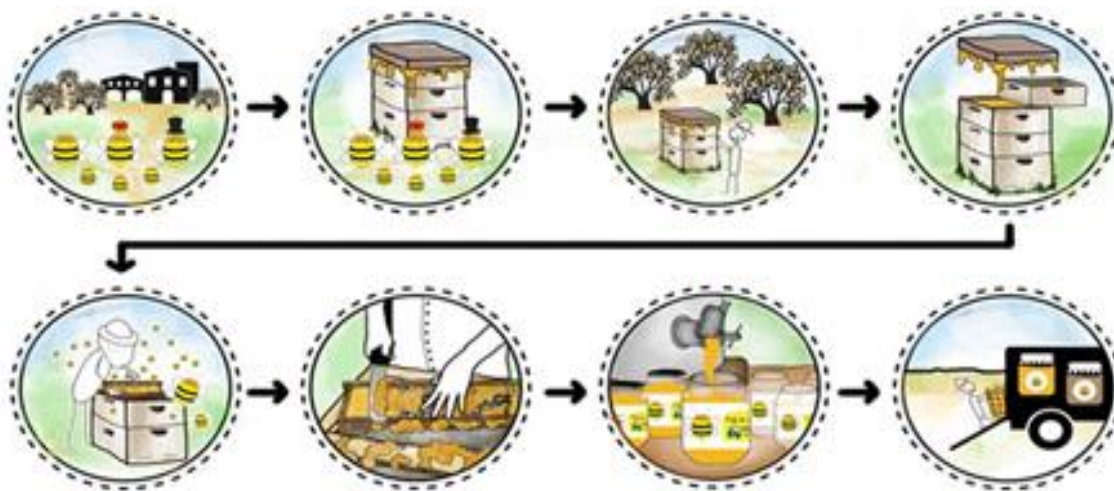


Рисунок 3.4. Процесс изготовления мёда



На основании рисунка 3.4 объясните весь маршрут который проходит мёд до того как попасть к вам на стол на завтрак?

На основании всего вышесказанного, можем сделать вывод, что экономическая деятельность включает в себя следующие структурные компоненты:

➡ **Производство** - начальный этап экономической деятельности. Производство представляет собой процесс преобразования ресурсов в экономические блага, а также оказания прямых и косвенных услуг потребителю. При этом принято считать, что производство является деятельностью людей, которая, в конечном счёте, направлена на удовлетворение их потребностей. С практической точки зрения, речь идет об использовании научно-технических достижений, машин, оборудования, земли, энергии, производственных технологий и т. д. в промышленности, сельском хозяйстве, лесном хозяйстве, строительстве, транспорте, связи, торговле, образовании, науке, культуре, здравоохранении и т. д., для создания товаров и оказания услуг удовлетворяющих человеческие потребности. Производство называют двигателем экономики. Без производства невозможно создания необходимых экономических благ, и, следовательно, не может быть других этапов экономической деятельности.

➡ **Обращение** или **обмен**, функция которого состоит в перемещении в пространстве материальных товаров и их передаче от одного человека другому в процессе купли - продажи. Самая старая форма обмена - это обмен товарами, сначала в форме бартера, а с появлением денег - в форме купли - продажи. В результате сформировалась сфера обращения товаров, денег, капитала.

➡ **Распределение** включает все виды экономической деятельности, посредством которых происходит разделение материальных благ между субъектами экономических отношений, а также осуществляется распределение и перераспределение доходов между участниками экономической жизни и между членами общества;

➡ **Потребление**, последний этап экономической деятельности, который отражает степень эффективного использования товаров, уровень их полезности и их соответствие

потребностям человека. Потребление может быть двух типов: *промежуточное* потребление и *конечное* потребление.

- *Промежуточное потребление* предполагает использование некоторых товаров с целью производства других товаров и услуг, последние, в свою очередь теряют некоторые свои первоначальные характеристики и приобретают новые;

- *Конечное потребление*, предполагает использование потребительских товаров лично или коллективно для удовлетворения прямых потребностей.

Экономическая деятельность в целом, а также каждый её компонент должны характеризоваться рациональностью и эффективностью, что предусматривает достижение максимальной эффективности и удовлетворения наибольшего количества потребностей с минимальными затратами ресурсов.

В копилку знаний молодого экономиста



Адам Смит (1723-1790)

Адам Смит считается отцом экономической теории.

Смит родился в Шотландии в 1723 году и начал учиться в университете Глазго в возрасте 14 лет. Обучение в университете в таком раннем возрасте сегодня кажется необычным, но в те времена это было обычным делом. После окончания Университета Глазго в возрасте 17 лет Смит отправился в Англию на шесть лет, чтобы самостоятельно учиться в Оксфордском университете. Именно в этот период Смит сформировал некоторые собственные идеи об экономике.

Похоже, что Адам Смит никогда не использовал слово «экономика», область исследования, которую он фактически создал, хотя он не знал об этом. Когда он начал преподавать в университете Глазго, Смит был профессором моральной философии, а не экономики. В течение многих лет Смит работал над концепциями, которые он впервые сформулировал в Оксфорде. Выводы 30-летних исследований легли в основу новой науки, представленных широкой публике в его научном труде и которые действительно уже на протяжении более 220 лет.

БОГАТСТВО НАРОДОВ

Его основная научная работа называлась «Исследование о природе и причинах богатства народов» (англ. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*) и была опубликована в 1776 году, в год, когда была подписана Декларация независимости Соединенных Штатов. В своей работе Смит бросает вызов экономическим убеждениям того времени. Лейтмотив всей работы - проблема, которая беспокоила Смита: как получается, что действуя в условиях свободной торговли люди, и преследуя свои интересы, она также продвигают интересы всего общества?

Смит понимал, что доброжелательность работает между членами семьи и друзьями. Здесь люди поддерживают друг друга, потому что они знают и заботятся друг о друге. Но в большой, реальной экономике, такой как мировая экономика сегодня, мы зависим от поддержки и сотрудничества многих людей, которых мы никогда не встречаем и даже не знаем. Сотрудничество и помощь имеют место, сказал Смит, благодаря системе, в которой люди обмениваются, чтобы получить то, что они хотят: суть любого предложения следующие,

дайте мне то, чего хочу я, и ты получишь то, чего хочешь. Не доброжелательность мясника, пивовара или пекаря - причина, по которой мы получаем обед, но преследование каждым из них своих интересов.

НЕВИДИМАЯ РУКА

Смит утверждал, что целью производства является удовлетворение потребителей. По его словам, в экономической системе свободной торговли производители удовлетворяют интересы потребителей, преследуя свои собственные интересы. Они определяют область специализации, в которой они могли бы создавать максимально ценное благо для потребителей. Оптимально способствуя производству всего «экономического пирога», люди, фактически, создают шансы получить несколько кусков этого пирога взамен.

В то же время выигрыш мотивирует людей разрабатывать новые продукты, открывать новые предприятия и изобретать новые способы производства. По словам Смита, руководствуясь «невидимой рукой» экономики, мы увеличиваем материальное благосостояние страны, используя индивидуальные интересы, таланты и возможности для обслуживания потребителей на рынке. Адам Смит очень хорошо понимал, как свободная торговля организует и координирует действия людей. Даже сегодня его открытие остается актуальным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Экономическая деятельность предполагает сложные экономические процессы, поведение человека, экономические цели и решения, меры и действия, экономические мотивы, критерии эффективности в распределении и использовании ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей человека и экономических интересов.

Базовыми компонентами экономической деятельности являются: **производство** и **потребление**, потребление придает значение и цель экономической деятельности, а производство является средством достижения цели.

В рыночной экономике существует множество **экономических агентов**, которые, преследуя свои собственные цели, выполняют определенные функции.

Экономисты используют модель **экономического кругооборота** для того, чтобы проиллюстрировать, как создается поток денег, продуктов и ресурсов, а также как свободная торговля между производителями и потребителями отвечает на вопросы о том, **что, как и для кого**. Модель круговых потоков позволяет понять, каким образом экономические агенты взаимодействуют друг с другом на разных типах рынков.

РАЗДЕЛ IV. ПОВЕДЕНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- ➡ В чем разница между свободными и экономическими благами?
- ➡ Какие виды благ существуют в соответствии с различными критериями классификации?
- ➡ Кто такие потребители и какие интересы они преследуют?
- ➡ Что значит быть рациональным в потреблении?
- ➡ Каковы основные источники дохода у потребителей?
- ➡ Почему важно составлять личный бюджет и какие ещё существуют типы бюджетов?
- ➡ Кто и как гарантирует защиту твоих прав потребителя?
- ➡ Как можно измерить степень удовлетворения получаемое в результате потребления благ?

Поведение потребителей основывается на принципах рациональности и эффективности. Эти принципы определяются статусом потребителя, то есть человека, который в условиях ограниченности материальных и финансовых ресурсов должен удовлетворить как можно больше потребностей. Напомним, что товары и услуги, необходимые для удовлетворения потребностей, количественно ограничены (ограничены также ресурсы, из которых они производятся), а также ограничены наши доходы. В этих условиях потребитель должен осознавать влияние своих решений на уровень своих расходов.

ТЕМА 1. ТОВАРЫ И УСЛУГИ - ОБЪЕКТЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Как известно, человеческое существование обусловлено потреблением различных природных элементов либо в их первозданном виде либо прошедших некое преобразование (трансформацию). В экономике эти элементы называют *благами* из-за их положительного вклада в обеспечение человеческого существования.



Благо - это элемент реальности, который используется для удовлетворения потребностей, то есть всё, что способно удовлетворять потребности людей, приносить пользу, доставлять удовольствие. .

В условиях постоянно ускоряющегося динамизма количественного и качественного изменения потребностей человека появляется огромное количество видов новых благ. Таким образом, существует объективная необходимость их классификации. Выделяют различные категории благ в зависимости от разнообразных критериев классификации. Первый используемый критерий - это происхождение, соответственно, то есть *по степени доступности*. В этом смысле есть две основные категории благ:

- ➡ **Свободные блага**, т.е. те элементы, которые дарованы природой, доступ к ним является бесплатным и их достаточно много в сравнении с потребностями. Например, воздух, вода, ягоды, солнечный свет и тепло, энергия ветра и т. д.
- ➡ **Экономические блага**, то есть те элементы, которые производятся человеческими усилиями и выступают результатом их хозяйственной (экономической) деятельности. Экономические блага имеют ограниченный характер, они редки, и существуют только постольку, поскольку являются результатом человеческой деятельности. Их

количество недостаточно для удовлетворения потребностей всех желающих, приобретение данных благ возможно только в процессе обмена и связано с затратами.

Предметом исследования экономики являются экономические блага. Помимо этого, куда более важной характеристикой экономических благ является их *вещественное содержание*. Следует отметить, что не все результаты человеческой деятельности, которые способствуют благополучию человека, осязаемы (ощутимы). Например, просмотр театрального спектакля не дает ощутимых (осязаемых) эффектов в материализованной форме - только впечатления, ощущения. По этой причине экономическая наука различает понятия *товары* и *услуги*, причем последние элементы и представляют собой те самые нематериальные блага. Этот тип дифференциации практикуется чаще в области прикладных экономических наук. В общем смысле под экономическим благом мы понимаем как материальные товары, так и услуги.

Следующим критерием классификации экономических благ является их *назначение*. С точки зрения их назначения блага подразделяют на *потребительские* и *производственные*. Иногда они называются *предметами потребления* и *средствами производства*.

➡ Блага, которые предназначены для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей называются **потребительскими благами** или предметами потребления. Это те самые конечные товары и услуги, которые необходимы людям. В этом случае потребление рассматривается в основном как индивидуальный акт.

➡ Блага используемые для производства других благ, называются **производственными благами** или средствами производства. Это используемые в процессе производства ресурсы (станки, механизмы, машины, оборудование, здания, земля, профессиональные навыки (квалификация)). Проблемная область, рассматриваемая в этой теме, включает только потребительские блага.

По *сочетаемости* выделяют следующие категории благ:

➡ **Взаимозаменяемые блага** называются **субститутами**. Эти блага удовлетворяют одну и ту же потребность и замещают друг друга в процессе потребления (белый и черный хлеб, мясо и рыба, сливочное масло и маргарин и т.д.);

➡ **Взаимодополняемые блага** или **комплементы** дополняют друг друга в процессе потребления (автомобиль и топливо).

С точки зрения *стадии (степени) переработки* экономические блага делятся на три категории:

➡ **Первичные блага**, которые являются результатом деятельности первичных отраслей народного хозяйства и находятся на начальном этапе их трансформации: например, блага, полученные в сельском хозяйстве, в добывающих отраслях, в рыбоводстве и т. д;

➡ **Промежуточные блага**, которые находятся на различных этапах обработки (металл, ламинат, пряжа и волокна, мука и т. д.);

➡ **Конечные (или готовые) блага**, которые непосредственно используются в процессе потребления для удовлетворения человеческих потребностей: продукты питания, одежда, автомобили, машины, дома и т. д.

Блага, также, дифференцируют и по способу их поступления в кругооборот потребления. Большая часть благ поступает в кругооборот потребления посредством обмена (купли-продажи), такие блага называют **товарами** (см. Раздел II). Небольшая их часть выступают объектом автономного потребления, и присущи натуральному хозяйству. Данная категория

благ производятся в подсобных хозяйствах и обычно предназначена для собственного потребления, однако, эти блага могут в любой момент войти в торговый оборот в виде товара.

ТЕМА 2. ПОТРЕБИТЕЛЬ И РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Потребительские расходы составляют наибольшую долю общих расходов в экономике. Потребители тратят свои деньги на рынке товаров и услуг, что является составной частью экономического кругооборота. Кто такие потребители? Являешься ли ты также потребителем?



Потребителем является любое лицо, которое использует товары или услуги для удовлетворения личных потребностей.

Рационально, что удовлетворение, которое потребитель получает после расходования своего дохода, должно быть как можно выше. Считается, что рациональное поведение потребителя - это то, которое обеспечивает максимальное удовлетворение потребностей при минимальных затратах, руководствуясь критерием экономической эффективности.



Экономическая эффективность выражает отношение полученного результата к совокупности понесённых для достижения этих результатов расходов или отношение эффекта к усилию.

Полученное удовлетворение представляет собой результат (эффект) процесса потребления, а потраченный доход представляет усилия, предпринятые для потребления.

$$\text{Эффективность потребления} = \frac{\text{полученное удовлетворение}}{\text{понесённые расходы}}$$

Перед потреблением любой человек предпринимает некоторые действия для получения дохода, то есть обменивает ресурсы (природные, трудовые и капитальные) на деньги, данный обмен происходит на рынке ресурсов.



Источники доходов потребителей

➡ Доходы от трудовой деятельности

Большая часть дохода, получаемого подавляющим большинством потребителей на протяжении всей их жизни, приходится на трудовую деятельность. В обмен на труд они получают заработную плату. Существует две известные формы оплаты труда:

- *Сдельная* - которая подразумевает вознаграждение за объем выполненной работы, рассчитывается в соответствии с количеством произведенных единиц или выполненных работ;
- *Повременная* - которая подразумевает вознаграждение в соответствии с количеством отработанного времени, рассчитывается по почасовой ставке и применяется в случае, когда трудно рассчитать вклад каждого работника.

Существуют различные разновидности выше представленных форм, которые представляют собой разнообразные их вариации. Размер заработной платы зависит от нескольких факторов, включая сферу деятельности, занимаемую должность, способности работника и эффективность его работы.

➡ Доходы от собственности

Собственность можно интерпретировать как стоимость принадлежащих вам благ: недвижимость, транспортные средства, банковские счета, сбережения, ценные вещи и т. д. И собственность может приносить доход. Если вы владеете автомобилем, вы можете его одолжить взамен за определённую плату, а деньги, на вашем банковском счету, будут приносить проценты.

➡ Сбережения

Деньги, оставшиеся после погашения всех ваших текущих расходов, представляют собой сбережения, которые могут способствовать увеличению вашего благосостояния. В развитых странах потребители экономят до 5-10% доходов. Конечно, некоторые люди экономят больше, чем в среднем по стране, а другие экономят меньше. Сумма сбережений зависит от уровня доходов, уровня жизни и экономической ситуации в стране.

Банки, страховые компании, биржевые маклеры и другие участники финансового рынка пытаются убедить население максимально экономить. С другой стороны, предприятия (участники рынка товаров и услуг) - швейные мастерские, художественные студии, косметические фирмы и многие другие - хотят, чтобы люди тратили как можно больше. Таким образом, каждый день мы решаем не только, что купить, но и сколько мы можем позволить себе потратить или сэкономить.



Что такое бюджет потребителя?

Чтобы оценить свои доходы и расходы за определенный период времени, многие люди разрабатывают и используют личные финансовые планы, называемые *бюджетами*.



Бюджет может быть **сбалансирован**, когда доход равен расходам.

Дефицит бюджета возникает, когда расходы превышают доходы, а **профицит бюджета** - когда доходы превышают расходы.

Хотя существует несколько способов составления бюджета, этот процесс обычно сводится к трем этапам: установление финансовых целей, оценка уровня доходов и планирование расходов.

➡ **Установление финансовых целей.** Большая часть дохода обычно используется для покрытия текущих расходов, но также можно сэкономить для обеспечения более дорогостоящих потребностей, таких как плата за обучение, покупка автомобиля или начало собственного бизнеса.

➡ **Оценка уровня доходов.** Следующим шагом составления личного бюджета является составление списка источников дохода, таких как зарплата, пособия, подарки или пожертвования, сбережения.

➡ **Планирование расходов.** Затем составляется список возможных покупок или платежей за определенный период времени плюс сумма, сбережений необходимых для реализации будущих целей. Этот список помогает определить приоритеты и снизить некоторые менее важные расходы. Любой бюджет ограничен по сравнению с совокупностью потребностей и желаний.



Общая тенденция современного мира заключается в увеличении потребления товаров и услуг. Следите за выпусками новостей или публикациями в СМИ, чтобы определить категории благ, потребление которых увеличивается, и тех, потребление которых уменьшается.



Защита прав потребителей

Современная экономика по своей сути обеспечивает естественную защиту потребителей - конкуренцию. Продавцы конкурируют друг с другом в стремлении определить и эффективно удовлетворить вкусы потребителей.



«Рыночная экономика - лучший защитник интересов потребителей».

Согласны ли вы с этим утверждением? Аргументируйте ваш ответ

Рынок не всегда обеспечивает идеальную защиту потребителей, что побуждает правительства действовать в этом направлении. Организация Объединенных Наций объявила 15 марта Днем потребителей. Ежегодно, 15 марта, Международная организация потребителей (Консьюмерс Интернэшнл) рекомендует празднование «Всемирного дня прав потребителей», и являющийся одним из способов повышения глобальной осведомленности о правах и потребностях потребителей. Мероприятия, проводимые в этот день, дают возможность потребовать уважения и защиты прав всех потребителей и протестовать против злоупотреблений на рынке и социальной несправедливости, которые подрывают права потребителей, такие как:

- Право на удовлетворение базовых потребностей;
- Право на безопасность - потребители имеют право на безвредные товары, которые не наносят вреда организму человека и окружающей среде;
- Право на информацию - потребитель имеет право знать: 1) свойства товара, 2) его качество, 3) сроки годности и предоставленные гарантии 4) правила эксплуатации и пользования 5) другие характеристики товара.
- Право на выбор - конкуренция обеспечивает разнообразие товаров и услуг, именно поэтому государство создает механизмы для стимулирования здоровой конкуренции;
- Право быть услышанным - рыночная экономика признает примат потребителя и обеспечивает его право на мнение. Предприятия изучают вопросы и жалобы потребителей, а крупные компании для этой цели оборудуют бесплатные телефонные линии, чтобы с ними было легче связаться;
- Право на возмещение ущерба;
- Право на потребительское образование;
- Право на здоровую окружающую среду.

В рыночной экономике существуют государственные органы по защите прав потребителей. В Республике Молдова защита прав потребителей регулируется Национальным агентством по защите прав потребителей и надзору за рынком (<http://consumator.gov.md/>).

В 2003 году был принят Закон о защите прав потребителей. Ответственные органы защищают потребителей от ложной или вводящей в заблуждение рекламы, продуктов питания, лекарств, косметики, бытовых и других товаров которые имеют вредное (вредных) воздействие. Посмотрите, каким образом могут быть защищены и твои права потребителя

изучив примеры того, как потребители успешно отстаивают свои права. (Примеры успеха в защите прав потребителя на сайте http://consumator.gov.md/cazuri-de-succes-1?fltr lk_created=2019)

Кроме того, правительства проводят публичные информационные сессии по потребительскому законодательству. Для получения дополнительной информации по этому вопросу перейдите по следующей ссылке <http://s9.ro/nqt>, <http://s9.ro/nqu>.



Многие компании постоянно улучшают качество своих товаров и услуг. Перечислите три качества, которые вы ожидаете от своего мобильного телефона. Перечислите три услуги, которыми вы хотели бы воспользоваться, если ваш купленный телефон неисправен.

За дополнительной информацией обратиться к словарю потребителя, перейдя по ссылке <http://consumator.gov.md/ru>

Каждый товар предназначен для удовлетворения определенной потребности. Способность товара удовлетворять определенную потребность будет проанализирована в следующей теме данного раздела.

ТЕМА 3. ОБЩАЯ И ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

В рамках рыночной экономики, как производитель, так и потребитель выступают в качестве экономических агентов. Они стремятся максимизировать свои выгоды, принимая во внимание имеющиеся в их распоряжении экономические ресурсы. Таким образом, производитель будет стремиться максимизировать свою прибыль, учитывая размер бюджета, а потребитель - максимизировать уровень удовлетворения, который он может получить при данном бюджете.

Экономическое поведение потребителя имеет своей целью определение набора товаров имеющих для потребителя определённую ценность (полезность). Потребительское поведение ориентированно на решение следующих задач:

- Что купить? - вопрос выбора наиболее полезного блага;
- Сколько стоит желаемое благо? – определение цены;
- Хватит ли денег на покупку данного блага? – вопрос определения финансовых возможностей.

Можно сделать вывод что, потребительское поведение представляет собой процесс формирования потребительских предпочтений на различные товары и услуги, зависящий от уровня доходов потребителей (бюджета потребителей), их личных предпочтений уровня дохода.

Разница между этими двумя экономическими агентами заключается в следующем. Производитель имеет возможность точно измерить уровень производства с помощью соответствующих показателей (тонн, метров, себестоимости и т. д.). С другой стороны, потребитель не может точно измерить уровень удовлетворения получаемое в результате потребления единицы товара.

В экономике ожидаемое удовлетворение от потребления, характеризуется термином *полезность*.



Полезность - это удовлетворение или удовольствие, которое потребитель ожидает получить от потребления.

Полезность можно разделить на объективную и субъективную. И по этой причине её не только сложно определить, но и измерить. Один и тот же товар или услуга могут быть полезны для одного человека, но бесполезны для другого. Лекарство полезно для больного, но бесполезно для здорового человека, так же как пара женской обуви 36 – го размера бесполезна для женщины, которая нуждается в обуви 38 – го размера, или для мужчины.

Экономическая теория и практика выделяет следующие виды полезности

➡ **Индивидуальная полезность (U_i)** представляет удовольствие или удовлетворение, полученное от потребления единицы товара.

➡ **Общая полезность (TU)** - общее удовлетворение, которую человек ожидает получить от потребления определенного количества блага, и определяется как сумма индивидуальных полезностей. $TU = \sum U_i$, $\Rightarrow UT = U_{i1} + U_{i2} + \dots + U_{in}$

Предположим, что некий потребитель съест 5 конфет. Удовлетворение от употребления первой конфеты составляет 20 единиц полезности. Вторая конфета имеет меньшую полезность, 15 единиц полезности, третья - 10, четвертая - 5 и пятая - 0. В этом случае общая полезность составит 50 единиц полезности ($20 + 15 + 10 + 5 + 0 = 50$).

Таким образом, с каждой дополнительной потребляемой единицей общая полезность увеличивается, однако индивидуальная полезность уменьшается, потому что уменьшается интенсивность потребности и удовлетворение, испытываемое потребителем. Это явление в экономике получила название *закон насыщения потребностей*, который гласит: по мере того, как количество потребляемого товара увеличивается, потребность в нём уменьшается до тех пор, пока она не будет полностью погашена.

➡ **Предельная полезность (MU)** – при прочих равных условиях, это дополнительное удовлетворение, которое потребитель надеется получить, потребляя ещё одну, дополнительную единицу блага.

$$MU = \Delta TU / \Delta Q = (UT_1 - UT_0) / (Q_1 - Q_0)$$

Предельная полезность показывает насколько важно для человека увеличение потребления блага на одну единицу, при этом полезность каждой дополнительной единицы, потребляемого блага, уменьшается по мере удовлетворения потребности в нём. Отношение между потребляемым количеством и полезностью блага выражается в *законе убывающей предельной полезности*: интенсивность удовлетворения уменьшается с потреблением каждой последующей единицы блага.

На приведенном ниже рисунке в верхней части, графически показана общая полезность, в нижней части - предельная полезность, получаемые в результате потребления пирожных. Как мы можем заметить, высота ступеней общей полезности совпадает с размером ступеней предельной полезности. В результате общая полезность, получаемая в результате потребления четырех пирожных, равна общей полезности, получаемой в результате потребления трех пирожных плюс полезность, полученная в результате потребления четвертого пирожного, то есть его предельной полезностью.

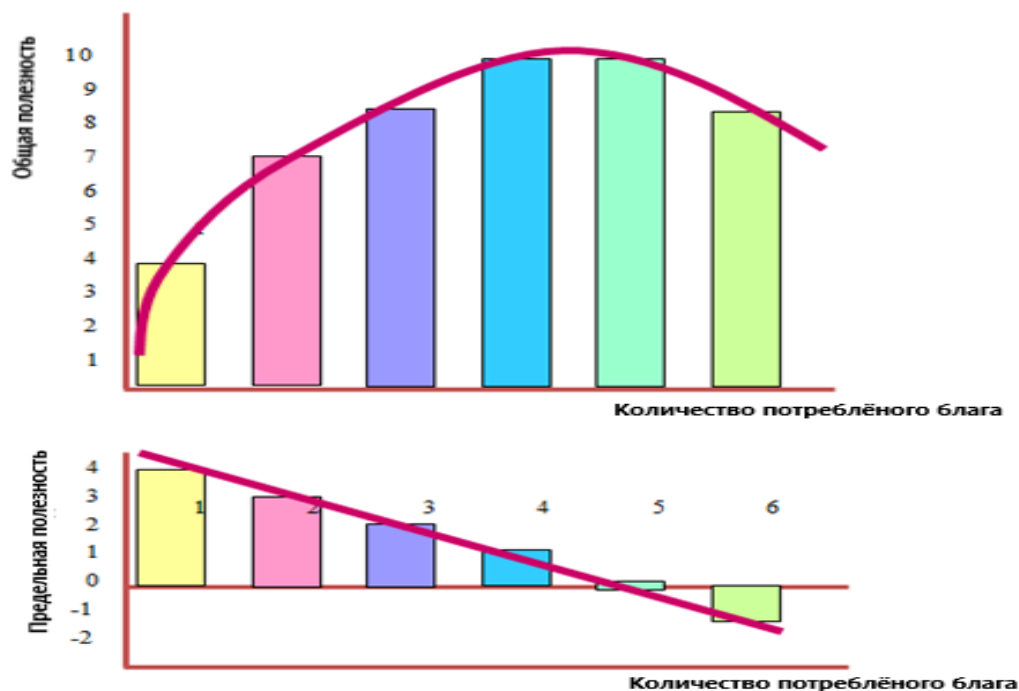


Рисунок 4.1. Взаимосвязь общей и предельной полезности

Предположим, например, что мы заходим в кондитерскую, чтобы перекусить. Первое пирожное доставит нам максимальное (самое большое) удовольствие, второе нам доставит меньшее удовлетворение. Если мы продолжим есть пирожные, мы достигнем точки, когда мы будем чувствовать себя сытыми. Любое пирожное, съеденное после насыщения, покажется нам чуть ли не отвратительным. То есть предельная полезность пирожных уменьшается с каждой дополнительно потреблённой единицей, достигает нулевого значения и становится величиной отрицательной. Для потребителя увеличение количества потребляемого блага имеет следующие эффекты:

- ➡ Общая полезность растёт.
- ➡ Предельная полезность уменьшается.

Удовольствие, получаемое потребителем, как мы установили ранее, представляет собой полезность, а понесенные расходы представляют собой уплаченную потребителем цену товара. Отсюда следует, что эффективность потребления может быть выражена в виде соотношения полезности и цены:

$$\text{Эффективность потребления} = \frac{\text{Полезность}}{\text{Цена}}$$

С точки зрения полезности эффективность потребления измеряется полезностью потраченной денежной единицы, а рациональный потребитель получает максимальную полезность, покупая за свой ограниченный доход различные товары или услуги.

Чтобы максимизировать удовлетворение, которое, по мнению потребителя, он сможет получить, потребляя различные товары, располагаемый доход потребителя должен быть распределен таким образом, чтобы отношение полезности последней единицы блага к его цене было одинаково по всем потреблённым благам. Данная закономерность в научной литературе получило название *правила (условия) максимизации полезности*. В соответствии с этим

правилом, при прочих равных условиях (то есть если цены товаров и также предпочтения и доходы потребителя останутся неизменными) потребитель выберет такой потребительский набор, при котором одинаково полно удовлетворяются все имеющиеся потребности.

С аналитической точки зрения правило максимизации полезности выражается следующим соотношением:

$$\frac{MU_A}{MU_B} = \frac{P_A}{P_B}$$

Фактически правило максимизации полезности определяется ещё как «правило последнего доллара» согласно которому, потребитель получит максимальное удовлетворение, если он потратит свой располагаемый доход таким образом, чтобы последняя денежная единица, потраченная на один товар, приносило ему дополнительное удовлетворение (предельную полезность), равное дополнительному удовлетворению, полученному от последней денежной единицы потраченной на другой товар. Другими словами, предельные полезности любого блага на единицу затрат (1 доллар) которые получает потребитель, должны быть равны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Поведение потребителей подчиняется требованиям **рациональности** и **эффективности**. Человеческое существование обусловлено потреблением элементов, называемых **благами**. Блага могут быть результатом хозяйственной деятельности (**экономические блага**) или могут быть дарованы природой (**свободные блага**).

Считается, что *рациональное поведение потребителя* - это такое, которое обеспечивает максимальное удовлетворение потребностей при минимальных затратах, руководствуясь *критерием экономической эффективности*. В экономике ожидаемое удовлетворение, которое предполагается получить в результате потребления, определяется понятием **полезность**.

Большая часть доходов потребителей формируется за счёт их трудовой деятельности и составляет **заработная плата**. Однако и **собственность** также может приносить доход и приумножать благосостояние. **Богатство** или имущество представляют собой деньги и личную собственность. Со временем люди могут увеличить свое благосостояние за счет **сбережений**. Необходимо знать возможности и риски сбережений, выбирая те, которые являются более **безопасными**.

Бюджет помогает потребителям максимально рационально использовать свои доходы. Основными этапами составления бюджета являются: постановка целей, оценка источников доходов, планирование расходов и сбережений.

Рыночная экономика по своей природе является жизненно важным источником защиты прав потребителей, поскольку свободная конкуренция (которая является столпом рыночной экономики) стимулирует оптимальное удовлетворение желаний и потребностей. Государственные органы юридически регулируют защиту прав потребителей.

РАЗДЕЛ V. ПОВЕДЕНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- ➡ Что такое факторы производства и какова их роль в экономике?
- ➡ Кто такие предприниматели и кто может стать предпринимателем?
- ➡ Каковы преимущества и трудности предпринимательской деятельности?
- ➡ Как свободная инициатива стимулирует экономическое развитие?
- ➡ Какова роль малого бизнеса в рыночной экономике?
- ➡ Каковы преимущества и недостатки различных форм организации бизнеса?
- ➡ Что такое франшиза и какие франшизы успешно функционируют в Республике Молдова?
- ➡ Может ли предпринимательская деятельность осуществляться без регистрации в Государственной регистрационной палате?

Формирование и развитие предпринимательского духа является образовательной целью, с настойчивостью и максимальным интересом преследуемой во всех развитых и цивилизованных странах, при этом главной задачей является создание благоприятных условий для преобразования человеческого потенциала в социально-экономические результаты деятельности, а также стимулирование активного участия граждан страны в обеспечении долгосрочного благосостояния нации.

ТЕМА 1. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

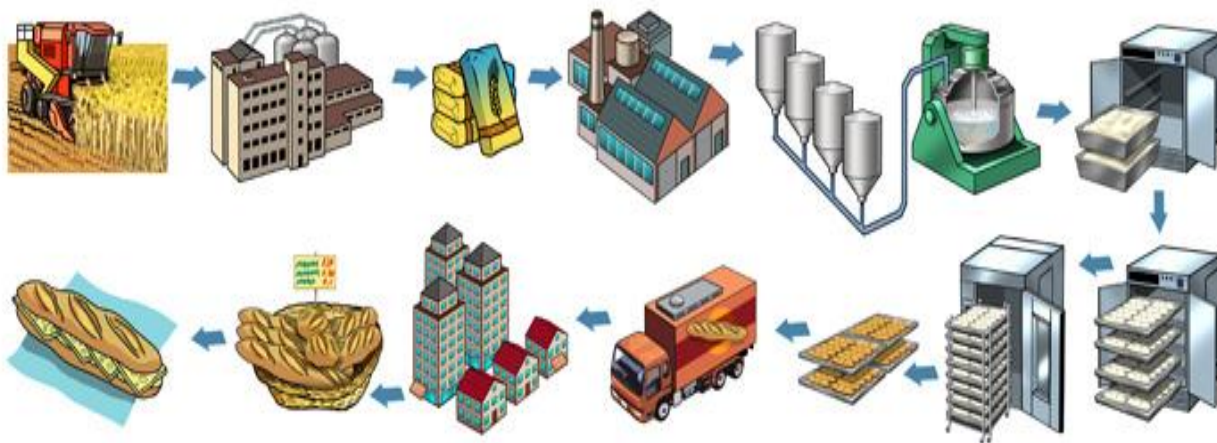


Рисунок 5.1. Процесс производства хлеба

Экономика растет и быстро меняется. Экономические изменения происходят в нескольких направлениях. Одним из наиболее важных является создание новых предприятий, новых товаров и услуг, новых методов производства и распределения. Когда-то предприятия, занимающиеся звукозаписью, продавали альбомы и сборники на компакт-дисках, далее они продали карты памяти, и параллельно развивали производство игровых приставок и электронных книг. Ежегодно предприятия предлагают потребителям новые товары и услуги. Чтобы удовлетворить потребности потребителей, производитель-предприниматель принимает на себя риск инициирования хозяйственной деятельности, мотивированный

желанием получить прибыль. Для этого он приобретает, комбинирует и использует факторы производства. Что такое фактор производства?



Факторы производства представляют собой совокупность экономических ресурсов, вовлечённых в экономический кругооборот и задействованных в производственной деятельности.



На рисунке 5.1. представлен процесс производства хлеба. Определите, на основании данного рисунка, какие ресурсы были задействованы в процессе производства хлеба?

Таким образом, имеющиеся и используемые экономические ресурсы, по мере того как они вовлекаются в экономическую деятельность, появляются как потоки в форме услуг факторов производства.

В современных условиях, в рыночной экономике, экономия и совершенствование факторов производства являются серьезной проблемой для любого производителя. Необходимо решить эти проблемы, поскольку потребности не ограничены, а ресурсы ограничены, требования к качеству экономических благ возрастают, больше внимания уделяется проблемам загрязнения окружающей среды, наблюдается тенденция к увеличению стоимости факторов производства, и также затрудняется доступ к ним.

На начальных этапах развития экономической деятельности выделялись лишь два фактора производства: труд и природа, позже появился ещё один традиционный фактор – капитал, который, в определённом смысле является производным фактором производства, так как сам является результатом приложения труда к природным ресурсам. Следующий этап эволюции видов факторов производства связан с выделением предпринимательства (или предпринимательских способностей) в качестве фактора производства и выявление так называемых неофакторов производства. Таким образом, на сегодняшний день в экономической науке насчитывается около 19-20 факторов производства. Однако, основываясь на общих чертах, они могут быть сгруппированы в следующие категории: труд, природа, капитал и нео – факторы производства.



Труд является традиционным, основным фактором производства, и был признан А. Смитом как единственный источник национального богатства. Труд как фактор производства представляет собой совокупность человеческих ресурсов, которые могут быть вовлечены и задействованы производстве товаров и предоставлении услуг. Фактор «труд» означает использование в хозяйственной деятельности различных умственных и физических способностей и навыков человека. Уровень обеспеченности трудовыми ресурсами зависит от общего числа рабочей силы, имеющейся в обществе, и от количества рабочих часов в неделю в соответствии с действующим законодательством. Трудовые ресурсы страны представляют собой общую численность населения трудоспособного возраста.



Труд как фактор производства представляет собой конкретную, ручную и / или интеллектуальную деятельность людей, посредством которой они применяют свои навыки, знания и опыт, для производства товаров и услуг, используя при этом соответствующие инструменты, механизмы, устройства, а побудительным мотивом этой деятельности является, удовлетворение их текущих или будущих потребностей.

Как писал А. Маршал «труд – это любое умственное или физическое усилие целиком или частично направленное на получение каких-либо иных благ, кроме удовольствия от самого процесса работы».



Проведите анализ пирамиды населения Республики Молдова по возрасту и полу с 1980 года по настоящее время, перейдя по ссылке: <http://statistica.gov.md/pageview.php?l=ro&id=3177&idc=390> или https://statistica.gov.md/public/files/Piramida/Moldova_Rsc.html

Качество труда фактора производства напрямую зависит от уровня общей культуры и профессиональной подготовки, и от уровня экономического развития страны. И течении многих тысячелетий, во всём мире трудовая деятельность человека эволюционировала от простого растениеводства и животноводства к целенаправленному производству разнообразных товаров и услуг, а в настоящий момент наблюдается переход от традиционных видов к творческой трудовой деятельности. В процессе своего формирования и развития в трудовой деятельности человека происходил постепенный переход от преобладания физического усилия к более сильному утверждению интеллектуального труда. Также следует отметить что, благодаря автоматизации, роботизации и компьютеризации производства, место и роль человека в экономике меняется. В этих условиях творческий труд становится определяющим фактором экономической жизни и долгосрочного развития экономики как отдельно взятой страны, так и всего глобального мира в целом.



Земля или **природа** также является традиционным, основным фактором производства. Земля как фактор производства включает в себя все природные (воспроизводимые и невозпроизводимые) ресурсы, которые привлекаются и используются для производства товаров и услуг потребительского и производственного назначения. Первоначально земля (то есть почва) была основным компонентом этого фактора производства, отсюда и его название в экономической науке. Позже, и другие элементы природы были привлечены в производственный процесс.



Когда мы говорим о **природе** как о факторе производства, мы имеем в виду все природные ресурсы (сельскохозяйственные угодья, леса, воды, воздух, минеральные ресурсы, природные явления, которые можно использовать в производстве и т. д.), которые люди могут использовать, адаптировать и преобразовывать в соответствии с их потребительскими интересами.

Наряду с невозпроизводимыми природными ресурсами природа (земля) как фактор производства включает и, природные ресурсы, которые после потребления воспроизводимы, и имеют свойство восстанавливаться. Но, к сожалению, следует при этом отметить, что воспроизводимых природных ресурсов не так много, как хотелось бы, и чаще всего в производственных процессах используются именно невозпроизводимые. Таким образом, существует необходимость в наиболее рациональном и эффективном использовании природных ресурсов, что усиливает озабоченность людей не только по поводу их выявления и определения возможностей вовлечения в производственные процессы, но и их защиты, их рационального управления. Это требование также определяется действием *закона непропорциональной отдачи факторов производства*, согласно которому предельный результат (объём производства, полученный от каждой дополнительно использованной

единицы фактора производства) с определенного момента начинает уменьшаться, снижается его отдача.

Рациональное использование природного фактора сегодня приобретает новое значение, связанное с обеспечением экологического баланса. Нерациональная эксплуатация природы человеком привела к ухудшению природной среды, поэтому все страны и национальные экономические агенты поднимают вопрос об охране природной среды и, при необходимости, её улучшении. Другими словами, ограниченность этого фактора производства усиливается необходимостью защиты природы.



Фактор производства **капитал** возникает в условиях рыночной экономики, как результат организации производственного процесса на промышленной основе, ориентации производства на продажу и получение прибыли.



Капитал, как фактор производства, представляет собой совокупность всех товаров, полученных в результате предыдущих производственных процессов и используемых для производства других товаров и предоставления услуг, что позволяет значительно увеличивает масштабы производства. В состав капитала входят: здания, сооружения, машины, оборудование, инструменты, сырье, материалы, топливо и др.

В зависимости от способа перенесения стоимости на создаваемый продукт выделяют *основной и оборотный капитал*.



Основной капитал включает в себя материальные факторы неоднократного и длительного пользования. Служат на протяжении многих лет, участвуют в нескольких производственных циклах, постепенно обесцениваются и заменяются по мере их износа (здания, сооружения, машины, транспортные средства, оборудование, инструменты, инвентарь, скот, патенты, товарные знаки, авторские права и т. д.).



Оборотный капитал - это та часть капитала, которая полностью расходуется в течение одного определённого цикла на производстве, которая заменяется в течение каждого операционного цикла, целиком передавая свою стоимость на стоимость готовой продукции (сырьё, топливо, энергия, материалы, полуфабрикаты и т.д.).

Как было отмечено выше, основной капитал участвует в нескольких производственных циклах и постепенно переносит свою стоимость на стоимость произведенной продукции, подвергаясь, таким образом, объективному процессу *износа*.



Износ представляет собой обесценивание основного капитала за счёт потери технических, экономических и функциональных характеристик, как в результате его использования, так и в результате бездействия (длительного простоя). Износ определяется действием природных факторов, и влиянием научно-технического и технического прогресса.

Таким образом, износ основных фондов принимает следующие формы:

➡ **Физический износ** - то утрата основным капиталом своих технико-эксплуатационных свойств и характеристик вследствие его использования, и/или влияния атмосферных факторов и условий содержания.

➡ **Моральный износ** – это обесценивание основного капитала под влиянием научно-технического прогресса. Он происходит до того, как объект достигнет полного физического износа. Является следствием усовершенствования и создания новых средств производства, внедрения принципиально новой технологии.

Объективный процесс износа также определяет и процесс *амортизации основного капитала*.



Амортизация представляет собой перенос (систематическое распределение) стоимости основного капитала на стоимость продукции, произведенной с его использованием в течение срока полезного использования.

Срок полезного использования – это период времени, в течение которого основной капитал, как предполагается, будет приносить экономические выгоды организации.

Поскольку амортизация влияет как на размер себестоимости, так и на продолжительность эксплуатации основного капитала, процесс переноса стоимости основного капитала на стоимость готовой продукции необходимо оптимизировать в зависимости от категории основного капитала и области использования.

Качественное улучшение факторов производства в настоящее время является следствием современной научно-технической революции - огромного скачка во всех областях человеческого познания.

➡ **Неофакторы производства** - это новая категория факторов производства, которая возникла с развитием человеческого общества и включает в себя: научно - технический прогресс, инновации и инновационные ресурсы. Их нельзя отделить от классических (традиционных) факторов производства, потому что в современном производстве они задействованы вместе с ними, постоянно улучшая количественные и качественные результаты экономической деятельности. При этом, всё же, необходимо отметить, что, по сравнению с классическими (традиционными) факторами, роль неофакторов в экономической деятельности увеличивается с каждым годом. Это обусловлено тем, что в условиях интенсификации конкурентных процессов выигрывает тот экономический агенту, который лучше информирован.

➡ Предпринимательство, олицетворяет качества, необходимые для успешного ведения бизнеса и получение прибыли. Предприниматель, как субъект экономической деятельности, впервые был подвергнут анализу экономистом Ж. Б. Сэем, который пришёл к выводу, что «предприниматель является движущей силой развития общества», заявив, что он – «человек, который ищет факторы производства, владеет ими, объединяет и замещает их настолько эффективно, насколько это возможно, производит благо, ищет новые рынки сбыта, реализует продукт и получает доход, который впоследствии перераспределяет в обществе в виде заработной платы, ренты или прибыли». Более подробно рассмотрим этот фактор производств в следующей теме данного раздела.

ТЕМА 2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ - ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА И ФУНКЦИИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

«Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах...»
Адам Смит «Исследование о природе и причинах богатства народов»

Это почти чудо, что еда производится в нужных количествах, что она транспортируется в нужное место и доставляется в той форме, в которой её можно подавать на стол. Настоящее чудо в том, что эта система работает без чьего-либо принуждения или контроля. Вместо этого миллионы предприятий и потребителей эффективно вовлечены в торговые операции, а их действия и цели незаметно координируются системой цен и рынков. Никто не решает, сколько цыплят вырастить, где взять товар или какой магазин открыть. И все же, еда находится в магазине, когда вы хотите ее купить. И речь идет не только о еде: рынки творят схожие чудеса вокруг нас везде и в каждый момент времени - мы просто должны быть очень внимательны, чтобы увидеть, как работает экономика.

Экономическая деятельность обширна и многообразна, так как, помимо процессов производства включает, также, и потребление товаров и услуг. Однако нас интересует только деятельность по созданию материальных благ посредством процесса производства продукции, выполнению работ и оказанию услуг, которая называется *предпринимательской деятельностью* или *бизнесом*. Предпринимательская деятельность является существенной силой развития рыночной экономики, и *предприниматель* является доминирующим субъектом этой деятельности.



Предпринимательство - это деятельность по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг, осуществляемая гражданами и их объединениями самостоятельно, по собственной инициативе, от своего имени, на свой страх и риск, используя собственное имущество и в целях обеспечения постоянного источника дохода.

Предприниматели или, как их ещё называют, бизнесмены (бизневумены) способствуют изменениям в экономике, давая каждому потребителю возможность выбирать из широкого спектра товаров и услуг. Экономика свободной инициативы поощряет предпринимательство и экономический рост, гарантируя свободу действий и обеспечивая экономические стимулы для развития этой деятельности.



Предприниматель - это человек, который принимает на себя всю ответственность и весь риск, связанные с созданием новых товаров, а также с разработкой и внедрением более эффективных стратегий управления.



УСПЕШНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

Первые компьютеры имели высокую степень технической сложности и были доступны только специалистам. Стив Джобс считал, что если бы компьютеры были бы более доступными в использовании и привлекательными по цене, они были бы более востребованы.

И он оказался прав. Имея всего \$ 1300 (большая часть выручки от продажи подержанного Volkswagen), Джобс произвел то, что он назвал компьютером Apple I. Успех Apple I обеспечил его необходимыми средствами для финансирования дальнейших разработок новых улучшенных персональных компьютеров. В 1980 году Apple продала акции на сумму 1,79 млрд долларов.

И Билл Гейтс понял, что успех персональных компьютеров зависит от наличия простых операционных программ. В 1975 году он основал корпорацию Microsoft, которая в настоящее время является крупнейшей компанией по разработке программного обеспечения в мире. Будучи владельцем 40% акций компании, Билл Гейтс стал самым молодым миллиардером в мире.

Стив Джобс и Билл Гейтс - прекрасные примеры настоящих предпринимателей. Они заметили новые возможности и рискнули, что обеспечило более эффективное использование ресурсов.

Другие предприниматели также сыграли важную роль в развитии экономики. Рэй Крок, основатель McDonald's, разработал новый метод производства бургеров, который гарантирует быстрое обслуживание и высокое качество. Генри Форд усовершенствовал производство автомобилей. В настоящее время воображение и энергия предпринимателей становятся все более важным фактором производства.

Без капитала, без финансирования, иногда даже без образования и / или опыта. Именно так, без чего-либо существенного, воодушевлённые только идеей и горячим желанием воплотить её в жизнь, а также готовые рискнуть ради реализации своей идеи, предприниматели создают новые товары и услуги, открывают предприятия и зарабатывают многомиллионные состояния, тем самым улучшая качество жизни людей и способствуя росту экономики. А какие истории успешных предпринимателей знаете вы? Некоторые примеры успешной предпринимательской деятельности вы можете найти, пройдя по ссылке: <https://goodstart.by/arts/istorii-yspeshnuh-biznesmenov-i-kompanii-10-knig>.



КТО МОЖЕТ СТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ

Многие считают, что быть предпринимателем означает зарабатывать много денег, ни на кого не работать и иметь много свободного времени. Реальность же жестоко противоречит этому общепринятому мнению. Предприниматели, по большей части, не имеют много денег, по крайней мере, в начале, и имеют гораздо меньше свободного времени, не имея фиксированного восьмичасового графика работы. Рабочий день предпринимателя иногда может достигать даже 14 - 18 часов в день, семь дней в неделю.

Быть предпринимателем также означает бороться со многими предвзятыми, укоренившимися в обществе идеями, и несмотря ни на что, определяют проблему, находят возможные пути её правильного решения и, вооружившись смелостью и находчивостью, начинают уверенно и целенаправленно двигаться в направлении, в котором никто до них не решался.

Предприниматели - это люди с фантазией и индивидуальностью. Эти и многие другие качества ведут их к успеху, достижение которого предполагает различные пути. Мировой опыт развития предпринимательской деятельности знает много стратегий, направлений, возможностей и путей развития бизнеса. Вот некоторые из них:



Деятельность в раннем возрасте. И сегодня многие подростки совмещают работу, уход за младшими братьями и сёстрами с учёбой. К 15 годам Дэрил Бернштейн

организовал около 50 предприятий. Он начал бизнес в нескольких направлениях, начиная с выгула собак и заканчивая сбором металлических коробок.

➡ **Разработка и продажа предметов первой необходимости.** Эд Лоу предложил уникальное и гениальное применение глиняных гранул, которые он упаковал в пакеты, известные как «Kitty Litter», которые используются для поглощения жира и масла на заправочных станциях, принося годовую прибыль в миллионы долларов. С инвестицией в 500 долларов учитель старшей школы Рон Райс создал бронзовое масло для загара на основе кокосового масла.

➡ **Выявление новых стратегий продаж.** Одна юная леди заметила, что в обычных магазинах игрушек трудно найти игрушки, обеспечивающие развитие воображения и творчества детей. Поскольку денег на открытие собственного магазина у неё не было, она начал продавать свою продукцию друзьям в так называемые «праздники игрушек». Позже бизнес превратился в Discovery Toys, международную торговую компанию.

➡ **Новые товары для новых рынков.** Шесть сестер Йи (Yee) основали косметическую компанию Zhen, которая предлагала косметику для азиатских женщин. Им было очень трудно найти продукты, подходящие для их кожи. А Пол Орфалеа, студент колледжа, арендовал копировальный аппарат и старый киоск для гамбургеров в 1970-х годах и начал продавать услуги копирования своим коллегам. Сегодня Kinko имеет сотни дочерних компаний, обслуживающих различные категории клиентов.

➡ **Совершенствование некоторых услуг.** В студенческие годы Фред Смит понял, что срочная авиапочта могла бы быть очень полезной. В течение многих лет молодой человек использовал свою энергию и идеи, чтобы воплотить мечту в реальность, и организовал компанию «Федерал Экспресс», доход которой за 10 лет существования составил 1 миллиард долларов.

Список успешных предпринимателей можно продолжить, поскольку у них много общих черт. Большую часть времени они являются нонконформистами и следуют идеям, изначально не принятыми окружающими. Их успех также зависит от их желания много и упорно работать, и рисковать.



КАКИЕ СТРАТЕГИИ ИСПОЛЬЗУЮТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ?



Многие считают, что предприниматели счастливые люди с блестящими идеями. Хотя, конечно, у них есть хорошие идеи, и многие из них являются удачливыми, успешные предприниматели часто следуют одной или нескольким из следующих стратегий:

➡ **Неожиданные возможности.** Крупный производитель лекарств для животных начал свою деятельность в 1950-х годах, когда компании, производящие антибиотики для людей, не продавали свою продукцию ветеринарам.

➡ **Изменение условий рынка.** К середине двадцатого века во многих странах большинство болезней и недугов лечили в больницах. Однако некоторые предприниматели организовали мобильные поликлиники, родильные центры, рентгенологические лаборатории и другие специализированные медицинские учреждения, предоставляющие медицинские услуги по более низким ценам, чем больницы. С другой стороны, забота людей о личном

здоровье породила потребность в спа, тренажерах и специальной спортивной одежде. Тот факт, что все больше и больше семей могут приобретать персональные компьютеры, побуждает компании разрабатывать более эффективные программы доступа в Интернет.

➡ **Совершенствование продукта или процесса.** Первые фотоаппараты осуществляли запись изображения с помощью хрупких и неэффективных линз. В 1888 году Джордж Истмен осуществил технологический прорыв и выпустил первую бокс-камеру Kodak, заряженную рулонной фотоплёнкой на гибкой целлулоидной подложке. Изобретение положило начало революции в области фотографирования. Фирма Eastman-Kodak до сих пор продолжает оставаться лидером в этой области.

➡ **Предложение альтернативного продукта или услуги.** Заменители аспирина разрабатывались для относительно небольшого числа людей, которым противопоказан этот препарат. Однако в настоящее время они доминируют на рынке «снятия головной боли». В том же контексте ряд авиакомпаний (UPS, Emery, DHL и другие) переняли услугу, которая не была покрыта государственной почтовой службой - срочная доставка почтовых отправлений. Высокий спрос делает этот вид деятельности чрезвычайно прибыльным.

➡ **Выявление тенденций эволюции населения.** Например, увеличение числа работающих матерей создает спрос на большее количество детских садов и яслей. С другой стороны, «старение» населения может повлиять на спрос на услуги домов престарелых или услуг по уходу за пожилыми людьми.

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА

Обычно предприниматели изначально начинают малый бизнес. Некоторые из них растут со временем, становясь крупными и известными компаниями. Однако роль малого бизнеса не ограничивается созданием благоприятных условий для развития крупных компаний. Во всех развитых странах малые предприятия как таковые остаются основой свободного предпринимательства, обеспечивая жизнеспособность, гибкость и экономический рост государства.



КАКОВЫ ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛОГО БИЗНЕСА?

➡ **Способность соответствовать требованиям рынка.** Малые бизнес достаточно легко подстраивается под требования рынка, необходимые корректировки производятся достаточно быстро. Кроме того, в случае непредвиденных ситуаций, сменить месторасположение маленького предприятия достаточно легко, чем переносить целый промышленный комплекс. Малый бизнес более ориентирован на потребности конкретного потребителя, чем крупные фирмы. Ксерокс, стеклоочистители и службы доставки были инициированы малым бизнесом.

➡ **Способность быстрее адаптироваться к изменениям.** В целом, в небольших фирмах количество владельцев и работников невелико. Благодаря этому малым бизнесом гораздо легче управлять и контролировать все процессы. Небольшие размеры и малое количество управляющих и сотрудников обеспечивает гибкость в изменении способа работы компании в соответствии с требованиями рынка. Владельцы могут быстро пополнять или сокращать ассортимент товаров, менять графики работы и ценовые стратегии.

➡ **Способность создавать большое число рабочих мест** и генерировать больше уникальных идей в соотношении на одного работника, чем крупные компании.

Эффективность малых фирм побуждает крупные предприятия реорганизовать свою структуру и производственные отделы по образцу мини-фирм.



КАКОВЫ НЕДОСТАТКИ МАЛОГО БИЗНЕСА?

Большинство малых предприятий обанкротились в первые годы после открытия. У малых предприятий уровень банкротства выше, чем у крупных компаний по двум причинам: некомпетентность в управлении и недостаточное финансирование.

➡ **Некомпетентность в управлении.** Создать малый бизнес довольно легко, и поэтому большинство владельцев бизнеса надеются узнать все тонкости ведения бизнеса «по ходу, в процессе». Однако специалисты рекомендуют, прежде чем начинать предпринимательскую деятельность, как можно больше изучить тонкости управления и ведения бизнеса. Питер Друкер, известный автор и признанный авторитет в области управления бизнесом, отмечает, что новые компании банкротятся не столько из-за высокого уровня риска бизнеса, сколько из-за некомпетентности менеджеров.

➡ **Недостаточность финансирования.** Даже у самых маленьких предприятий существуют необходимые для их выживания расходы. Многочисленные исследования выявили три основные проблемы, с которыми сталкиваются малые предприятия, связанные с финансированием - нехватка капитала, низкие продажи и высокая задолженность. В условиях колебаний продаж случается, что скромный доход, получаемый мелкими предприятиями, не покрывает расходы, и, как следствие, увеличивает их задолженность, что может привести к банкротству, если темпы продаж не возобновятся.



НАЧИНАЯ МАЛЫЙ БИЗНЕС

Люди начинают бизнес по разным причинам: личная независимость, преимущество потенциальной прибыли, возможность делать то, что им нравится. Некоторые начинают работать в качестве предпринимателей сразу после окончания университета и аспирантуры. Другие преуспевают в бизнесе без специальной подготовки.



Например, Марк Цукерберг (основатель Facebook, 2004) изучал информатику в Гарвардском университете. В 2006 году он бросил обучение, так и не закончив университет. В ноябре 2014 года деловой журнал Forbes оценил состояние семьи Цукербергов примерно в 34,3 миллиарда долларов США. В 2009 году Марк был объявлен самым молодым предпринимателем - миллиардером в мире. Он потерял это звание в сентябре 2010 года, уступив место своему деловому партнеру Дастину Московицу, который моложе него на восемь дней.

Однако специалисты призывают будущих предпринимателей информироваться, прежде чем основать свой собственный бизнес. Существуют несколько источников информации для начинающих предпринимателей.

➡ **Информационные центры.** В странах Центральной и Восточной Европы, в том числе в Республике Молдова, в последние годы были созданы бизнес - центры, которые предоставляют консалтинговые услуги, необходимую для формирования навыков

предпринимательства литературу и доступ к интернет - источникам. Ниже приведен список существующих в Республике Молдова центров бесплатной помощи и консалтинговых услуг для молодежи:

- **Проект «Совместные возможности в бизнесе для молодежи» (JOBS4Youth)** направлен на оказание поддержки в инициации инновационных предприятий с сильным социальным и экономическим трансграничным воздействием.
- **Программа Эффективного управления бизнесом**, которую внедряет Организация по развитию сектора малого и среднего предпринимательства (ODIMM). Программа, направленная на повышение уровня знаний для осуществления эффективной экономической деятельности.
- **Центры бизнес - консалтинга и помощи** оказывают поддержку развитию бизнеса путем разработки практических планов действий.
- **Сеть бизнес - инкубаторов Молдовы** - предлагает предпринимателям с идеями и бизнес - планами шанс добиться успеха в благоприятной среде.
- **Служба старших экспертов (Senior Experten Service - SES)** – предполагает передачу знаний немецких экспертов как вклад в развитие экономики и инфраструктуры.
- **Центр Enterprise Europe Network в Республике Молдова** – основная цель центра является предоставление комплексных услуг для поддержки инноваций и развития внешних экономических отношений в рамках делового сообщества страны.
- Молодые люди, заинтересованные в совершенствовании практических навыков, требуемых действующими отраслевыми и международными стандартами, предприниматели, будущие владельцы бизнеса в области информационных технологий находят ресурсы, знания и благоприятную для своего развития среду, в Центре повышения квалификации **Tekwill ICT**. Tekwill - это образовательная и учебная платформа и центр предпринимательства, призванный усилить роль и потенциал индустрии информационных и коммуникационных технологий в Молдове.
- **Программа Erasmus для молодых предпринимателей.** «Erasmus для начинающих предпринимателей» – это программа поверх границ, частично финансируемая Европейским союзом (ЕС), которая позволяет ее участникам от одного до шести месяцев гостить на одном из предприятий стран ЕС, где они с помощью опытных специалистов могут освоить навыки, необходимые для управления бизнесом. В свою очередь, те, кто делится опытом, могут открыть новые перспективы для своего бизнеса, возможность сотрудничать с зарубежными партнерами и получить информацию о новых рынках.

Поддержка молодых предпринимателей также ощущается в рамках других национальных и международных программ.

➡ **Программы для предпринимателей.** Многие учебные заведения в настоящее время предлагают учебные программы по инициации и ведению бизнеса. Программы позволяют участникам оценить свои бизнес - идеи и определить возможности для их реализации.

➡ **Обучение на рабочем месте.** Один из способов узнать о бизнесе - это работать. Многие из сегодняшних успешных предпринимателей учились у своих бывших работодателей. Работа обеспечивает надежный доход, и опыт для начала собственного бизнеса. Около 50 процентов предпринимателей начинают самостоятельную деятельность в тех областях, где у них есть некоторый опыт работы.

➡ **Семья.** Опыт показывает, что те, кто происходит из семей бизнесменов, чаще начинают свой бизнес. Очевидно, что не имеет значения, был ли бизнес успешным или нет, важен «образец для подражания» и перспективы карьерного роста.

В копилку знаний молодого экономиста

ФИЗИЧЕСКОЕ ИЛИ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО

Статус физического лица дает те же права в предпринимательской деятельности, что и статус юридического лица: право нанимать работников, заниматься той же деятельностью, иметь неограниченный личный доход, банковский счет, печать и другие. Разница заключается в ответственности компании. Предприятие - физическое лицо несет ответственность всем имуществом учредителей, а предприятие - юридическое лицо несет ответственность в пределах капитала, вложенного учредителями при создании и в процессе развития предприятия.

ТЕМА 4. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА



Многие предприниматели начинают малый бизнес в форме индивидуальной деятельности или сотрудничают друг с другом. Если бизнес процветает, его владелец будет искать дополнительные средства для финансирования роста компании. В общем смысле, индивидуальные предприятия, общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества являются наиболее распространенными формами организации бизнеса.



Индивидуальные предприятия. Владелец индивидуального предприятия является физическое лицо. Такие предприятия обычно очень маленькие, но самые многочисленные, так как их легче и дешевле организовать.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- ➡ **Прибыль.** Индивидуальный предприниматель является единственным владельцем своего бизнеса что позволяет ему осуществлять полный контроль и свободно распоряжаться полученной прибылью.
- ➡ **Налоги.** Для индивидуальных предприятий характерно небольшое налоговое бремя, то есть они платят меньше налогов по сравнению с крупными компаниями.
- ➡ **Признание личных достижений.** Владелец индивидуальных предприятий получают успех и признание благодаря своим собственным усилиям.

НЕДОСТАТКИ:

- ➡ **Неограниченная ответственность.** Все долги и проблемы компании принадлежат владельцу. Если компания обанкротится, владелец может потерять всё свое личное состояние: автомобили, дома, сбережения.
- ➡ **Ограниченный капитал.** Владелец имеет ограниченные возможности финансирования: размер своих личных сбережений и возможность брать кредиты

(его кредитоспособность). С другой стороны, компания может исчезнуть со смертью владельца.

- ➡ **Ограниченный потенциал.** Малые фирмы имеют меньше возможностей для роста, потому что обеспечить надлежащее управление и привлечение трудовых и капитальных ресурсов сложнее.



Общество с ограниченной ответственностью

Это одна из наиболее распространенных организационно - правовых форм малых и средних предприятий, наиболее распространенная в сельском хозяйстве, туризме, сфере услуг и научных исследованиях.

Общество с ограниченной ответственностью или ООО - это предприятие с правом юридического лица, учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, учредительный капитал которого разделен на доли. ООО может быть образовано как одним лицом, так и группой лиц. Число участников общества не должно быть более пятидесяти. Они соглашаются объединить принадлежащие им товары или средства для осуществления предпринимательской деятельности и получения выгод.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- ➡ **Ограниченная ответственность.** Участники общества с ограниченной ответственностью не несут ответственности по его обязательствам а риск ограничен только в пределах их вкладов в уставный капитал. Другими словами, все обязательства ООО оплачиваются только из имущества этого ООО, и участники общества несут ответственность в пределах вклада в уставный капитал.
- ➡ **Неограниченный потенциал.** ООО имеет широкие возможности для привлечения иностранных инвесторов.
- ➡ **Простота регистрации.** Всего через несколько дней после подачи заявки вы можете создать собственную компанию и начать работу. Затраты также не очень высоки, размер уставного капитала установлен учредителями в уставе и может быть даже 1 лей.

НЕДОСТАТКИ:

- ➡ **Сложное администрирование.** Управление ООО довольно сложное, эффективность администрирования зависит от нескольких факторов (количество участников общества; доля каждого участника сообщества в уставном капитале и т. д.).



Акционерное общество

Акционерное общество является юридическим лицом, созданным путем объединения усилий (вкладов) нескольких физических или юридических лиц, которые путем приобретения акций предоставляют финансовые средства для деятельности и тем самым становятся акционерами. Уставной капитал формируется из вкладов (взносов) его участников, эти вклады поступают в полное распоряжение (в собственность) акционерного общества. Акционеры являются владельцами компании с правом на долю прибыли и участия в управлении компании. Доля доходов, на которую может претендовать акционер и степень полномочий в принятии решений (то есть важность его голоса при голосовании) пропорциональны количеству принадлежащих ему акций. Не смотря на то, что количество акционерных обществ

в экономике гораздо меньше, чем малых и средний предприятий, они доминируют в деловом мире по доле ресурсов, привлеченных в экономический кругооборот.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

➡ **Ограниченная ответственность.** Имущественная ответственность участников общества ограничена размером их вкладов, они не рискуют потерять свое личное состояние. Ограниченная ответственность настолько важна, что корпорации в большинстве англоязычных стран добавляют аббревиатуру "Ltd." (от английского «limited» - ограниченное, ограничено) к названию своей компании.

➡ **Простота передачи прав собственности.** Приобретая акции, любой человек может стать владельцем доли в собственности акционерного общества. Продажа акций предполагает простую передачу права собственности другому владельцу.

➡ **Неограниченный срок деятельности.** Деятельность акционерного общества не зависит от ухода или смерти одного или даже нескольких акционеров. Акции могут принадлежать наследникам или могут проданы на фондовой бирже.

НЕДОСТАТКИ:

➡ **Высокие затраты** Создание акционерного общества связано с большими затратами и более сложными процедурами оформления и регистрации компании.

➡ **Двойное налогообложение.** Акционерные общества платят налог на прибыль, после чего прибыль, распределяемая акционерам в виде дивидендов, которые, в свою очередь, также облагаются налогом.

➡ **Особые правила регулирования деятельности.** Открытые акционерные общества обязаны обнародовать информацию о своём финансовом положении и деятельности для потенциальных инвесторов. Таким образом, информация также может дойти до конкурентов. Вот почему некоторые акционерные общества предпочитают оставаться закрытыми.

Помимо выше перечисленных, в современной экономике, существуют и другие категории организационно-правовых форм предприятий.



Некоммерческие организации

Как следует из названия, некоммерческие организации не стремятся получить прибыль. В целом, они имеют образовательные, социальные, благотворительные или религиозные цели. Поскольку они не получают прибыль, они не облагаются подоходным налогом. Организации функционируют, полагаясь на благотворительные взносы предпринимательской сферы и помощь волонтеров.



Государственные и муниципальные предприятия

Помимо частных предприятий, существуют и предприятия которые находятся в государственной собственности или в собственности местных органов самоуправления. Как правило, они предоставляют услуги, которые не могут быть предоставлены частными предприятиями: почтовые услуги, общественный транспорт, уличное освещение и многие другие общественные блага.



Франшизы



Франшиза - это лицензия, которая дает право продавать товары или услуги, ранее успешно запущенные на рынок. Компания является частной собственностью, но является частью определенной сети. В качестве примера можем привести сеть ресторанов La Placinte.

Франшизы имеют целый ряд преимуществ. Хотя потенциальные покупатели франшизы (называемые франчайзи) выделяют деньги для получения лицензии, они получают право использовать название и символику компании. Менеджеры франшизы являются скорее владельцами, чем сотрудниками, что стимулирует стремление к совершенствованию бизнеса и приводит к увеличению прибыли. Как правило, компании франчайзеры (те, которые продают лицензию) предоставляют программы обучения, финансовую помощь и другие виды помощи в работе компании франчайзи. Франшизы также выигрывают от рекламных кампаний и хорошей репутации компании франчайзера. Последние, в свою очередь, тоже выигрывают. При минимальных затратах они выгодно расширяют свою деятельность.

Франшизы также имеют некоторые недостатки. Франчайзеры имеют право осуществлять строгий контроль своего бизнесом и даже налагать некоторые общие требования: дизайн офисов и представительств, униформа сотрудников, производственные технологии, стандарты качества. Кроме того, они могут потребовать закупку сырья у компании - спонсора независимо от цены.



Франшизы способствовали расширению многих предприятий. Определите предприятия Республики Молдова, которые работают по франшизе(<http://s9.ro/nsh>).

Кооперативы

Кооперативы - это объединения лиц или предприятий, которые добровольно объединяются для осуществления совместной предпринимательской деятельности. Выделяют следующие виды кооперативов:

➡ **Жилищно - Строительный кооператив** представляет собой объединение граждан, целью которых является строительство конкретного многоквартирного дома и его последующее обслуживание и эксплуатация (по окончании строительства выполняет функцию товарищества собственников жилья).

➡ **Потребительский кооператив** - это розничные компании, члены которых получают право, приобретать товары и услуги по более низкой цене в соответствующей сети. По сути, основными потребителями результатов деятельности компании (изготовленные либо приобретенные товары, работы, услуги) являются члены потребительского кооператива.

➡ **Производственные кооперативы** - это предприятия, которые производят и продают товары, распределяя прибыль между членами кооператива. Деятельность производственного кооператива основано на личном трудовом и ином участии его членов (участников) в создании товара или услуги.

ТЕМА 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Предпринимательство как элемент социально - экономического развития страны существует в Республике Молдова с момента вступления в силу Закона о предпринимательстве и предприятиях от 3 января 1992 года №845-ХП¹. Развитие динамичного и сильного предпринимательского сектора является преимуществом в процессе формирования рыночной экономики в Республике Молдова. В нашей стране малые и средние предприятия были созданы как по собственной инициативе, так и путем реорганизации крупных государственных предприятий. Малые предприниматели составляют большую часть бизнеса и основой социальной и политической стабильности в стране.

В законе Республики Молдова о предпринимательстве и предприятиях, предпринимательство определяется как инициативная, осуществляемая самостоятельно, от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность деятельность граждан и их объединений по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг с целью обеспечения постоянного источника доходов. В рамках предпринимательской деятельности физическим или юридическим лицом является предприятие. Предприятие как юридическое лицо и предприятие как физическое лицо имеют одинаковые права и обязанности, за исключением имущественной ответственности по своим обязательствам. Физическое лицо несет неограниченную ответственность всем своим имуществом по обязательствам (например, долгам, принесённом ущербу, штрафам и т.д.) предприятия, а юридическое лицо несет ответственность в пределах сумм внесенных ими вкладов в уставной капитал фирмы.

В соответствии с положениями законодательства, в Республике Молдова предпринимательская деятельность осуществляется в следующих организационно-правовых формах:

- ➡ индивидуальные предприятия;
- ➡ полные товарищества;
- ➡ коммандитные товарищества;
- ➡ акционерные общества;
- ➡ общества с ограниченной ответственностью;
- ➡ производственные кооперативы;
- ➡ предпринимательские кооперативы;
- ➡ арендные предприятия;
- ➡ государственные и муниципальные предприятия.

Предпринимательская деятельность в Республике Молдова может осуществляться как на основе вышеуказанных организационно - правовых форм, так и на основании предпринимательского патента.



Деятельность на основании предпринимательского патента

Индивидуальная предпринимательская деятельность, которая обычно не регистрируется в Государственной регистрационной палате, может осуществляться на основании патента предпринимателя. Предпринимательский патент представляет собой зарегистрированный государственный сертификат, удостоверяющий право на осуществление указанного в нем

¹ ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА от 3 января 1992 года №845-ХП О предпринимательстве и предприятиях доступен на <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=311735&lang=2> [дата последнего посещения 29.07.2020]

вида деятельности в течение определенного периода времени. Регистрация, налогообложение, учет деятельности предпринимателя в этом случае осуществляется на основании положений Закона «О патенте предпринимателя», №93-XIV от 15 июля 1998 года. Патент выдается на основании заявления гражданина территориальным управлением налоговой инспекции, либо в находящегося в пределах радиуса места жительства заявителя, либо места расположения планируемой деятельности. Предпринимательский патент может быть получен в течение 3 дней со дня подачи заявления при условии, что необходимые документы заполнены, и после оплаты стоимости патента, которая называется государственной пошлиной.

Специалисты Организации по Развитию Сектора Малых и Средних Предприятий (ODIMM) предлагают вам список из пяти пунктов, которые должны быть приняты во внимание, если хотите начать собственное дело (<http://s9.ro/nsf>).

В копилку знаний молодого экономиста

Несмотря на неблагоприятный экономический контекст, из года в год, предпринимательская культура и образование в Республике Молдова впитывают успешные модели и выигрышные стратегии ведения бизнеса. При этом следует отметить, что в сфере женского предпринимательства также существует огромный потенциал, есть навыки, креативность, знания.

Платон говорил, что за час игры можно узнать больше о человеке, чем за год разговора. В условиях интенсивного развития новых технологий, а также перегруженные повседневными заботами, мы забываем, что значит играть, поэтому Виктория Новак решила начать невероятное приключение, открыть свой собственный бизнес основной целью которого являлось *заново научить мир играть*. Этот бизнес, развивающийся совместными усилиями всей семьи, является «один из самых красивых, потому что он предназначен больше для детей, хотя и не исключает взрослых». «Edujoc» стал национальным брендом благодаря специфике, а также благодаря подходу учредителей к объекту бизнеса. Они предлагают людям деревянные игры и игрушки, и одна из услуг включает тестирование взрослыми и детьми каждой игры или игрушки перед покупкой. Узнайте, как возникла идея, с какими проблемами столкнулись предприниматели и какие барьеры преодолели, перейдя по ссылке - <https://businessportal.md/blog/poti-descoperi-mai-multe-despre-.html>.

Дойне Изман, владелице кроличьей фермы, всего 19 лет. Узнайте историю молодой девушки из села Требужени, которая основала свой бизнес в соответствии со всеми европейскими требованиями и стандартами - <https://businessportal.md/blog/ferma-iepurilor-care-asculta-roc.html>.

Узнайте больше и приведите примеры идей бизнеса ваших местных молодых предпринимателей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Предприниматель является основным субъектом рыночной экономики. Его деятельность - это то, что позволяет людям идти в ногу с постоянными изменениями, обусловленными быстрым развитием рынка. Термин «предприниматель» был впервые использован Ричардом Кантильоном (1723), но экономист Ж. Б. Сэй впервые подверг его анализу.

Экономика постоянно меняется, но не все события ощущаются в повседневной жизни. Предприниматели способствуют этим изменениям, создавая компании, новые продукты, новые методы производства, распределения и обмена. Предприниматели - это те люди, которые определяют способы эффективного использования ресурсов для максимально полного удовлетворения потребностей потребителей. Возможность получения прибыли мотивирует предпринимателей принять риск потери денег, в случае если их бизнес потерпит неудачу.

Путь к успеху может быть очень разным для предпринимателей - от начала бизнеса в раннем возрасте и постепенного приобретения опыта на работе до реализации необычных, смелых идей, которые они лелеяли и хранили годами. Стратегии, используемые предпринимателями для достижения успеха, включают в себя улучшение продукта или процесса, использование неожиданных возможностей и изменение рыночных условий, предложение альтернативного продукта или услуги, отслеживание тенденций в развитии населения. Те, кто собирается начать собственный бизнес, должны накапливать знания, которые помогут им повысить свои шансы на успех.

Во всех развитых странах малые предприятия являются основой свободного предпринимательства, обеспечивая жизнеспособность, гибкость и экономический рост страны. Большинство предприятий организованы в форме индивидуальных предприятий или обществ. Число мелких фирм обычно в несколько раз превышает количество крупных предприятий. Они являются основным источником новых идей и рабочих мест в рыночной экономике. Крупные компании, такие как акционерные общества, благодаря своим преимуществам (неограниченная срок деятельности и ограниченная ответственность) оперируют гораздо большими суммами, чем небольшие компании, производя больше товаров и услуг.

РАЗДЕЛ VI. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Подраздел I. Спрос

Прочитав содержание подраздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Что такое спрос, и какие факторы влияют на него?
- Почему люди покупают больше товаров по более низкой цене и меньше по более высокой цене?
- Какова взаимосвязь между индивидуальным спросом и общим (рыночным) спросом?
- Какие факторы влияют на спрос?
- Что такое эластичность спроса, от каких факторов зависит и какие бывают виды эластичности спроса?

Предприниматели предлагают потребителям новые товары и услуги, но они добиваются успеха только тогда, когда покупатели желают и имеют возможность купить предлагаемые товары и услуги. Некоторые товары и услуги нацелены на удовлетворение сиюминутных потребностей, они как появляются и так исчезают, в отличие от других товаров, которые сохраняются со временем и в конечном итоге растут в цене. Независимо от формы проявления, масштаба (то есть объема и географического охвата), расположения, типов участников, а также видов реализуемых товаров и услуг, одной из основных функции рынка является определение цены. Каждая цена определяет выбор покупателя в рыночной экономике. Как формируются рыночные цены? Ответ на этот вопрос вы можете найти, изучив две основополагающие экономические категории - **спрос и предложение**.

ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ СПРОС?

Каждый из нас, когда идёт на рынок и договаривается о цене продуктов (например, картофеля), выступает в качестве экономического агента (потребителя) и, таким образом, проявляет собственную модель экономического поведения. Она проявляется и тогда, когда мы заходим в магазин, обнаруживаем там замечательные туфли, но мы не покупаем их сразу, потому что нам кажется, что цена слишком высока, а тогда когда на них будет скидка по случаю ликвидации остатков. Такое экономическое поведение свойственно рациональному потребителю, который стремится максимизировать свое удовлетворение, расходуя имеющийся в его распоряжении доход. В одном из предыдущих разделе мы изучали индивидуального потребителя с точки зрения концепций полезности, бюджета и программы потребления. В этом подразделе мы рассматривается потребителя как агента спроса на товары и услуги, осуществляющего свою деятельность на рынке.

Каждый из нас является потребителем - покупателем, агентом спроса, и мы должны принимать рациональные решения относительно распределения нашего ограниченного бюджета. Изучение данной темы способствует формированию определённых навыков рационального экономического мышления, которые позволят вам:

- ❖ понять условия, при которых наши желания и потребности формируют спрос;
- ❖ описать существующие взаимосвязи между изменением цены и количеством товара;

- ❖ определять факторы изменения спроса на товары и объяснить механизм их воздействия и влияния в разных ситуациях.

Как вы уже узнали, большинство наших потребностей, сформировавшись в сознании, предъявляется на рынок и удовлетворяется посредством обмена товара на деньги. Таким образом, на рынке потребность переходит в следующую форму — спрос. Но что такое спрос? Считается, что слово «спрос» произошло от слова «просить». В обычном смысле слово «просить» означает предлагать кому-то сделать что-то или дать что-то. И, например, если вы попросите своего коллегу одолжить вам ручку на один урок, а во время перемены вы сходите в книжный магазин и купите необходимую вам ручку, то с экономической точки зрения вы «попросите» ручку только в книжном магазине. Спрос относится к проявлению потребности на рынке товаров и услуг. В экономике слово спрос относится только к количеству определенного товара или услуги, которое потребители хотят и могут купить по разным ценам в определённый момент времени.



Спрос представляет собой определенное количество товара или услуги, которое потребители хотят и могут купить по разным ценам в течение определенного периода времени.

Спрос и «желание» - это не одно и то же. Ты можешь хотеть новую машину или новую одежду, но в экономическом смысле ты предъявляешь спрос на эти товары только тогда, когда твоё желание ими обладать соответствует возможности их купить. Если цена твоего любимого мороженого увеличится до 10 лей, вероятнее всего что ты купишь его меньше. И наоборот, ты купишь гораздо больше мороженого, если его цена уменьшится до 50 бань. Каким же образом формируется твой спрос на мороженное? Может это то количество, которое ты купил бы по цене 10 лей (если ты вообще будешь его покупать по этой цене) или то, которое ты купил бы по цене 50 бань? Или, может быть, это то количество, которое ты бы купил по другим ценам? Твой спрос на мороженное фактически формируется из всех этих количеств и цен.



Спрос на товар представляет собой все желаемые количества этого товара, которые потребитель может купить в определенном месте, в определенное время и по определенным ценам.

ТЕМА 2. ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПОКУПАЮТ *БОЛЬШЕ* ТОВАРОВ ПО БОЛЕЕ НИЗКОЙ ЦЕНЕ И *МЕНЬШЕ* ПО БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ЦЕНЕ?

Удовлетворение потребностей покупателей обусловлено количеством имеющихся в их распоряжении ресурсов. Если на рынке существуют товары, которые потребитель желает купить, его покупательная способность будет зависеть от цены товара или услуги и уровня его дохода. Цена и доход являются экономическими факторами, которые определяют спрос потребителя. **Спросом становится только платёжеспособная потребность, то есть та потребность, которая обеспечена платёжными средствами (деньгами).**

Предположим, ты голоден, у тебя в наличии 2 лея и хочешь купить булочку. Тыходишь в магазин и видишь, что цена за булочку составляет 2,5 лея, что превышает 2 лея, которые у тебя есть в наличии. Выйдя из магазина, ты идёшь в кондитерскую напротив, где та же самая

булочка стоит 1,5 лея. Здесь ты решил купить булочку, так как тебе хватает денег, чтобы заплатить за неё. Только тогда, когда ты можешь заплатить за булочку, твоё желание её купить превращается в спрос.

Общий закон спроса выражает обратную (отрицательную) зависимость между количеством спроса определенного товара, и ценой этого товара. Это означает, что если:

- **цена увеличивается, то количество спроса уменьшается, что отражает сокращение величины спроса;**
- **цена снижается, то количество спроса увеличивается, что отражает рост величины спроса.**

Давайте рассмотрим спрос на булочки. Во втором столбике таблицы 6.1 показано количество булочек, которое покупатели готовы купить при разных значениях цены. В третьем столбике таблицы показано общее количество булочек, которое покупатели готовы купить при всех значениях цен. Значение третьего столбика определяется путем суммирования количеств, приобретаемых по более низким ценам и количеств, приобретаемых по более высоким ценам. Например, тот, кто согласен купить булочку по цене 5 лей, тем более купит её по цене 4,5, 4, 3,5, 2,5, 2 или 1,5 лей. Таким образом, общее количество спроса на булочки (или общий объем продаж) составит: 20 (по цене 5 лей) + 100 (по цене 4,5 лея) + 200 (по цене 4 лея) + 500 (по цене 3,5 лей) + 700 (по цене 3 лея) + 900 (по цене 2,5 лея) + 950 (по цене 2,0 лея) + 1000 (по цене 1,5 лея) = 4370 булочек.

Таблица 6.1

Цена булочки, лей	Количество спроса булочек при каждом уровне цены	Общее количество спроса на рынке (количество булочек)
1,5	1000	4370
2,0	950	3370
2,5	900	2420
3,0	700	1520
3,5	500	820
4,0	200	320
4,5	100	120
5,0	20	20

На основе данных таблицы 6.1 построим кривую спроса (рисунок 6.1). На оси абсцисс мы обозначим значения количества спроса на булочки (**Q**), а значения цен на булочки обозначим на оси ординат (**P**). Соотношения значений количества спроса и цены булочек представляют собой координаты точек графика. Объединив точки линией, получаем **графическое изображение спроса на булочки или кривую спроса** булочек.

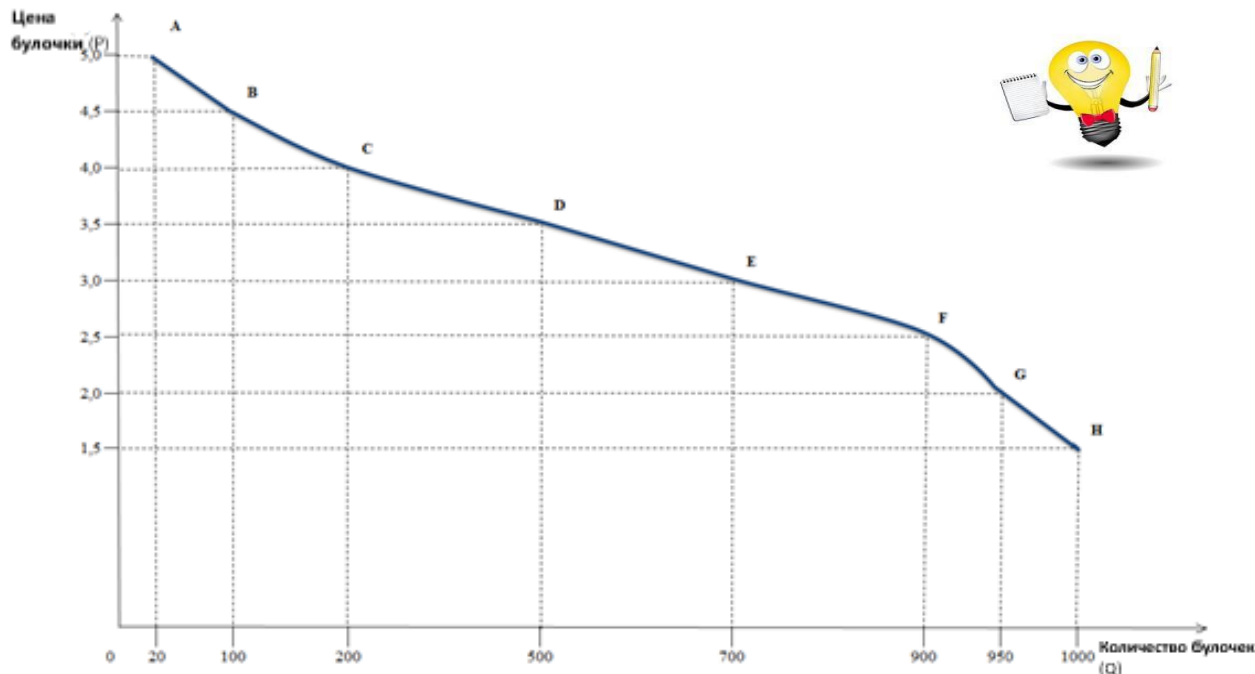


Рисунок 6.1. Кривая спроса

График на рисунке 6.1 соответствует данным таблицы 6.1. Каждая точка на графике представляет одну строку первого и второго столбцов таблицы, а линия, соединяющая точки, представляет собой кривую спроса.

ТЕМА 3. КАКОВА ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ СПРОСОМ И ОБЩИМ РЫНОЧНЫМ СПРОСОМ?

До сих пор мы рассматривали спрос с позиции отдельного покупателя (потребителя). Однако для большинства товарных рынков характерно наличие множества покупателей. Индивидуальные запросы всех потребителей на данный товар формируют платежеспособный рыночный спрос. **Рыночный спрос представляет те количества товара, которое желают и способны приобрести все покупатели на рынке, при всех возможных уровнях цен в данный период времени.** Рыночный спрос представляет собой сумму индивидуального спроса.

В таблице 6.1 первые два столбца отражают комбинации цены и количества, соответствующие индивидуальному спросу. Например, количество индивидуального спроса по цене 1,5 лей, составляет 1000 булочек, в то время как общий рыночный спрос в этой области в этот день составляет 4370 булочек.

Обратно пропорциональная (или отрицательная) зависимость между изменением цены и количеством спроса (при прочих равных условиях) может быть представлена в виде функции, называемой **функцией спроса**.



Функция спроса:

$$Q_d = a - b \times P$$

Где:

a и b – константы;

Q_d – величина (количество) спроса;

P – цена товара

Например, в случае заданного спроса, если $a = 220$ и $b = 4$, функция спроса на товар будет иметь вид: $Q_d = 220 - 4 \times P$. Придавая различные значения цене, мы можем рассчитать соответствующие им величины спроса на данный товар, как это представлено, например, в таблицу 6.2.

Таблица 6.2

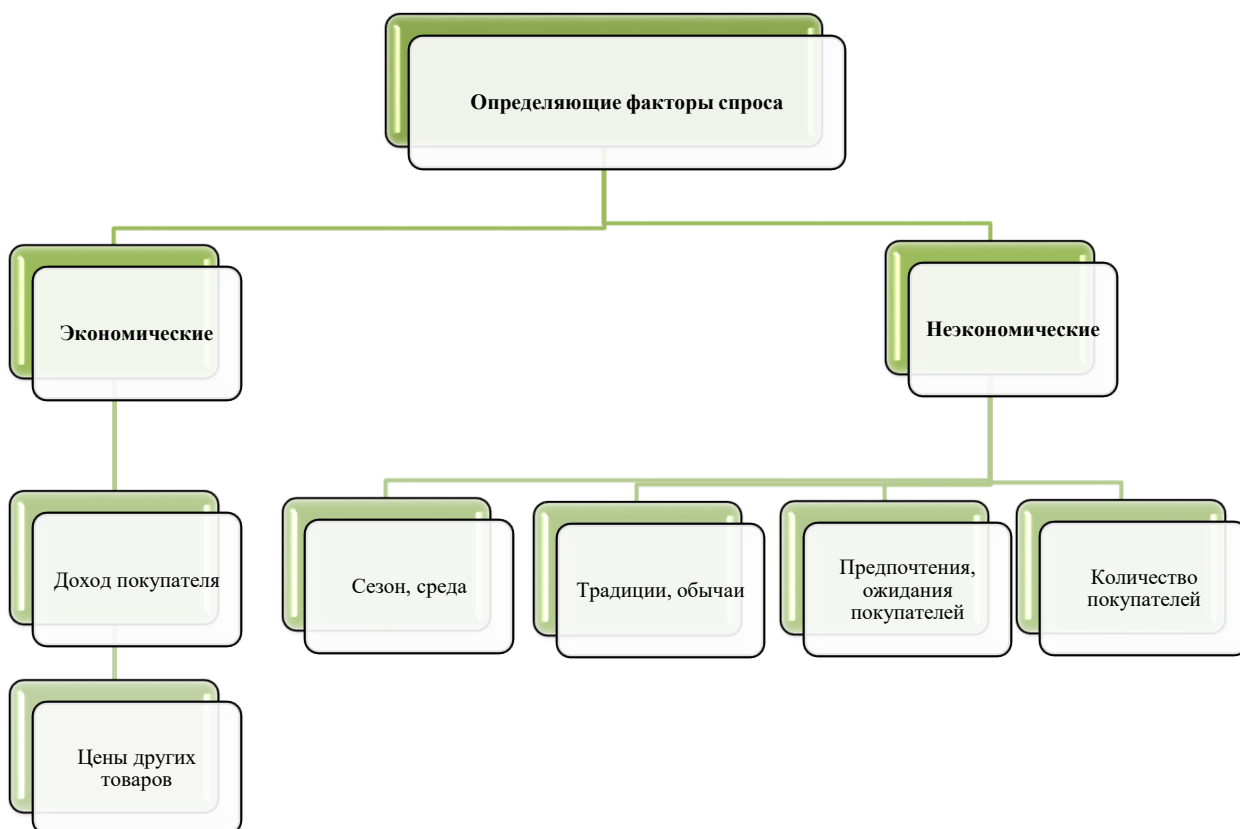
Цена (денежных единиц)	1	2	3	4	5	6
Количество спроса (единиц товара)	216	212	208	204	200	196

В этом случае функция показывает, что если цена увеличивается на одну денежную единицу, количество спроса уменьшается на 4 единицы этого товара, и наоборот, если цена уменьшается на одну денежную единицу, количество спроса увеличивается на 4 единицы этого товара.

ТЕМА 4. КАКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮТ НА СПРОС?

До сих пор мы изучали изменение количества спроса в зависимости от изменения цены, считая постоянными все другие переменные и факторы, которые могут влиять на поведение потребителей.

Другие факторы (помимо цены товара), влияющие на поведение потребителя и, как следствие, на спрос, могут быть сгруппированы в две большие категории: экономические и неэкономические факторы определяющие факторы спроса.



А. Экономические определяющие факторы спроса

Доход потребителей: в целом, когда их доход увеличивается, потребители покупают больше, а когда доход уменьшается, они покупают меньше. Таким образом, если доход увеличивается, спрос увеличивается; уменьшение дохода может уменьшить спрос.

Но не во всех случаях увеличение доходов приводит к увеличению спроса. В зависимости от реакции спроса на изменения уровня дохода потребителей экономисты выделяют *нормальные* товары и *низшей категории*.



Если при увеличении дохода спрос на товар увеличивается, то этот товар является *нормальным товаром*.

Если увеличение дохода приводит к снижению спроса на товар, то он считается *товаром низшей категории*.

Примерами нормальных товаров могут служить некоторые продукты питания, такие как мясо, сладости, безалкогольные напитки, а также непродовольственные товары (например, одежда или некоторые услуги).

В группу товаров низшей категории мы включаем: хлеб, бобы, картофель, подержанную одежду и т. д.

Цены других товаров. В качестве определяющих факторов спроса принято выделять цены двух категорий товаров:

- *Заменяемые (субституты)* - которые могут использоваться в качестве альтернативы для удовлетворения одних и тех же потребностей, например, пчелиный мед и сахар, личный автомобиль и общественный транспорт.

Как ты думаешь, что произойдёт со спросом на бензин, если цена на общественный транспорт увеличится? Изменение цены одного товара приведет к изменению спроса на его товары-заменители. По мере роста стоимости проезда в общественном транспорте, согласно закону спроса, люди будут реже им пользоваться, заменяя его собственными автомобилями, что увеличит спрос на бензин и сместит кривую спроса на бензин вправо.

- *Дополняемые (комплементарные или товары-комплементы)* - используются вместе для удовлетворения одной потребности, например, шнурки и кроссовки, ручка и чернила, автомобиль и топливо.

Как ты думаешь, что произойдёт со спросом на бензин, если цены на автомобили увеличатся? Если цены на автомобили существенно вырастут, согласно закону спроса, люди будут покупать меньше автомобилей, и соответственно снизится потребление топлива, в нашем случае бензина. Точно так же, если цены на автомобили упадут, согласно закону спроса потребители будут покупать больше автомобилей, то вполне возможно, что спрос на бензин увеличится.

Б. Неэкономические определяющие факторы спроса

Сезонные изменения. Спрос на бензин может увеличиваться в определенное время года. Например, летом, когда люди отправляются в отпуск караванами автомобилей им обычно нужно больше бензина, независимо от его цены.

Традиции, обычаи. Очевидно, мода меняется. Вполне возможно, что высокие баскетбольные кроссовки и свободная одежда (оверсайз) через некоторое время исчезнут, чтобы вновь стать актуальными позже. Точно также, спрос на бензин меняется в зависимости от предпочтений на автомобильные бренды, от образа жизни потребителей, от их места жительства и рода занятия.

Потребительские предпочтения: изменение вкусов потребителей в пользу определённого товара приведет к увеличению спроса на этот товар и наоборот. Компании вкладывают большие суммы денег в рекламу именно для того, чтобы ориентировать предпочтения потребителей на то, что они производят. Кроме того, компании, которые работают на рынке в течение длительного времени, постоянно обновляют свои товары, поскольку появление новых, более качественных товаров значительно снижает спрос на существующие.

Ожидания покупателей: если люди ожидают нехватку (дефицит) компьютеров или рост цен на них в ближайшем будущем, они сразу же начнут их покупать, что увеличит текущий спрос на данный товар.

Количество покупателей: Спрос на товар зависит от количества потребителей на рынке. Если население страны, города, населённого пункта и т.п. растёт, спрос на бензин может возрасти. Другой пример, снижение рождаемости в Республике Молдова определяет снижение спроса на детскую одежду.

ТЕМА 5. В ЧЕМ РАЗНИЦА МЕЖДУ ИЗМЕНЕНИЕМ КОЛИЧЕСТВА СПРОСА И ИЗМЕНЕНИЕМ СПРОСА?

По причине изменения различных определяющих факторов спроса при каждой данной цене товара потребителями будет запрошено другое (большее или меньшее) количество товара. (рисунок 6.2.)

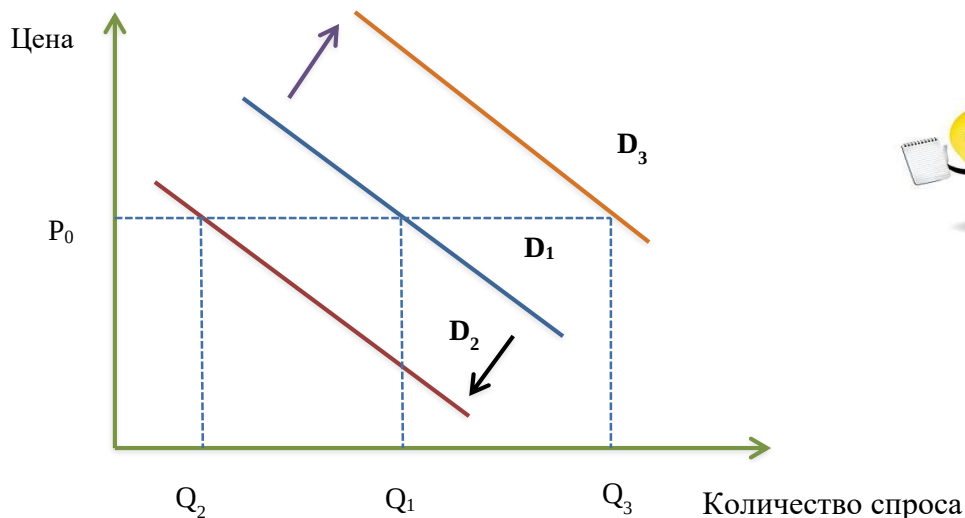


Рисунок 6.2. Уменьшение и увеличение спроса

Сдвиг кривой спроса из положения Q_1 в положение Q_3 , то есть смещение кривой спроса в верхний правый угол, означает увеличение спроса. Смещение кривой спроса из положения Q_1 в положение Q_2 , то есть в нижний левый угол, означает уменьшение спроса.

Спрос увеличивается, когда:

- ✓ Потребительские доходы растут;
- ✓ Товар становится более предпочтительным данным;
- ✓ Увеличивается количество потребителей;
- ✓ Увеличивается цена товаров субститутов или снижается цена комплементарных товаров;
- ✓ Ожидается увеличение цены, дохода (в случае нормальных товаров).

Очевидно, что в случае если определяющие факторы спроса будут меняться в противоположных выше указанным направлениях, спрос будет сокращаться (уменьшаться).

ТЕМА 6. ЧТО ТАКОЕ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ, И КАКИЕ ФАКТОРЫ ЕЁ ОПРЕДЕЛЯЮТ?

Как мы рассмотрели выше, существует обратно пропорциональная зависимость между изменением цены товара и количеством спроса на него. Предположим, что и литр молока и литр газировки стоят 2,00 лея. Если цена каждого из них возрастет с 2,00 до 3,00 лей, согласно закону спроса, люди будут покупать меньше, как молока, так и газировки. Но даже не смотря на то, что рост цен одинаков для каждого из этих товаров, уменьшение продаж газировки будет намного больше, чем снижение продаж молока. Это объясняется тем, что без газировки людям легче обойтись, чем без молока. Спрос на молоко менее чувствителен к изменению цены, чем спрос на газировку.

Экономисты в этом случае сказали бы, что спрос на газировку более эластичен по цене, чем спрос на молоко. Эластичность спроса по цене или ценовая эластичность спроса измеряет степень чувствительности спроса к изменению цены. В случае эластичного спроса по цене небольшое изменение цены вызывает относительно большое изменение («растяжение») количества спроса. Неэластичный спрос предполагает незначительное изменение количества спроса в результате существенного изменения цены.



Степень реакции спроса на изменения цены, называется **эластичностью спроса по цене**.

Чтобы измерить эту эластичность, используется коэффициент эластичности спроса по цене (E_p^D).



$$E_p^D = \frac{\Delta\%Q_D}{\Delta\%P} \text{ или } E_p^D = -\frac{\left(\frac{\Delta Q_D}{Q_{D_0}}\right) \times 100}{\left(\frac{\Delta P}{P_0}\right) \times 100}$$

Где:

ΔQ_D - абсолютное изменение количества спроса, т.е.: $\Delta Q_D = Q_{D_1} - Q_{D_0}$;

Q_{D_0} – первоначальное количество спроса, по первоначальной цене P_0 ;

Q_{D_1} – количество спроса после изменения цены, по текущей цене P_1 ;

$\Delta\%Q_D$ – относительное изменение количества спроса, т.е.: $\Delta\%Q_D = \left(\frac{\Delta Q_D}{Q_{D_0}}\right) \times 100$;

ΔP - абсолютное изменение, т.е.: $\Delta P = P_1 - P_0$;

$\Delta\%P$ - относительное изменение цены, т.е.: $\Delta\%P = \left(\frac{\Delta P}{P_0}\right) \times 100$.

Знак минус ставится перед дробью, потому что, как мы уже отмечали раньше, существует отрицательная зависимость между изменением цены и изменением количества спроса.

В зависимости от реакции спроса на изменение цены существует несколько типов ценовой эластичности спроса:

А) Эластичный спрос. Если спрос эластичен по цене, то изменение цены на определенный процент изменит количество спроса в обратном направлении на более высокий процент. Таким образом, спрос является эластичным, если значение коэффициента эластичности спроса по цене больше единицы, то есть $E_p^D > 1$. Чтобы избежать отрицательных чисел, значение E_p^D берут по модулю, либо добавляют знак минус перед дробью, как в формуле представленной выше.

Товарами с эластичным спросом, как правило, являются легко заменяемые товары, и от которых покупатель не сильно зависим. Например: некоторые виды одежды, электроники, еды и напитков. В нашем рассмотренном ранее примере, булочку легко заменить другими товарами, например, печеньем, пирожками, пиццей и т.д., следовательно спрос на булочку является эластичным по цене.

Б) Неэластичный спрос. Если спрос неэластичен по цене, то изменение цены на определенный процент изменит количество спроса в обратном направлении, но на меньший процент. Таким образом, спрос неэластичен, если значение по модулю $E_p^D < 1$.

Например, неэластичный спрос имеют, товары первой необходимости, некоторые дешёвые товары или те, которые имеют небольшую долю в структуре потребительских расходах.

В) Спрос с унитарной (единичной) эластичностью по цене. Если спрос унитарно эластичен по цене, то изменение цены на определенный процент изменит количество спроса в обратном направлении, на тот же процент. Таким образом, спрос унитарно эластичен по цене, если значение по модулю $E_p^D = 1$.

Г) Абсолютно (совершенно) эластичный спрос. Если спрос является абсолютно эластичным по цене, то небольшое изменение цены вызывает бесконечно большое изменение в количестве спроса. Ситуации совершенно эластичного спроса являются экстремальными и практически не встречаются в реальной экономике. При абсолютно эластичном спросе величина спроса для любого значения цены бесконечно большая. В этом случае, изменение цены стремится к нулю, а изменение количества спроса - к бесконечности. Таким образом, спрос абсолютно эластичен по цене, если значение $E_p^D = \infty$.

Д) Абсолютно (совершенно) неэластичный спрос. Если спрос совершенно неэластичен по цене, то изменение цены не вызывает изменения количества спроса. Этот тип спроса возникает в течение очень короткие интервалы времени, когда покупатели не могут адаптироваться к рыночным условиям. Таким образом, спрос абсолютно неэластичен по цене, если значение $E_p^D = 0$.

Например, если бы у нас продавался воздух, а жили бы мы все на подводной лодке, то, скорее всего, спрос на воздух, в данном случае, был бы абсолютно неэластичным. Хотите жить - нужно дышать. Нужно дышать - надо платить. Соответственно, при любой цене, воздух бы всё равно покупали. Возможно, при высоких ценах начались бы какие-то «воздушные бунты». Что интересно, если бы цена воздуха снижалась, то дышать больше (то есть покупать больше воздуха) тоже вряд ли бы стали. Следовательно, при любой цене величина спроса одинакова.



Давайте рассмотрим практическое значение теории эластичности спроса по цене для анализа хозяйственной деятельности фирмы!

Знание эластичности спроса важно для предприятий, так как размер их выручки меняется с изменением цены именно в зависимости от эластичности.

Любой производитель стремится получить прибыль. Именно поэтому, прежде чем принять решение об изменении цены, он делает определенные расчеты. Прежде всего, его интересует размер выручки от продажи товара.



$$TR = P \times Q$$

Где:

TR – выручка от продажи товара;

P – цена товара;

Q – количество проданного товара.

➡ Если спрос эластичен по цене, когда цена изменяется в одном направлении, общая выручка (общий доход), полученная продавцом, изменяется в противоположном направлении. То есть производитель, который сталкивается с эластичным спросом на свою продукцию (например, производители одежды, бытовой техники и т. д.), может увеличить свой доход за счет снижения продажной цены товара.

➡ Если спрос неэластичен по цене, когда цена изменяется в одном направлении, общая выручка (общий доход), полученная продавцом, изменяется в том же направлении. То есть производитель, который сталкивается с неэластичным спросом на свою продукцию (например, производители топлива, лекарств и т. д.), может увеличить свой доход, увеличив цену продажи товаров.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



В экономике **спрос** представляет собой количество товаров, которые человек хочет и может купить по разным ценам в определенный момент времени. В соответствии с **законом спроса**, люди покупают больше товаров по более низким ценам, чем по более высоким.

Совокупность **индивидуальных спросов** потребителей формирует **общий рыночный спрос**. Степень чувствительности спроса к изменению цены товара или услуги выражается **эластичностью спроса по цене**. Когда небольшое изменение цены приводит к значительному изменению количества спроса, спрос является **эластичным**. В этом случае повышение цены приведёт к уменьшению **выручки** продавца (цена товара, умноженное на количество реализованного товара). Когда влияние цены невелико, спрос неэластичен, а более высокая цена увеличивает общий доход продавца.

Изменение цены приводит к **изменению количества спроса**, а изменение спроса означает, что люди хотят покупать разные количества товара при каждом возможном уровне

цен. **Изменение спроса** графически представлено **смещением кривой спроса вправо или влево**. **Изменение цены** подразумевает **скольжение вдоль кривой спроса**.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ

В следующем подразделе, «**Предложение**», ты узнаешь, почему рыночные цены оказывают сильное влияние на количество товаров и услуг, предлагаемых для продажи различными компаниями.

Подраздел II. Предложение

Прочитав содержание подраздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Что такое предложение, и какие факторы влияют на него?
- Почему производители продают больше товаров по более высокой цене и меньше по более низкой цене?
- Какова взаимосвязь между индивидуальным предложением и общим (рыночным) предложением?
- Какие факторы влияют на предложение?
- Что такое эластичность предложения и от каких факторов зависит?

Современная экономика свободной инициативы вращается вокруг трёх основных компонентов рынка - это спрос, предложение и цена. Мы изучили спрос в предыдущем подразделе. Мы выяснили, что покупатели покупают товары и услуги в соответствии с их ценой и потребностями. В свою очередь, производители возмещают расходы, связанные с производством товаров и услуг. Это стремление свойственно и для кондитерской производящей пирожные, и для производителей футболок для подростков, и для компаний снимающих фильмы, и для автозаправочных станций продающих бензин для вашего автомобиля или мопеда. Изучив этот подраздел, вы поймете, как предложение реагирует на меняющиеся рыночные условия.

ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЧТО ВЫРАЖАЕТ ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ?

В рыночной экономике наибольшее количество произведенных товаров и услуг предназначено для рынка и является объектом предложения.

Предложение отражает различные количества товаров, которые производитель желает, и имеет возможность продавать по разным возможным ценам в определенный период времени. На рынке предложение представляет собой всё количество товара, которое экономические агенты готовы производить для продажи при всех возможных уровнях цен в определенный период времени и в определенной географической зоне.

Формирование предложения на рынке основано на ресурсах и производственных факторах. Таким образом, поведение производителей определяется:

- *Изменением цен факторов производства* - их повышение является сдерживающим фактором для производителей, что приводит к снижению объемов производства;



Изменением цен на товары и услуги - их рост стимулирует производителей, которые, в этом случае, будут стремиться увеличить предложение.



Следует отметить, что *количество предложения* не следует путать с *проданным количеством*. *Количество предложения* представляет собой все, что производитель намерен продать, а *проданное количество* представляет собой то количество, которое производителю удалось продать.

Формирование предложения является результатом деятельности, как производителей, так и посредников.

Производитель обеспечивает процесс производства экономических благ. Его деятельность связана с приобретением необходимых факторов производства, с трансформацией соответствующих факторов производства в готовые товары и услуги, с изучением рыночного спроса с целью выявления и удовлетворения потребностей потребителей, с диверсификацию продукции и т. д.

Посредниками являются экономические агенты, которые опосредуют экономические отношения между производителем и поставщиками, финансовыми учреждениями, трейдерами, потребителями. Посредники выполняют следующие функции:

- ❖ Финансирование экономической деятельности (продолжение, расширение, технологическое обновление, повышение квалификации и подготовка кадров и т. д.).
- ❖ Продвижение продукции путем организации рекламных мероприятий.
- ❖ Разработка и обеспечение транспортной сети, посредством которой товары и услуги достигнут своего потребителя.
- ❖ Организация каналов сбыта готовой продукции путем оснащения необходимого пространства и обеспечения квалифицированными кадрами для фактической продажи предлагаемых товаров и услуг.

Предложение на рынке проявляется через определенный размер и структуру. Эти характеристики предложения являются динамичными, они изменяются в зависимости от изменений некоторых факторов, определяющих любой рынок (условия производства и распределения, и соответственно требования потребителей). Важнейшим фактором, влияющим на динамику предложения, является цена.

При высоких уровнях цен продавцы готовы предложить большее количество товара. При низких значениях цены, возможностей для производства меньше и продажи ниже.



ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ - отражает прямо пропорциональную, положительную зависимость между ценой и предложенным количеством.

Если цена увеличивается, количество предложения увеличиваются.

Если цена снижается, количество предложения уменьшаются.

Эту положительную зависимость между количеством предложения и различными уровнями цен можно выразить с помощью функции предложения.



Функция предложения:

$$Q_s = a + b \times P$$

Где:

a и b - константы;

Q_s - величина (количество) предложения;

P – цена товара.

Продemonстрируем эту взаимосвязь на примере предложения на рынке определенного вида шоколада. Предположим, что количества шоколадных плиток, которые магазины в определённой местности готовы продавать по разным уровням цен, соответствуют данным таблицы 6.3.

Таблица 6.3

Цена одной плитки шоколада (лей)	Количество предложения (количество плиток шоколада)	Общее количество предложенных на рынке плиток шоколада (общий объем предложения на рынке)
1,25	50	50
1,5	80	130
1,75	130	260
2	180	440
2,25	240	680
2,5	300	980
3	360	1340
4	400	1740

На основе данных таблицы 6.3 построим кривую предложения (рисунок 6.3). Ось абсцисс обозначим (**Q**) и отметим на ней значения количества предложения плиток шоколада (данные второй колонки таблицы 6.3), а значения цен на плитки шоколада (первая колонка таблицы 6.3) обозначим на оси ординат (**P**). Соотношения значений количества предложения и цены плиток шоколада представляют собой координаты точек графика. Объединив точки линией, получаем *графическое изображение предложения* или *кривую предложения* плиток шоколада.

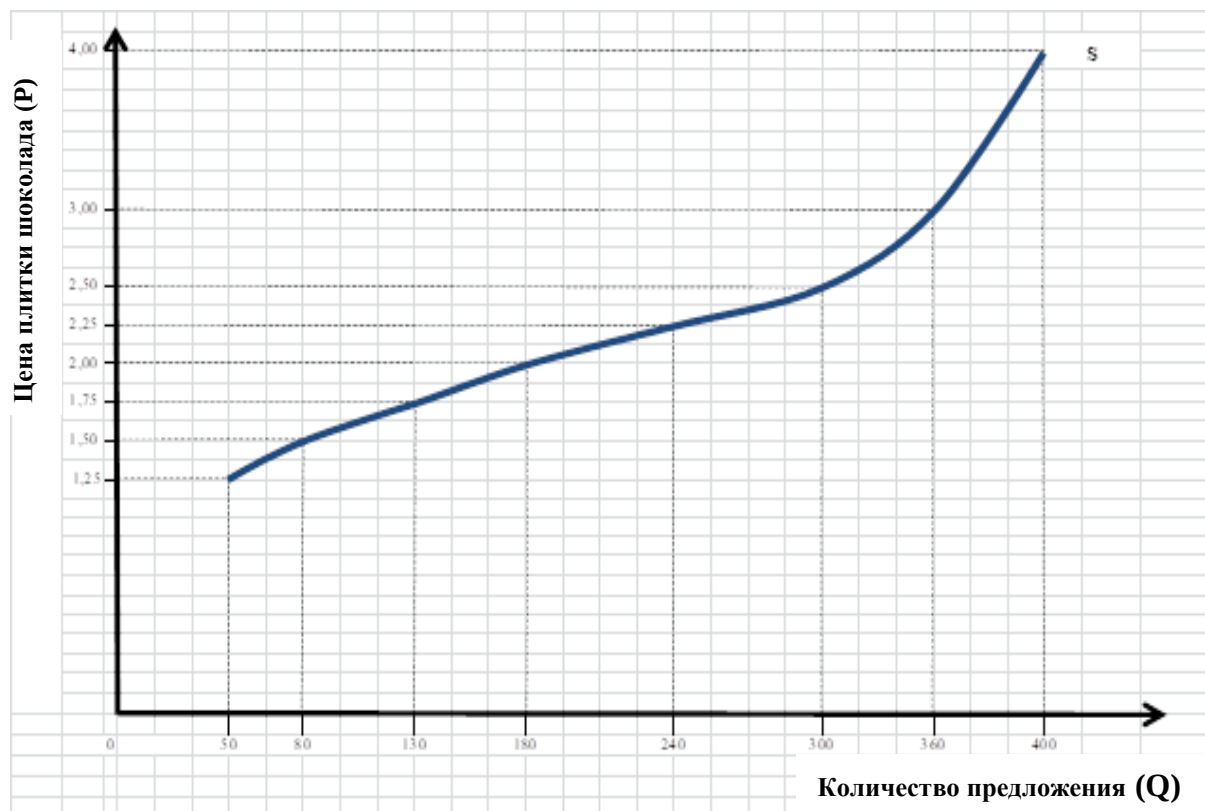


Рисунок 6.3. Кривая предложения

Общее рыночное предложение определяется путем суммирования количеств, предлагаемых по более низким ценам, с количествами, предлагаемыми по более высоким ценам. Например, кто готов продавать по цене ниже 1,25 лея, тем больше будет готов продавать по более высокой цене, соответственно 1,5; 1,75; 2; 2,25; 2,5; 3 или 4 лея. Таким образом, общее рыночное предложение состоять из:



Общее рыночное предложение = 50 (по цене 1,25 лея) + 80 (по цене 1,5 лей) + 130 (по цене 1,75 лей) + 180 (по цене 2 лея) + 240 (по цене 2,25 лей) + 300 (при цена 2,5 лей) + 360 (по цене 3 лея) + 400 (по цене 4 лея) = 1740

ТЕМА 2. КАКОВА ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ОБЩИМ РЫНОЧНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ И ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ?

Закон предложения применим ко всем производителям, хотя не все одинаково реагируют на определенное изменение цены, поскольку размер затрат отличается от производителя к производителю.

На рынке различают следующие *формы предложения*:

► **Индивидуальное предложение** - количество определенного товара, которое один, отдельно взятый производитель хочет и может продать ив течение определенного периода времени.



➡ **Общее предложение рынка** – представляет собой сумму индивидуальных предложений всех производителей определённого рынка.

ТЕМА 3. ЧТО ТАКОЕ ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ОТ КАКИХ ФАКТОРОВ ЗАВИСИТ?

Как и кривые спроса, кривые предложения принимают разные конфигурации в зависимости от их эластичности. Если небольшое изменение цены приводит к значительному изменению количества предлагаемого товара, предложение является эластичным.



Например, количество производителей, которые готовы продавать цыплят, может резко возрасти с ростом цен. Это связано с тем, что фермеры, выращивающие цыплят, могут довольно быстро мобилизовать ресурсы, необходимые для увеличения производства цыплят, без значительного увеличения затрат. В связи с чем, даже небольшое увеличение цены цыплят может привести к значительному увеличению их предложения. В этом случае *предложение эластично*.



В других случаях небольшое изменение цены незначительно влияет на предлагаемое количество. В этом случае предложение считается неэластичным. Примером товара с неэластичным предложением может служить бензин. Если цена на бензин возрастает незначительно, производители имеют возможность увеличить количество предлагаемого бензина только на основе существующих резервов, не увеличивая объёмы производства. Большое увеличение предлагаемого количества возможно только за счет добычи больших объемов нефти, но это требует времени и дополнительных инвестиций и влечет за собой значительное увеличение производственных затрат. Производители прибегнут к такой стратегии только в случае существенного повышения цен.

Следовательно, чем проще и быстрее предприятия могут обеспечить производственный процесс дополнительными ресурсами в ответ на растущие цены, тем более эластичным будет предложение соответствующего товара. Чем больше интервал времени, необходимого производителям для мобилизации необходимых ресурсов и изменений в производственных процессах, тем менее эластичным будет предложение.



Эластичность предложения представляет собой чувствительность объёма предложения к изменению факторов, влияющих на него.

Основным фактором, определяющим эластичность предложения, является *цена*.

Экономисты измеряют чувствительность предложения к изменению цены, используя коэффициент эластичности предложения по цене (E_p^S).



$$E_p^S = \frac{\Delta\%Q_S}{\Delta\%P} \quad \text{или} \quad E_p^S = \frac{\left(\frac{\Delta Q_S}{Q_{S_0}}\right) \times 100}{\left(\frac{\Delta P}{P_0}\right) \times 100}$$

Где:

ΔQ_S – абсолютное изменение величины предложения, т.е.: $\Delta Q_S = Q_{S_1} - Q_{S_0}$;

Q_{S_0} – первоначальное количество предложения, по первоначальной цене P_0 ;

Q_{S_1} – количество предложения после изменения цены, по текущей цене P_1 ;

$\Delta\%Q_S$ – относительное изменение количества предложения, т.е.: $\Delta\%Q_S = \left(\frac{\Delta Q_S}{Q_{S_0}}\right) \times 100$;

ΔP – абсолютное изменение цены, соответственно: $\Delta P = P_1 - P_0$;

$\Delta\%P$ – относительное изменение цены, т.е.: $\Delta\%P = \left(\frac{\Delta P}{P_0}\right) \times 100$.

В зависимости от чувствительности предложения к изменению цены, существует несколько *типов ценовой эластичности предложения*:

А) *Предложение эластичное по цене*. Если предложение эластично по цене, то изменение цены на определенный процент определяет изменение количества предложения в том же направлении (согласно действию закона предложения), но на более высокий процент. Таким образом, предложение эластично, если $E_p^S > 1$.

Б) *Предложение неэластичное по цене*. Если предложение неэластично по цене, то изменение цены на определенный процент определяет изменение количества предложения в том же направлении, но с меньшим процентом. Таким образом, предложение неэластично, если $E_p^S < 1$.

В) *Предложение унитарно эластично по цене*. Если предложение является унитарно эластичным по цене, то изменение цены на определенный процент определяет изменение количества предложения в том же направлении, на тот же процент. Таким образом, предложение унитарно эластично, если $E_p^S = 1$.

Г) *Предложение абсолютно эластичное по цене*. Если предложение является абсолютно эластичным по цене, то небольшое изменение цены определяет бесконечно большое изменение количества предложения. Это экстремальный случай, который описывает

тенденцию изменения предложения. Когда изменение цены стремится к нулю, изменение количества предложения стремится к бесконечности. Таким образом, предложение абсолютно эластично по цене, если $E_p^S = \infty$.

Д) *Предложение абсолютно неэластично по цене.* Если предложение абсолютно неэластично по цене, то изменение цены не определяет какого-либо изменения количества предложения. Предложение такого типа проявляется в течение очень короткого периода времени, когда участники рынка не успевают адаптироваться к рыночным условиям или в ситуациях, когда существуют объективные ограничения (ресурсов, технологий и т.д.), которые не позволяют увеличить предложение. Таким образом, предложение абсолютно неэластично по цене, если $E_p^S = 0$.

ТЕМА 4. В ЧЕМ РАЗНИЦА МЕЖДУ ИЗМЕНЕНИЕМ КОЛИЧЕСТВА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Иногда по тем же ценам производители предлагают большее или меньшее количество товаров. Это связано с тем, что на их решения влияют другие факторы, помимо цены, которые называются *неценовыми факторами* или *неценовыми условиями предложения*. (см. рисунок 6.4)



Рисунок 6.4. Неценовые факторы (условия) предложения



Цены факторов производства и издержки производства

Многие предприятия инвестируют в исследования, чтобы улучшить методы и стратегии производства, найти более качественные и менее дорогостоящие материалы, разработать

более эффективное оборудование для сокращения производственных затрат. Если в результате этих усилий стоимость производства снизится, продавцы смогут предложить больше товаров по любой возможной цене.



Количество производителей

Когда на рынке появляются новые предприятия, предложение увеличивается. Например, увеличение спроса на компьютеры и модемы привело к увеличению числа компаний - производителей и дистрибьюторов компьютеров и модемов.



Ожидания производителей относительно динамики цен

Если производители ожидают повышения цен на свою продукцию в будущем, они могут изменить предложение своего товара на текущий период. Предположим, что производители нефти ожидают резкого роста цен в ближайшие годы и сократят объёмы текущей добычи, намереваясь продавать по более высоким ценам в будущем.



Производительность или эффективность использования факторов производства

Когда производительность факторов производства увеличивается, например, за счёт улучшения технологии, увеличивается предложение. Снижение производительности способствует снижению предложения.



Природные условия

Например, солнечное лето увеличит предложение винограда, а дождливое - уменьшит. Природные явления, такие как наводнения, штормы, землетрясения, обычно действуют в направлении сокращения предложения. Благоприятные природные условия могут увеличить предложение.



Налоги и субсидии

Повышение уровня налогов и сборов может отпугнуть производителей и будет способствовать снижению предложения. Снижение налогов является действенным инструментом увеличения предложения. Субсидии положительно влияют на предложение. Они представляют собой суммы денег, которыми государство помогает некоторым производителям. Если они увеличиваются, предложение увеличивается.

Под влиянием изменения цены происходит изменение *количества (величины) предложения*, кривая предложения не сдвигает. Речь идет только о *движении вдоль существующей кривой предложения*, вверх, в случае роста цены, когда отмечается рост величины предложения, и вниз – с уменьшением цены, в этом случае отмечается уменьшение величины (количества) предложения.

Увеличение и уменьшение предложения определяется изменением неценовых факторов (условий) предложения, влияние которых графически представляется смещением в плоскости кривой предложения. Если под воздействием неценовых факторов предложения для всех уровней цен предлагаемые объемы увеличиваются, мы говорим, что рыночное предложение увеличивается, а кривая предложения сместится вправо. Если для всех уровней цен, в результате действия неценовых факторов, предлагаемые количества уменьшаются, мы говорим, что рыночное предложение уменьшается, а кривая предложения смещается влево.

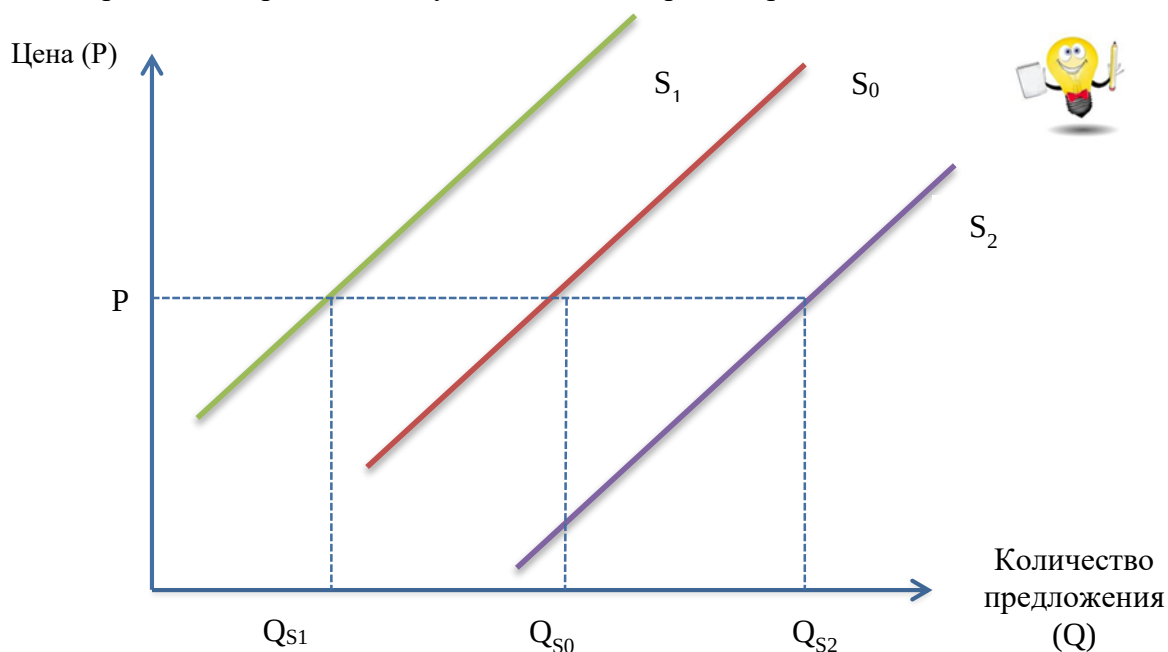


Рисунок 6.5. Изменение рыночного предложения



Например, если энергетические ресурсы и сырье, используемые для производства экономического блага, становятся дороже, затраты производителей увеличиваются. Некоторые производители прекращают свою деятельность, другие прекращают производство или уходят с рынка. Количество производителей сокращается. В этом случае, для всех уровней цены предлагаемые количества уменьшаются.

Графически данные изменения мы можем представить с помощью новой кривой предложения данного товара S_1 , смещенной влево (вверх) по сравнению с начальной кривой предложения S_0 (см. Рисунок 6.5).

Если, наоборот, удельные затраты уменьшаются (поскольку снижаются цены на факторы производства, внедряются высокоэффективные технологии, снижаются налоги, увеличиваются субсидии и т. д.), производители будут заинтересованы производить больше товара. В данном случае, для всех уровней цены предлагаемые количества увеличиваются. Рыночное предложение увеличивается, а кривая предложения смещается вправо (вниз) от S_0 до S_2 (см. Рисунок 6.5).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



В экономике **предложение** представляет собой количество товара, которое производитель готов продать по разным уровням цен в течение определенного периода времени. Согласно **закону предложения**, производители будут продавать больше по более высоким ценам, чем по более низким.

Совокупность **индивидуальных предложений** продавцов составляет **общее рыночное предложение**. Степень чувствительности предложения к изменению цены выражает **эластичность предложения** в зависимости от цены. Когда цена сильно влияет на количество предлагаемого товара, **предложение эластично**, а когда влияние цены мало, **предложение неэластично**. Предложение становится более эластичным, когда легче привлечь ресурсы в производственный процесс. Эластичность предложения по цене также зависит от периода времени, необходимого производителям для увеличения или уменьшения объема производства в случае изменения цены. Чем больше времени необходимо для осуществления необходимых корректировок, тем более неэластичным является предложение.

Изменение цены, обуславливает **изменение количества предлагаемых товаров** (которое не отражает изменения в предложении), и графически представлено **движением вдоль существующей кривой предложения**. **Изменение предложения предполагает**, что производители изменяют количество, предлагаемое по всем возможным ценам. Графически изменение предложения представляет собой сдвиг кривой влево или вправо. Факторами,

которые могут изменить (сместить) предложение, являются: производственные затраты, количество продавцов, ожидания относительно изменения цен, производительность или эффективность использования производственных факторов, природные условия, налоги и субсидии и т. д.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ

В следующем разделе «Механизм функционирования рынка» рассмотрим алгоритм взаимодействия спроса с предложением на рынке, чтобы узнать, как в условиях свободного обмена товарами и услугами формируется рыночные цены. Также, в следующем разделе, вы узнаете о важных функциях, которые выполняют цены в рыночной экономике.

РАЗДЕЛ VII. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Как, с помощью спроса и предложения, устанавливается равновесие между количеством товаров, которые покупатели готовы купить, и количеством товаров, которые продавцы готовы продавать?
- Что такое *дефицит* и *избыток* товаров и как их можно преодолеть с помощью конкуренции?
- Каким образом осуществляется распределение товаров и услуг *с помощью рыночной равновесной цены*?
- Как именно рыночные цены мотивируют производство товаров и услуг?
- Как изменение спроса и предложения влияет на равновесную цену?
- Как рыночные цены предоставляют *информацию* и формируют *стимулы* для потребителей и производителей?

Независимо от того, как возникают рынки, они генерируют рыночные цены, которые определяют выбор потребителей и производителей. Как именно взаимодействуют на рынке агенты потребления (покупатели) и агенты производства (продавцы)? Как, при этом работает механизм формирования цены? Мы можем найти ответы на эти вопросы, изучив взаимодействие двух компонентов рыночного механизма - спроса и предложения (детально рассмотренные в предыдущем разделе) в условиях конкурентной среды.

ТЕМА 1. КАК СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ СООТНОСЯТ КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ, КОТОРЫЕ ПОКУПАТЕЛИ ГОТОВЫ ПОКУПАТЬ, С КОЛИЧЕСТВОМ ТОВАРОВ, КОТОРЫЕ ПРОДАВЦЫ ГОТОВЫ ПРОДАВАТЬ?

Для ответа на выше поставленный вопрос нам необходимо объединять знания, полученные при изучении спроса и предложения, чтобы понять общее функционирование рынка товаров и услуг и свободное формирование цен. Предположим, что на рынке яблок количества спроса и количества предложения по разным уровням цен соответствуют данным таблицы 7.1.

Таблица 7.1.

Цена (денежных единиц)	Количество спроса (кг)	Количество предложения (кг)	Соответствие спрос - предложение	Избыток спроса - предложения	Тенденция изменения цены
1,5	1050	100	100	Избыток спроса	Тенденция к росту цены
2,0	980	150	150	Избыток спроса	Тенденция к росту цены
2,5	900	250	250	Избыток спроса	Тенденция к росту цены
3,0	700	400	400	Избыток спроса	Тенденция к росту цены
3,5	500	500	500	0	Равновесие рынка
4,0	200	700	200	Избыток предложения	Тенденция к уменьшению цены
4,5	100	800	100	Избыток предложения	Тенденция к уменьшению цены
5,0	50	1000	50	Избыток предложения	Тенденция к уменьшению цены

Из таблицы 7.1 видно, что в соответствии с законом спроса потребители будут покупать меньше яблок, если его цена возрастет. В то же время, согласно закону предложения, производители яблок готовы продавать больше яблок, если их цена вырастет. Цена влияет на количество спроса и предложения по - разному. Хотя более высокая цена побуждает продавцов продавать больше яблок, она заставляет покупателей покупать меньше.

Казалось бы, продавцы и покупатели никогда не смогут договориться о количестве яблок, которые они хотят покупать и продавать. В действительности, однако, существует цена, по которой продавцы готовы продавать именно то количество, которое покупатели готовы купить. Это цена, по которой количество спроса равно количеству предложения, и будет соответствовать точке пересечения кривых спроса и предложения на графике. Поэтому по цене 3,5 лея / кг предприятия готовы продавать, а потребители готовы покупать 500 кг яблок. Экономисты называют эту *цену равновесной ценой*, ценой, которая уравнивает или «регулирует» рынок.

Графически равновесие устанавливается в точке пересечения кривой спроса с кривой предложения следующим образом:

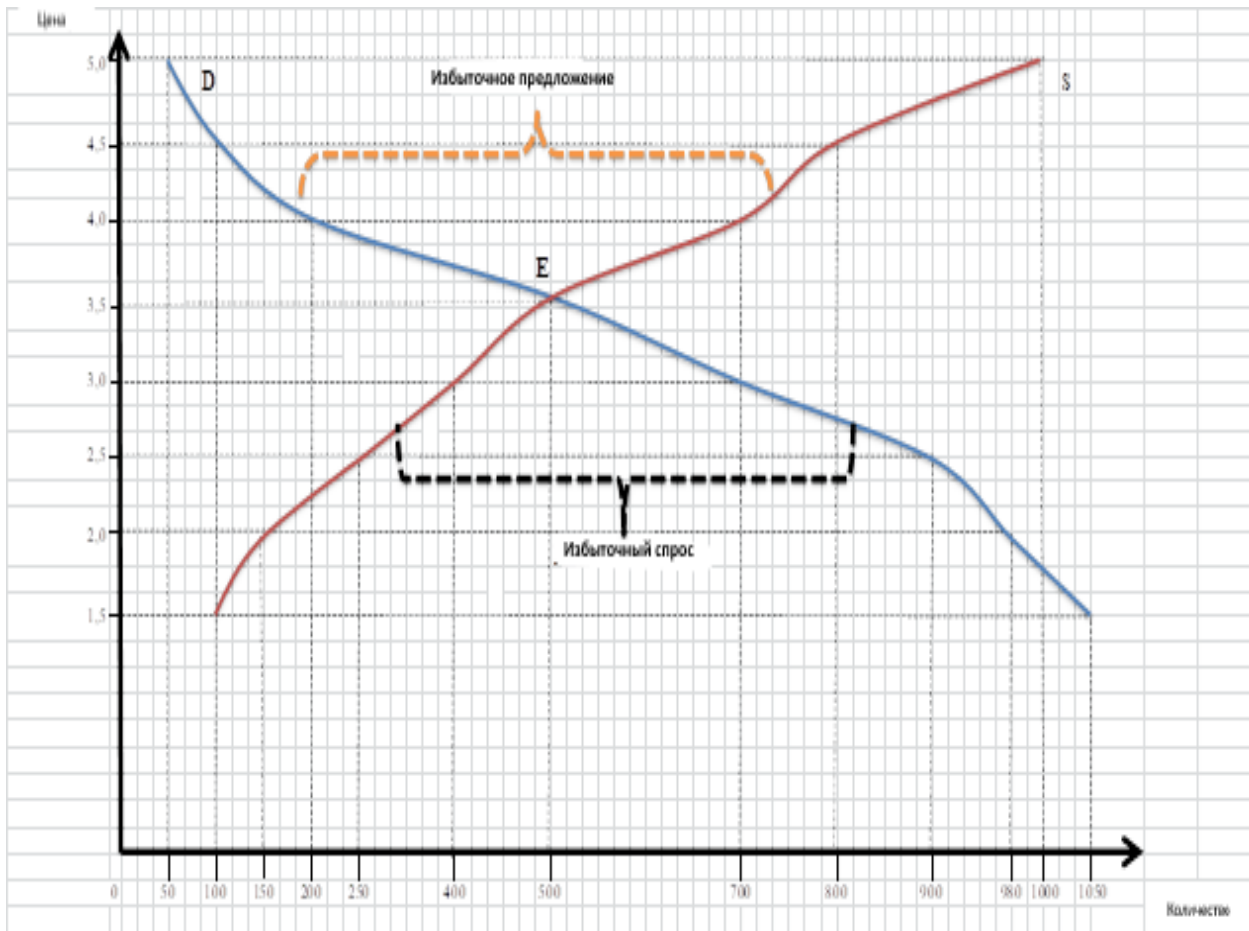


Рисунок 7.1. Равновесие рынка яблок.

Цена, соответствующая точке равновесия, называется **равновесной ценой (P_e)**

Количество, проданное и купленное по равновесной цене, называется **равновесное количество (Q_e)**

Равновесная цена и равновесное количество называются **параметрами рыночного равновесия.**

Условие рыночного равновесия – количество спроса (Q_D) равно количеству предложения (Q_S), данное количество и является **равновесным количеством (Q_e)** или $Q_D = Q_S = Q_e$.

ТЕМА 2. ЧТО ТАКОЕ ДЕФИЦИТ И ИЗБЫТОК ТОВАРОВ, И КАК С ПОМОЩЬЮ КОНКУРЕНЦИИ ИХ МОЖНО ПРЕОДОЛЕТЬ?

Конкуренция подталкивает цену к равновесному состоянию рынка. На рисунке 7.1 видно, что по цене 1,5 лея покупатели готовы купить 1050 кг яблок, однако производители готовы продавать только 100 кг яблок. По этой цене на рынке наблюдается дефицит в 950 кг яблок ($1050 - 100 = 950$). На любом рынке дефицит товаров заставляет покупателей более интенсивно конкурировать за существующее количество. Поскольку они не могут купить необходимое количество яблок по цене 1,5 лея, многие покупатели будут готовы платить более высокую цену. Но когда цена растет, происходят следующие два явления. С одной стороны, покупатели сокращают количество яблок, которые они хотят купить. Например, уже по цене 4,0 лея за килограмм яблок они захотят купить только 200 кг а не 1050 кг. С другой стороны, производители увеличивают количество яблок, которые они готовы продавать. По цене 3,0 лея за килограмм яблок они предложат на продажу 400 кг по сравнению со 100 кг по цене 1,5 лея за килограмм яблок.

Пока цена ниже равновесной, покупатели конкурируют более интенсивно и невольно способствуют росту цен. По мере увеличения цены количество спроса уменьшается, а количество предложения увеличивается. Рисунок 7.1 демонстрирует эти изменения. Когда цена достигает равновесия, количества спроса и предложения равны. Дефицит исчезает, и покупатели больше делают ставки на повышение цены яблок.

Если цена ниже равновесной цены, потребители готовы покупать больше, чем то количество, которое предприятия готовы производить. В результате появляется дефицит. Для получения желаемого количества яблок, покупатели будут предлагать производителям купить по более высокой цене, чем та, которая установилась на рынке.



Дефицит ситуация, сложившаяся на рынке, при определенном уровне цены, когда количество спроса на товар выше по сравнению с количеством предложения данного товара.

Но что случится, если цена поднимется выше уровня равновесия? В этом случае продавцы будут готовы продавать больше, чем покупатели могут купить. Рисунок 7.1 показывает, что по цене 5,0 лея за килограмм яблок производители готовы продать 1000 килограммов яблок, но покупатели будут готовы купить только 50 килограммов яблок. Разница в 950 ($1000 - 50 = 950$) килограммов - это *излишек* товара. Продавцы начинают более интенсивно конкурировать за деньги покупателей, предлагая килограмм яблок по более низким ценам. Но когда цена начинает падать, происходят еще два явления. Многие продавцы сокращают количество яблок, которые они готовы продать. По цене 4,5 лея за килограмм яблок они предлагают 800 кг яблок, а не 1000, как по цене 5,0 леев за килограмм. В то же время покупатели готовы покупать больше фунтов яблок. По цене 4,5 лея за килограмм яблок покупатели захотят купить в общей сложности 100 килограммов вместо 50, которые они хотели, по цене 5,0 леев.



Излишек определяет ситуацию, когда при определенном уровне цены количество предлагаемых товаров превышает количество спроса данного товара.

ТЕМА 3. КАКИМ ОБРАЗОМ С ПОМОЩЬЮ РЫНОЧНОЙ РАВНОВЕСНОЙ ЦЕНЫ ПРОИСХОДИТ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ?

Равновесные цены играют важную роль в рыночной экономике, включая роль распределения ограниченных товаров и услуг. Давайте вспомним стихи Пола Маккартни. Есть только одна рукопись стихов песни, но есть много людей, которые хотят её получить. В этом случае, одним из решений будет проведение аукциона. В конкурентной борьбе за получение рукописи, с одной стороны, покупатели будут готовы платить все больше и больше, с другой стороны, число тех, кто хочет купить по более высоким ценам, будет уменьшаться с каждым разом. Когда предлагаемая цена достигнет равновесного уровня, остается только один человек, который желает и может купить рукопись. Таким образом, равновесная цена *«распределяет»* оригинальную рукопись стихов песни Пола Маккартни тому, кто хочет и готов за неё заплатить.

ИЗБЫТОК ЧЕГО – ЛИБО ОГРАНИЧЕННОГО?

В повседневной речи слово «избыток» может означать, что продавцы предлагают больше, чем покупатели хотят или нуждаются. Однако для экономистов это слово имеет другое конкретное значение: *люди не хотят покупать все, что хотят продать продавцы при данном уровне цены.*

Разница в значении происходит от разницы между понятиями *желание*, *потребность* и *спрос*.

Спрос - это желание в сочетании со способностью оплатить. Обычно мы просим меньше, чем хотим, потому что для удовлетворения наших желаний мы должны заплатить цену (альтернативную стоимость). Когда цена растет, мы требуем все меньше и меньше, оставляя больше желаний невыполненными. По ценам выше равновесия мы покупаем меньше, чем хотели бы, и даже меньше, чем продавцы готовы продать. Следовательно, при определенных уровнях цен создается избыток ограниченного продукта в отношении неограниченных желаний и реальных возможностей покупки.

Выполняя функцию распределения товаров и услуг, равновесные цены фактически помогают людям ответить на один из фундаментальных вопросов: кто получает произведенные товары и услуги?

Согласно рис. 7.1, потребители готовы купить 500 кг яблок по цене 3,5 лея за килограмм. Фактически, покупатели хотели бы больше 500 килограммов, но покупают меньше, чем они хотят, потому что каждый килограмм яблок стоит. По цене 4,0 лея за один килограмм они больше не используют яблоки в целях, ценность которых, по их мнению, ниже стоимости яблок. Таким образом, равновесная цена распределяет ограниченный запас яблок рационально.

Поскольку блага ограничены, существует необходимость в рациональном распределении, поскольку доступного количества недостаточно для удовлетворения всех желаний. Равновесные цены являются лишь одним из способов решения поставленной задачи, однако, в некоторых ситуациях существуют другие методы рационализации.

Но существуют также ситуации, когда правительство может вмешиваться в рыночные механизмы установления равновесной цены либо напрямую, либо с помощью мер, которые прямо или косвенно влияют на поведение производителей и потребителей.

Прямое вмешательство государства осуществляется путем установления максимального или минимального уровня цен. Если государство устанавливает **максимальный уровень цен** ниже равновесной цены, производителям не разрешается превышать его, и тогда они будут производить меньше. В такой ситуации наблюдается дефицит товаров на рынке. На практике такая ситуация может возникнуть в период войны или длительного экономического спада и высокой инфляции. Заявленным намерением государства является защита интересов потребителей (особенно бедных слоёв населения).

Например, в 1970-х и начале 1980-х годов государства, входившие в Организацию Стран-Экспортеров Нефти (ОПЕК), сократили количество нефти, предлагаемой на рынке, и ее мировая цена резко возросла. Но правительство США держало цены на бензин для отечественных потребителей ниже мировой равновесной цены. Потребители стояли в очередях на заправках. Вместо того, чтобы конкурировать на рынке, предлагая более высокую цену на бензин, потребители конкурировали, ожидая в очереди.

В такой ситуации, поскольку на рынке меньшее количество товара, чем требуется, и цена больше не играет ограничивающей роли в доступе к нему, возникает проблема распределения произведенного количества между потребителями. Первая возможность - это распределение по принципу «первым пришел - первым обслужен», который, как мы наблюдали из приведенного выше примера, приведет к формированию очередей и к значительной потере потребителями своего времени. Другой альтернативой является оптимизация потребителей, чтобы всё, чем располагаем, было распределено всем.

Если государство устанавливает **минимальную цену**, превышающую равновесную цену, продавцы готовы продавать больше, чем покупатели готовы купить. Прямое намерение государства в этом случае состоит в том, чтобы обеспечить более высокий доход для определенных производителей, таких как, например, фермерские хозяйства в Республике Молдова. В этом случае у производителей будет соблазн производить продукцию выше рыночного спроса. В результате появляется излишек. Учитывая рост производства, для того чтобы цена поддерживалась на уровне, установленным государством, единственная возможность для правительства - купить существующий излишек на рынке.

ТЕМА 4. КАКИМ ОБРАЗОМ РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ МОТИВИРУЮТ ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРОВ И УСЛУГ?

Помимо распределения цены также выполняют функцию стимулирования производства товаров и услуг. Начнем с примера распределения бензина по методу очереди, представленному выше. В этом случае потребители несут альтернативные издержки, выраженные в потерянном времени ожидания. Их время, хотя и дорогое, не возвращается в качестве оплаты производителям, и у них нет стимула предлагать к продаже большее количество бензина. Напротив, когда равновесные цены распределяют товары, потребители несут альтернативную стоимость бензина, выраженную в деньгах, а не во времени. Платя производителям рыночную цену, потребители стимулируют производство бензина.

Нефть служит сырьем для производства бензина, поэтому увеличение предложения бензина означает увеличение количества добываемой нефти. Согласно закону предложения, предприятия будут производить больше нефти по более высоким ценам и меньше - по более низким ценам, реагируя на рыночные цены, которые мотивируют их решения.

Предложение нефти уменьшается от старого предложения к новому предложению, и потребители увеличивают цену от старой цены до новой цены.

Примером этого является стратегия правительства США во время нефтяного кризиса 1970-х и 1980-х годов. Тогда правительство запретило компаниям повышать цены на нефть, добываемую в стране, и у них не было стимула увеличивать добычу. В 1981 году правительство прекратило контролировать добычу нефти (после того, как ОПЕК снова подняла мировую цену на нефть), и объем добычи в Соединенных Штатах увеличился.

Естественно, что между 1981 и 1985 годами цены и равновесные количества нефти в Соединенных Штатах были в среднем намного выше, чем между 1975 и 1980 годами. Между 1986 и 1990 годами складывается противоположная ситуация. Поскольку мировые производители увеличили свои поставки нефти, отечественные предприятия сократили свои предлагаемые количества и цены. С другой стороны, рост цен на бензин, который произошёл во время нефтяного кризиса, стимулировал производителей автомобилей создавать автомобили, которые используют меньше бензина, а также и другие предприятия производить товары и услуги, используя меньшее количество нефти, и как следствие, потребление бензина упало по всему миру, снизив равновесную цену и количество добываемой нефти.

Равновесные цены одинаково стимулируют всех производителей. Выбор того, кто будет получать произведенные товары и услуги (распределение), является лишь одним из экономических решений; люди также решают, что производить и как производить. В экономике свободной инициативы на эти решения также влияют рыночные цены.

ТЕМА 5. КАК ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВЛИЯЕТ НА РАВНОВЕСНУЮ ЦЕНУ?

Очевидно, что спрос или предложение товаров постоянно меняется, влияя на уровень равновесных цен. С изменением равновесных цен меняются стимулы для производства тех или иных благ, что влияет на разнообразие и количество товаров, производимых в экономике.

Изменение спроса (увеличение или уменьшение) вызвано (как мы изучали в подразделе СПРОС, предыдущего раздела учебника) изменением таких факторов, как: потребительский доход, сезонность, мода, количество покупателей на рынке и т. д. Например, когда потребительские доходы увеличиваются, спрос на нормальные товары увеличивается (кривая спроса смещается вправо), а равновесное количество и цена увеличиваются в свою очередь. Следовательно, изменения спроса приводят к аналогичным изменениям количества и равновесной цены (рисунок 7.2).

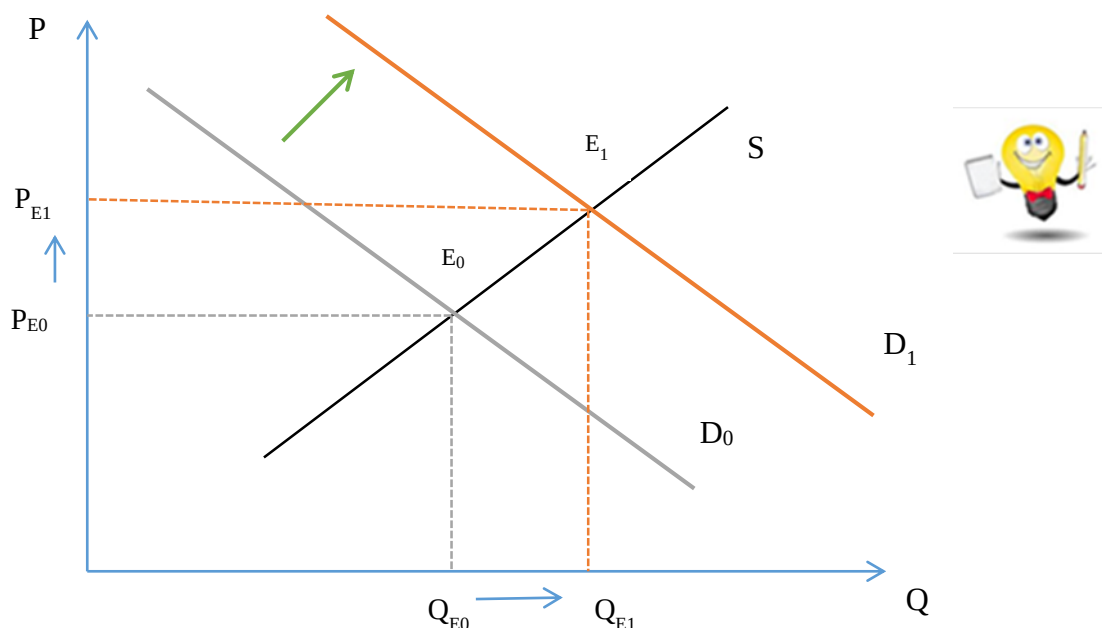


Рисунок 7.2. Изменение рыночного равновесия в результате изменения спроса

Изменение предложения (увеличение или уменьшение) вызвано (как мы изучали в подразделе ПРЕДЛОЖЕНИЕ) изменением некоторых факторов, таких как: производственные затраты, технологические изменения, количество производителей и т. д. Например, увеличение производственных затрат приводит к уменьшению предложения (кривая предложения смещается влево), равновесное количество уменьшается, но равновесная цена увеличивается. Следовательно, изменения предложения приводят к изменениям равновесного количества в том же направлении, а равновесной цены - в противоположном направлении (рисунок 7.3).

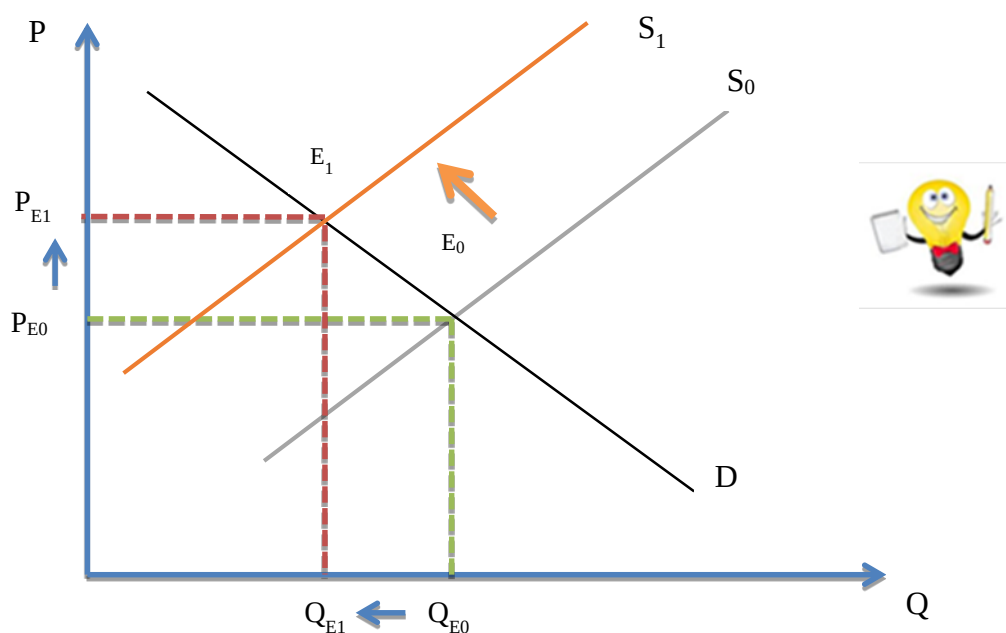


Рисунок 7.3. Изменение рыночного равновесия в результате изменения предложения

ТЕМА 6. КАК РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ИНФОРМАЦИЮ И СТИМУЛИРУЮТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ?

В рыночной экономике равновесные цены являются эффективными посредниками информации. Они отражают предпочтения потребителей, информируя производителей об их желаниях. С другой стороны, цены информируют потребителей о затратах, которые несут производители.

Цены информируют и стимулируют производителей и потребителей. Производители постоянно информируются о равновесной цене, чтобы поддерживать производственные затраты на уровне, который позволил бы им получать прибыль от продаж. Таким образом, у предприятий есть стимул использовать максимально эффективно ограниченные производственные ресурсы. Аналогичным образом, равновесная цена побуждает потребителей делать наиболее рациональный выбор при использовании своих ограниченных финансовых ресурсов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Равновесная рыночная цена уравнивает количество товаров, которые покупатели готовы покупать, и количество товаров, которые продавцы готовы продавать. По любой другой цене создается **дефицит** или **излишек**. *Дефицит* возникает на уровне цен, когда количество спроса превышает количество предложения.

Избыток предполагает наличие на рынке - при определенных уровнях цен - количества предложения, превышающего количество спроса. **В случае дефицита** конкуренция между покупателями поднимает цены до уровня равновесной цены. **В случае излишка** конкуренция между продавцами снижает цены до равновесной цены.

Равновесные цены играют важную роль в экономике свободной инициативы. Во-первых, они **распределяют** существующее предложение среди потребителей и определяют, кто будет получать произведенные товары и услуги. Равновесные цены **стимулируют производство**, направляя решения о том, что (и сколько) производить и как производить товары и услуги.

Спрос и предложение постоянно меняются, влияя на уровень равновесных цен, что, в свою очередь, приводит к расширению одних предприятий или банкротству других.

Рыночные цены предоставляют важную **информацию**, что также является **стимулом** для свободной инициативы. Цены сообщают производителям типы и количества продуктов, которые хотят потребители, а покупателям - стоимость производства различных товаров и услуг. И компании, и потребители используют эту информацию для принятия рациональных решений о производстве и потреблении.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ

Количество и качество товаров и услуг, производимых предприятием, определяется несколькими факторами, в том числе: опытом сотрудников, эффективностью машин и оборудования, способностью менеджеров постоянно совершенствовать производственный процесс и т.д. Производственный процесс относится к созданию товаров и услуг, а производительность является мерой эффективности производства.

РАЗДЕЛ VIII. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Что такое производство и как сочетаются факторы производства?
- Что такое производительность и как рассчитывается уровень и динамика производительности?
- Как мы можем комбинировать факторы производства для повышения производительности?
- Каково практическое применение закона непропорциональной отдачи факторов производства?

Какой у вас самый любимый вид пирога? Любите ли вы пирог с сыром, яблочный пирог или с любой другой начинкой? Несмотря на то, что начинки у любимых вами пирогов могут быть разными, у всех есть что-то общее - вы не можете съесть пирог, пока кто-то его не испечет. В экономике так же. Пока кто-нибудь не произведёт товары и услуги, никто не сможет их потребить, за исключением свободных благ которые, как мы уже изучали ранее, являются даром природы. С помощью модели экономического кругооборота мы рассмотрели как, используя имеющиеся в распоряжении ресурсы, домашние хозяйства (членами которых является каждый из нас) получают доход, при этом также способствуют «выпечке экономического пирога». С доходом мы можем купить «кусочки» пирога в виде товаров и услуг. На полученный от реализации ресурсов доходом можно купить «кусочки» пирога в виде товаров и услуг. Производство важно, потому что оно определяет доход, а доход, в свою очередь, определяет потребление.

ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ ПРОИЗВОДСТВО И КАК СОЧЕТАЮТСЯ (КОМБИНИРУЮТСЯ) ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА?

В экономике под **производством** понимается **деятельность человека по преобразованию (трансформации) факторов производства в экономические товары и услуги**, которые могут удовлетворить потребности человека, или **деятельность по созданию товаров и услуг** для удовлетворения потребностей потребителей.

С экономической точки зрения, характерными особенностями каждого предприятия, независимо от того, производит ли она крендели или автомобили, или мы говорим о небольшом магазине на углу улицы или о гиганте мировой экономики, является, во – первых, стремление получения максимальной *прибыли*, во – вторых, *использование факторов производства для производства* товаров и услуг.

Использование факторов производства осуществляется в соответствии с определенными процессами (называемыми технологиями). *Технологии предусматривают выбор факторов производства, определенных способов объединения используемых элементов, их обработки, последовательность операций во времени, и соответственно, в результате, получение готовой продукции.*



Как технико-экономическая операция *комбинирование (сочетание) факторов производства* достигается путем объединения двух или более факторов производства, при которых обязательным условием является использование фактора труд.

Критерии комбинирования факторов производства являются:

(1) характер (специфика) деятельности: например, в сельском хозяйстве, количество природного фактора в сочетании с различными количествами других факторов производства преобладает, по сравнению с другими отраслями, такими как строительная промышленность, например, где преобладает фактор капитал;

(2) технические условия производства: в условиях роботизированного производства, например, сочетание труда с элементами основного капитала отличается по сравнению с механизированным производством;

(3) спрос на соответствующий товар: если спрос на некий товар увеличится, предприятия увеличат объёмы производства данного товара, и комбинирование факторов будет осуществляться в соответствии с ростом производства. Если спрос снизится, производители попытаются его стимулировать посредством снижения цены. В этом случае будут выбраны такие сочетания (комбинации) факторов производства, которые позволяют снизить затраты на производство товара или услуги и, исходя из этого, цену товара;

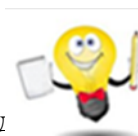
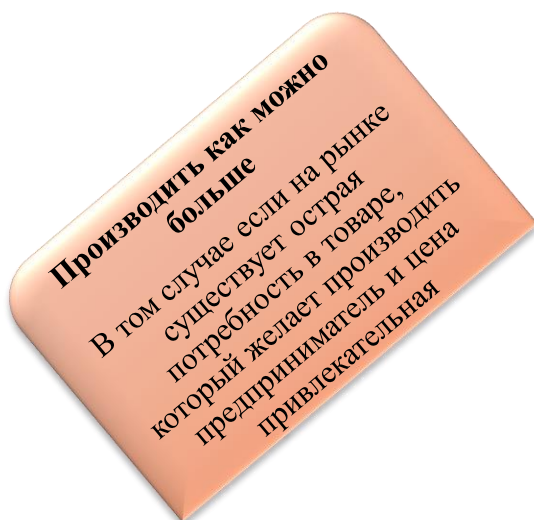
(4) предпринимательская способность, менеджмент, маркетинг предприятия, предполагает способности адаптировать предложение к спросу, используя профессиональные компетенции и компетентности в принятии решений.

ТЕМА 2. ЧТО ТАКОЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И КАК РАССЧИТЫВАЕТСЯ УРОВЕНЬ И ДИНАМИКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ?

Любой производственный процесс начинается с изучения рынка, когда предприниматель решает, что и как производить. Изучение рынка означает определение того, какие товары и услуги пользуются спросом, какие товары и услуги представлены на рынке в настоящее время, есть ли неудовлетворенные потребности и желания потребителей и какие товары могут их удовлетворить.

Результат исследования рынка предприниматель может использовать одну из следующих **альтернатив действия:**

- 1) производить как можно больше,** используя самые современные технологии и наиболее квалифицированную рабочую силу. Это потребует много денег;
- 2) производить ограниченно,** находя самые дешевые комбинации факторов производства, в соответствии с требованиями качества, предъявляемыми рынком.



Это означает, что при выборе между различными комбинациями факторов производства цена и производственная мощность факторов производства (производительность факторов производства) очень важны.



Производительность определяется плодovitостью, урожайностью, эффективностью, с которой используются факторы производства.

Уровень и динамика производительности факторов производства оказывают решающее влияние на достижение общей цели производителя (максимизация прибыли), а также на повышение степени удовлетворения потребностей потребителя.

В экономике мы называем **производительностью фактора производства X** отношение объема производства, полученного с его помощью, к использованному количеству данного фактора.

Например, производительность фактора производства - труд, выражает количество товаров и услуг, произведенных человеческим фактором в определенную единицу времени.

Уровень производительности рассчитывается с помощью следующей **формулы**:

$$TP = \frac{Q}{F} \quad (8.1)$$

Где:

TP – общая производительность фактора производства;

Q – физический объем, полученный с использованием фактора производства;

F – фактор производства, используемый для получения объема производства (Q).

Объем производства может быть выражен в физических единицах (кг, литры, метры и т. Д.) или в денежном выражении (леев). В свою очередь, используемый фактор производства может быть выражен в натуральных или стоимостных единицах. Следовательно, измерение производительности осуществляется в зависимости от способа выражения произведённой с использованием этого фактора продукции. Таким образом, выделяют **производительность**

факторов производства в натуральном выражении (рассчитанную по формуле 8.1), когда производство выражается в физических единицах и в **стоимостном (денежном) выражении**, когда количество полученной продукции определяется в денежных единицах:

$$TP = \frac{Q \times P}{F} \quad (8.2.)$$

Где:

TP – общая производительность фактора производства;

Q – физический объем, полученный с использованием фактора производства;

P – цена товара;

F – фактор производства, используемый для получения объема производства (Q).



Пример:

Если Q = 600 единиц товара, цена одной единицы товара = 1000 лей и F = 2 станка, следовательно, *производительность станка в натуральном выражении:*

$$TP = \frac{600 \text{ единиц товара}}{2 \text{ станка}} = 300 \text{ единиц товара/станок}$$

(то есть, один станок производит 300 единиц товара)

Производительность станка в денежном выражении:

$$TP = \frac{600 \text{ единиц товара} \times 1000 \text{ лей}}{2 \text{ станка}} = \frac{600000}{2} = 300000 \text{ лей}$$

(то есть один станок производит товар на сумму 300000 лей)

На уровне предприятий выделяют две **формы производительности**:

- ❖ *частичная производительность* - одного отдельно взятого фактора производства, игнорируя другие факторы;
- ❖ *общая производительность* - всех факторов производства, вовлечённых в процесс производства товаров и/или оказания услуг.

Каждая из этих форм могут быть рассчитаны как средние или предельные величины.

При расчёте среднего уровня учитывается тот факт, что производительность не является одинаковой для каждой единицы используемого фактора, и поэтому необходимо выразить среднюю эффективность, с которой факторы производства используются в хозяйственной деятельности предприятия.



Средняя производительность труда (L):

$AP_L = \frac{Q}{L}$ – выражает среднюю производительность на одного работника.

Средняя производительность капитала (K):

$AP_K = \frac{Q}{K}$ – отражает среднюю производительность на единицу использованного капитала.

Средняя производительность земли (N):

$AP_N = \frac{Q}{N}$ – указывает среднюю производительность на единицу площади использованной земли.

Предельная производительность выражает эффективность использования последней (дополнительной) единицы фактора производства.

$$MP = \frac{\Delta Q}{\Delta F} = \frac{Q_1 - Q_0}{F_1 - F_0}$$

Где:

MP – предельная производительность фактора производства;

ΔQ – абсолютное изменение объёма производства, т.е.: $Q_1 - Q_0$;

ΔF – абсолютное изменение фактора производства, т.е.: $F_1 - F_0$;

Q_0 и F_0 – соответственно, изначальный объём производства и количество фактора производства;

Q_1 и F_1 – соответственно, изменённые объём производства и количество фактора производства.



Предельная производительность труда (L):

$MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$ – выражает увеличение производства, вызванное трудоустройством последнего (дополнительного) работника.

Предельная производительность капитала (K):

$MP_K = \frac{\Delta Q}{\Delta K}$ – отражает увеличение производства, вызванное увеличением фактора капитала на одну единицу.

Предельная производительность земли (N):

$MP_N = \frac{\Delta Q}{\Delta N}$ – указывает на увеличение производства, вызванное увеличением природного фактора на одну единицу.

ТЕМА 3. КАК МЫ МОЖЕМ КОМБИНИРОВАТЬ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ?

Средняя и предельная производительность являются важными показателями, в соответствии с которыми предприниматель выбирает из множества вариантов использования факторов производства тот, который он будет использовать. Другими словами, это помогает ему ориентироваться в процессе организации и ведения бизнеса.

Поскольку бизнес означает, например, строительство здания, закупку оборудования и сырья, найм работников, возможно, получение кредита (займа) и т. д., для предпринимателя очень важно сделать тщательные расчеты результативности хозяйственной деятельности, прежде чем начать бизнес. Всё ранее перечисленное, в процессе экономической деятельности принимает форму финансовых затрат (потраченных денег), которые в результате необходимо возместить.

Таким образом, чтобы эффективно использовать факторы производства, необходимо учитывать закон непропорциональной (убывающей) отдачи факторов производства.

Закон непропорциональной (убывающей) отдачи факторов производства гласит, что по мере того, как к определенному количеству постоянных ресурсов добавляется все больше и больше переменных ресурсов, в конечном итоге дополнительный объем производства уменьшается.



Закон непропорциональной (убывающей) отдачи факторов производства был сформулирован в восемнадцатом веке французским экономистом Жаком Тюрго (1727-1781). Однако сформулированный Тюрго закон изначально распространялся только на сельскохозяйственное производство, и назывался «закон убывающего плодородия». Французский экономист обнаружил, что из-за увеличения населения растут потребности в продовольствии, и, как следствие, земли с более низким производственным потенциалом привлекаются к сельскохозяйственному производству.

Следствием этого является то, что средняя урожайность (производство на гектар) уменьшается.

Таким образом, невозможно постоянно увеличивать урожай той или иной культуры только за счет расширения посевных площадей, без изменения количества рабочих, количества и качества сельскохозяйственной техники, без совершенствования технологии.

ТЕМА 4. КАКОВО ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ЗАКОНА НЕПРОПОРЦИОНАЛЬНОЙ ОТДАЧИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА?

Как мы представили в предыдущей теме данного раздела, **закон непропорциональной (убывающей) отдачи факторов** производства отражает *изменение объема (количества) производства, в результате комбинирования переменного фактора производства с определённым количеством другого фиксированного фактора производства.*

Простой пример поможет нам лучше понять, как определяется производительность, какова связь между общей, средней и предельной производительностью. Предположим, что некая трикотажная фабрика располагает 5 - ю вязальными машинами, и она может нанимать рабочих в зависимости от того, сколько она хочет произвести. В зависимости от количества нанятых работников, общая, средняя и предельная производительность представлены в следующей таблице:

Таблица 8.1.

Капитал (К)	Труд (L)	Общая производительность (Q)	Средняя производительность труда (AP_L)	Предельная производительность труда (MP_L)
5	1	1000	1000	1000
5	2	2400	1200	1400
5	3	3600	1200	1200
5	4	4200	1050	600
5	5	4200	840	0
5	6	3900	650	-300
5	7	3500	500	-400

Графически представляя эту таблицу, мы можем легче визуализировать взаимосвязь между общей производительностью, средней производительностью и предельной производительностью.

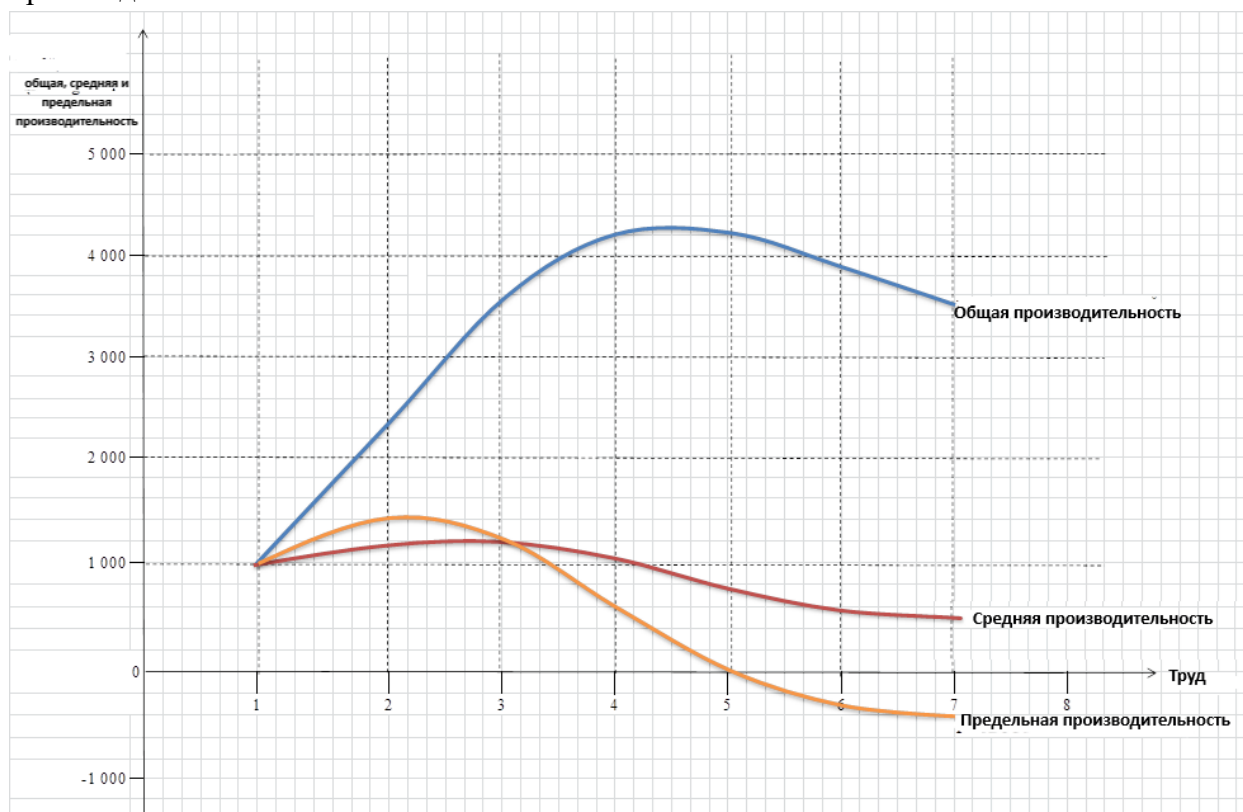


Рисунок 8.1. Корреляция общей, средней и предельной производительности труда

На основании анализа изменения значений предельной производительности, мы можем отметить, что закон непропорциональной отдачи выражает то, поскольку последовательные единицы переменного фактора производства комбинируются с данным количеством фиксированного фактора производства, предельная производительность переменного фактора производства в какой-то момент начинает уменьшаться. В нашем примере, когда количество рабочих, приходящихся на фиксированное количество капитала (5 вязальных машин), увеличивалось, в какой-то момент времени, начиная с третьего рабочего ($L = 3$), предельная производительность снизилась. Это означает, что третий работник добавляет к общему объему производства меньше второго, четвертый - меньше третьего, пятый рабочий ничего не добавляет к объему общего производства, а шестой рабочий способствует уменьшению общего объема производства предприятия.

Закон убывающей отдачи факторов производства логичен. Представьте, например, что предприятие располагает гектаром земли и бесконечным количеством рабочих. Если бы этот закон не работал, это означало бы, что на данном гектаре можно было бы выращивать бесконечное количество сельскохозяйственной продукции. Именно этот закон объясняет, почему страны с большим количеством населения, но небольшой площадью пахотных земель страдают от острой нехватки продовольствия.

Для приведенного выше примера можно сделать вывод, что работодатель, основываясь на принципе максимальной экономической эффективности, наймет четырех работников. Получается, что закон убывающей отдачи имеет практическое применение в деятельности предприятий. Он учитывается в процессе комбинирования переменных факторов производства с фиксированными, чтобы выбрать наиболее эффективное их использование.

ТЕМА 5. КАКИЕ ФАКТОРЫ ОПРЕДЕЛЯЮТ УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ?

Существует множество факторов, которые влияют на уровень и динамику производительности.

Давайте рассмотрим, например, какие факторы вызывают рост производительности труда. Как уже отмечалось ранее, производительность труда - это количество товаров или услуг, которые рабочая сила производит за определенный период времени. С ростом производительности люди производят больше товаров и услуг за тот же интервал времени.

Что же может являться причиной повышения производительности с течением времени? Некоторые из наиболее важных определяющих факторов это: изменение качества человеческих ресурсов, увеличение количества и качества капитальных ресурсов и совершенствование технологий.

➡ Качество человеческих ресурсов

Обучение и отношение к работе влияют на производительность. Люди с большей подготовкой и большим опытом работы, как правило, производят товаров больше и лучшего качества, чем люди без образования и опыта. Добросовестное отношение работников к выполняемой ими работе также способствует повышению производительности труда. Деятельность в той области, которая нравится, а также оценка полученных достижений мотивируют сотрудников, которые, вероятно, будут работать более продуктивно, чем те, кому не хватает мотивации.

➡ Количество и качество капитальных ресурсов

Производительность сотрудников увеличивается с увеличением инвестиций в капитальные ресурсы. Год за годом предприятия инвестировали значительные средства в капитальные ресурсы, и в результате каждый сотрудник использует больше инструментов, оборудования, зданий, то есть каждый работник располагает большим количеством капитальных ресурсов лучшего качества. Эти изменения связаны с тем, что экономическая система свободной инициативы стимулирует предпринимателей и владельцев бизнеса использовать свои сбережения для разработки новых идей, открытия новых предприятий и расширения существующих. В то же время, свободная инициатива стимулирует людей экономить и инвестировать в человеческий капитал путем организации обучения. Точно так же, как успешные инвестиции в капитал фирмы могут приносить прибыль, успешные инвестиции в человеческий капитал также способствуют увеличению прибыли. Увеличение и совершенствование капитальных ресурсов в сочетании с постоянным совершенствованием и обучением человеческого капитала вносит существенный вклад в повышение производительности.

► Технологические изменения

Изменения в технологиях и инновации являются еще одним фактором, который играет важную роль в повышении производительности. От изобретения плуга до создания компьютера история предлагает множество примеров, когда технологии повышали производительность. Новые продукты, методы и способы организации производства, новые маркетинговые стратегии и методы коммуникации влияют на повышение производительности.

► Эффективное управление (эффективный менеджмент)

И методы управления могут повысить производительность. Причиной успешного и продуктивного бизнеса, а также неудачного, может быть качество управления. Управленческие решения влияют на человеческие ресурсы, объем капитальных ресурсов, а также обеспечивают блестящие инновации - все это влияет на производительность труда. Часто, именно управленческие решения могут привести к значительному увеличению производительности. Например, ресторан самообслуживания предлагал клиентам подносы, разделенные на секции. Когда клиенты двигались вдоль линии раздачи, они получали горох в одной секции, редис в другой и так далее. Это замедляло обслуживание. Однако при замене секционных подносов на отдельные тарелки официанты могли заранее наполнить тарелку необходимым продуктом и передать её клиенту намного быстрее. Благодаря этому небольшому, на первый взгляд, изменению, работники ресторана получили возможность обслуживать клиентов гораздо быстрее. От 300 человек, которые ресторан обслуживает в час, их число возросло до 400, что отражает увеличение производительности на треть!

Несколько национальных и международных компаний повышают свою производительность, применяя новые стратегии управления на практике. Одной из таких стратегий является *Общее управление качеством (Total Quality Management -TQM)*, целью которой является повышение производительности и качества продукции.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ



Подход, ориентированный на потребителя, включает изучение пожеланий потребителя как до покупки, так и после неё, чтобы убедиться, что они получили именно тот товар или услугу, которые они хотели.

Фундаментальный **сдвиг фокуса с контроля качества** (проверка соответствия уже выполненной работы необходимым стандартам) **на обеспечение качества** (качество «встраивается» в производственные процессы таким образом, что выполняются только операции, соответствующие приемлемым стандартам). Этот принцип, был успешно применён в Японии после Второй мировой войны. Его применение привел как к повышению производительности, так и к одновременному улучшению качества продукции. Это предусматривало исключение ошибок в процессе производства, а не их обнаружение в готовой продукции. Для соблюдения этого принципа было необходимо:

- Установление четких стандартов качества.
- Обеспечение надлежащей подготовки сотрудников, а также соответствующее оснащение оборудования, которое гарантировало бы соответствие этим стандартам.
- Вовлечение производственных рабочих в процесс контроля качества.
- Стимулирование производственных рабочих вносить корректировки в производственный процесс, что привели к повышению эффективности и сокращению отходов производства.

Сокращение отходов довольно дорого, но высокое качество продукции может снизить как явные, так и неявные издержки: качественные сырье и работы, с одной стороны, уменьшают количество отходов и случаи восстановления и ремонта продукции, и, с другой стороны, улучшают репутацию компании и повышают удовлетворенность потребителей.

ДРУГИЕ ИДЕИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ



Создание безопасных сетей поставок путем гарантирования определенных заказов поставщикам, которые могут, при необходимости, доставлять высококачественные материалы, и очень пунктуальны.

Постоянное и постепенное улучшение любого процесса путем вовлечения сотрудников в постоянное изучение всех процессов производства и распределения с целью улучшения всех этапов производства.

Производство без запасов включает сокращение запасов материалов, деталей и полуфабрикатов путем заключения соглашения с поставщиками о частой доставке деталей - именно тогда, когда они необходимы для использования в производственном процессе.

Создание общего видения означает возвращение преданности компании и ее целям. Например, Motorola фокусируется на «полном удовлетворении потребителя», а девиз Ford - «Качество прежде всего». Это больше, чем лозунги, это отношение, которое каждый сотрудник принимает и продвигает.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Процесс производства подразумевает человеческую деятельность по преобразованию факторов производства в экономические товары и услуги, которые могут удовлетворить потребности человека, или деятельность по созданию товаров и услуг для удовлетворения потребностей потребителей.

Использование факторов производства осуществляется в соответствии с определенными процессами (называемыми технологиями).

Технологии предусматривают выбор факторов производства, определенных способов объединения используемых элементов, их обработки, определения последовательности операций во времени и, соответственно, в результате получения готовой продукции.

В качестве технико-экономической операции **комбинирование факторов** производства осуществляется путем объединения двух или более факторов производства, при этом обязательным условием является использование фактора труда.

В экономике под **производительность фактора производства X** понимается отношение объёма производства, полученного в результате его использования, к потреблённому количеству этого фактора. На уровне предприятий существуют две формы производительности: *частичная производительность* - одного отдельно взятого фактора производства, игнорируя другие факторы и *общая производительность* - всех факторов производства, вовлечённых в процесс производства товаров и/или оказания услуг.

Каждая из этих форм могут быть рассчитаны как **средние** или **предельные величины**. **Средний уровень** производительности факторов производства учитывает тот факт, что производительность не является одинаковой для каждой единицы используемого фактора, и поэтому необходимо определить среднюю эффективность, с которой факторы производства используются при получении экономических результатов. **Предельная производительность** выражает эффективность использования последней (дополнительной) единицы фактора производства.

Чтобы эффективно использовать факторы производства, необходимо принимать во внимание **закон непропорциональной (убывающей) отдачи факторов производства**, который **гласит**: по мере того, как к определенному количеству постоянных ресурсов добавляется все больше и больше переменных ресурсов, в конечном итоге дополнительный объем производства уменьшается.

Существует множество факторов, которые влияют на уровень и динамику производительности. Некоторые из наиболее известных определяющих факторов, которые способствуют повышению уровня производительности, следующие: рост качества человеческих ресурсов, увеличение количества и качества капитальных ресурсов, совершенствование технологий и т. д.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ

В поисках эффективных методов производства менеджеры уделяют особое внимание затратам. Обычно затраты меняются в зависимости от количества или качества производства. Чтобы понять, как и почему, в следующем разделе мы рассмотрим виды производственных затрат и прибыли предприятий.

РАЗДЕЛ IX. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Что такое издержки производства и что представляют собой неявные и явные издержки?
- Какова взаимосвязь между динамикой производства и динамикой различных категорий издержек?
- Как рассчитываются разные категории издержек: средние и предельные?
- Почему издержки меняются с изменением объема производства?
- Какие существуют способы снижения издержек?
- Что такое прибыль?
- Сколько предприятие должно производить в зависимости от размера издержек и прибыли?
- Что такое экономия от масштаба производства?

Производитель постоянно заинтересован в оценке стоимости потребления факторов производства и прибыли, т. е. расходов и доходов, вызванных его деятельностью. Ограниченный характер ресурсов вовлечённых в производственный процесс (то есть факторы производства), увеличение количества и диверсификация структуры потребностей, а также необходимость противостоять конкуренции, - это всего лишь несколько причин, побуждающих предпринимателя задуматься: Сколько стоит производство экономического блага? и Какие затраты возникают в связи с использованием в процессе производства необходимых факторов?

ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЮТ СОБОЙ НЕЯВНЫЕ И ЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ?

При оценке экономической деятельности предприятий особое внимание уделяется понятию издержки производства или просто издержки.

Издержки производства представляют собой денежное выражение факторов производства использованных в процессе производства экономических благ предназначенных для реализации на рынке.

Необходимость изучения издержек определяется следующим:

- (1) Знание и расчёт издержек определяют выбор факторов производства и технологий производства, их оптимальное сочетание, а также установление производственных параметров, которые максимизируют прибыль компании при данном уровне цен.
- (2) Издержки производства воздействуют как на конкурентные цены, по которым производители готовы продавать товар, и, тем самым, делают его привлекательным для потребителя, так и на размер прибыли, которую в результате продажи товара, получают предприятия.
- (3) Издержки производства отражают качество и эффективность экономической деятельности, а также конкурентоспособность предприятий.

В экономике существуют различные виды издержек производства.

В первом разделе нашего учебника, в котором представлена *экономика как наука о рациональном выборе и поведении людей*, в теме посвящённой *нехватке (ограниченности) ресурсов*, мы изучили, что любое распределение ресурсов имеет стоимость: **альтернативные**

издержки. Таким образом, альтернативные издержки показывают стоимость наилучшей альтернативы, от которой приходится отказываться при выборе одного из вариантов использования факторов производства. С этой точки зрения в экономике существуют две категории издержек:



Внутренние (неявные) издержки включают в себя лучшую альтернативу применения принадлежащих предприятию ресурсов, от которой необходимо отказаться при использовании данных ресурсов в собственной экономической деятельности.

Например, предположим, предпринимателю принадлежат здание, в котором и организован процесс производства товара. В этом случае внутренние (неявные) издержки производства этого товара включают самую высокую арендную плату, которую предприниматель мог бы получить за своё здание, если бы он не использовал его для организации собственного производства.

Как мы можем заметить, что внутренние (неявные) издержки производства являются не чем иным как альтернативной стоимостью производства. Кроме того, внутренние (неявные) издержки часто являются мерой **нормальной прибыли**, то есть той прибыли, которая возмещает исключительный вклад предпринимателя в экономическую деятельность.



Явные (внешние) издержки - представляет собой совокупные расходы предприятия с учетом факторов производства, приобретенных извне.

Например, расходы на заработную плату, выплачиваемую работникам, сырье, закупаемое у поставщиков, проценты по займам и кредитам и т. д.

Таким образом, издержки производства предприятия включают в себя как неявные, так и явные издержки.

ТЕМА 2. КАКОВА ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ДИНАМИКОЙ ПРОИЗВОДСТВА И ДИНАМИКОЙ РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ИЗДЕРЖЕК?

Анализируя элементы затрат, производитель обнаружит, что некоторые из них остаются постоянными, независимо от того, производит ли он больше или меньше. Таким образом, расходы на освещение или обогрев производственных площадей, проценты по банковским кредитам, арендная плата за землю и т. д. они остаются неизменными (в краткосрочном периоде)² независимо от произведенного количества. Такие издержки составляют ту часть производственных затрат, которая называется *постоянными (фиксированными) издержками (FC)*.

Постоянные издержки - это издержки, которые остаются неизменными, независимо от количества товаров, которые производит предприниматель. Эти расходы состоят из

² Краткосрочным в экономике считается период времени, в течение которого, по меньшей мере, один фактор производства является постоянным, обычно капитал, а труд считается переменным фактором производства. Это период времени, в течение которого предприятию, как правило, не хватает времени на постройку нового завода, покупку большего количества оборудования или для найма и подготовки более квалифицированных работников или менеджеров.

амортизации, расходов на инженерное проектирование недвижимости, налогов на недвижимость, заработной платы административного персонала, процентов по кредитам и так далее.



Постоянные издержки – это такие издержки, величина которых не меняется с изменением объема производства.

Прочие расходы будут меняться напрямую и одновременно с уровнем производства. Таким образом, с ростом производства будут расти расходы на сырье и материалы, топливо, заработную плату производственных рабочих и т. д. Эти издержки составляют ту часть издержек производства, которая называется *переменными (VC)*.



Переменные издержки – это такие издержки, которые изменяются в определенной зависимости от объема производства.

Таким образом, общие издержки производства будут иметь следующую структуру:

$$TC = FC + VC \quad (9.1)$$

Где:

TC – общие издержки производства;

FC – постоянные издержки производства;

VC – переменные издержки производства.

Таким образом, в краткосрочном периоде существуют следующая взаимосвязь между динамикой производства и динамикой различных категорий издержек:

- Если объём производства равен нулю, то $TC = FC$, так как $VC = 0$.
- Если объём производства увеличивается, увеличиваются как переменные (VC), так и общие издержки (TC), но постоянные издержки (FC) не меняются.
- Если производство уменьшается, и переменные (VC) и общие издержки (TC) уменьшаются, постоянные издержки (FC) не меняются.

ТЕМА 3. КАК РАССЧИТЫВАЮТСЯ РАЗНЫЕ КАТЕГОРИИ ИЗДЕРЖЕК: СРЕДНИЕ И ПРЕДЕЛЬНЫЕ?

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности необходимо сопоставить издержки с полученными результатами деятельности. Поэтому чрезвычайно важным экономическим показателем является средние издержки (АС).



Средние издержки – отражают издержки, приходящиеся в среднем на единицу продукции.

Все категории издержек могут быть рассчитаны как средние издержки:

- (1) **Средние общие издержки (ATC)** - определяются путем деления общих издержек (TC) на объем выпуска продукции (Q):

$$ATC = \frac{TC}{Q} \quad (9.2)$$

Учитывая структуру общих издержек, выделяют также:

- (2) **Средние постоянные издержки (AFC)** - это постоянные издержки (FC), в среднем приходящиеся на единицу продукции (Q):

$$AFC = \frac{FC}{Q} \quad (9.3).$$

- (3) **Средние переменные издержки (AVC)** - определяются путем деления переменных издержек (VC) на объем выпуска продукции (Q):

$$AVC = \frac{VC}{Q} \quad (9.4).$$

Другой важной категорией издержек являются *предельные издержки (MC)*.



Предельные издержки (MC) - прирост издержек производства дополнительной единицы продукта; равны изменению общих издержек, деленному на изменение объема продукции.

Поскольку в краткосрочном периоде постоянные издержки производства являются фиксированными, увеличение общих издержек (ΔTC) равно увеличению переменных издержек (ΔVC).

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} \quad \text{или} \quad MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q} \quad (9.5)$$

Где:

$$\Delta TC = TC_1 - TC_0;$$

$$\Delta VC = VC_1 - VC_0;$$

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0;$$

TC_1 – общие издержки на момент T_1 ;

TC_0 – общие издержки на момент T_0 ;

VC_1 – переменные издержки на момент T_1 ;

VC_0 – переменные издержки на момент T_0 ;

Q_1 – объём производства на момент T_1 ;

Q_0 – объём производства на момент T_0 .

ТЕМА 4. ПОЧЕМУ ИЗДЕРЖКИ МЕНЯЮТСЯ С ИЗМЕНЕНИЕМ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА?

Чтобы лучше понять, почему издержки меняются с изменением объема производства, мы рассмотрим типы производственных издержек на примере процесса производства электронных чипов.

Производство электронных чипов является очень дорогим и рискованным. Производство чипов нового типа, таких как Pentium от Intel или любого микропроцессора от IBM или Motorola, может потребовать строительства нового завода, закупку специально оборудованного для этой цели и т.д. Строительство такого завода может стоить сотни миллионов долларов. При этом и риск возрастает из-за быстрых изменений в технологии производства чипов, что может за очень короткое время привести к моральному обесцениванию соответствующих инвестиций.

Представьте, что компания под названием MicroConductor строит промышленный завод с постоянными издержками на сумму 200 млн. лей в год. Как мы ранее отмечали, *постоянные издержки* – это издержки, которые остаются неизменными, независимо от количества чипов, которые производит завод. Эти расходы включают амортизацию основного капитала, расходы на инженерные разработки чипов, налог на недвижимость, заработная плата административного персонала, проценты по кредитам и прочие расходы.

В отличие от постоянных, *переменные издержки* меняются в зависимости от объема производства. В качестве примеров таких издержек можно привести ставку заработной платы производственных рабочих, электроэнергию, используемую в производстве, производственные химикаты и другое сырье. MicroConductor работает семь дней в неделю, чтобы производить и продавать максимально возможный объем чипов, полностью используя свои производственные мощности. Если продажи неожиданно упадут, MicroConductor придется временно сократить объемы производства. В этом случае количество отработанных часов будет сокращено или даже некоторые работники будут уволены, и, конечно, будет закуплено меньше расходных материалов. Когда продажи возобновятся, перечисленные расходы снова увеличатся.

Таблица 9.1.

Стоимость производства электронных чипов предприятия MicroConductor

1	2	3	4	5	6	7
	Постоянные		Переменные		Общие	
Произведено чипов (млн. лей)	Общие постоянные издержки (млн. лей)	Средние постоянные издержки (лей)	Общие переменные издержки (млн. лей)	Средние переменные издержки (лей)	Общие издержки (млн. лей)	Средние общие издержки (лей)
0	200	-	-	-	200	-
1	200	200	10	10	210	210,00
2	200	100	16	8	216	108,00
3	200	67	30	10	230	76,67
4	200	50	60	20	260	65,00
5	200	40	100	28	300	60,00
6	200	33	168	38	368	61,33
7	200	29	266	50	466	66,57
8	200	25	400	54	600	75,00
9	200	22	576	64	776	86,22
10	200	20	800	80	1000	100,00

Кроме того, представьте себе, что при проектировании нового завода и нового чипа менеджеры компании попросили бы экономистов и финансовых аналитиков определить среднюю стоимость чипа в первый год работы завода. «Все зависит от количества чипов, которые мы будем производить», - говорят аналитики. «Исследование, которое только что закончилось, объясняет почему». И финансовые аналитики покажут менеджерам цифры из таблицы 9.1.

В таблице представлены издержки производства 10 разных уровней производства. Уровни производства, то есть количество чипов, измеряются в миллионах штук и показаны в столбце 1 - *Произведено чипов*. Столбцы 2 и 3 указывают постоянные издержки. Общие постоянные издержки (столбец 2) остаются неизменными для любого объема производства. По мере увеличения объема производства средние постоянные издержки – то есть постоянные издержки, приходящиеся в среднем на единицу продукции, уменьшаются (столбец 3). Цифры в этом столбце рассчитываются путем деления общих постоянных издержек (столбец 2) на количество произведенных чипов (столбец 1). Например, если завод производит 5 млн. чипов в год, средние постоянные издержки чипа составляет 40 лей (200 млн. лей, разделенных на 5 млн. чипов = 40 леев / чип). Столбец 3 показывает, как средние постоянные издержки уменьшаются с увеличением объема производства, так как общие постоянные издержки распределяются на всё большее и большее количество произведённых чипов.

Общие переменные издержки, отражённые в столбце 4, увеличиваются с ростом объёма производства. Средние переменные издержки (столбец 5) рассчитываются путем деления общих переменных издержек в столбце 4 на количество произведенных чипов в столбце 1.

Общие издержки, отражённые в столбце 6, представляют собой сумму общих постоянных и общих переменных издержек. Средние общие издержки (столбец 7) рассчитываются путем деления общих издержек в столбце 6 на количество произведенных чипов в столбце 1, и показывают, сколько в среднем стоит производство одного чипа. Обратите внимание, что с увеличением планируемого объема производства средние общие издержки уменьшаются до определенного уровня. Затем, с дальнейшим увеличением объема производства, стоимость каждого чипа начинает расти. Средние общие издержки начинают увеличиваться из-за действия закона непропорциональной отдачи факторов производства (ранее рассматривался, когда мы анализировали *производительность и экономическую эффективность*).

Таким образом, принимая во внимание динамику издержек производства, мы можем представить другую формулировку *закона непропорциональной отдачи факторов производства*: если при определенном уровне ресурсов, которые формируют постоянные издержки (например, здания и оборудование), добавляются другие ресурсы, которые формируют переменные издержки (таких как рабочие или материалы), первоначальный объем производства увеличивается, достигает оптимальной точки, а затем уменьшается.

Это явление объясняется тем, что увеличение потребления переменных ресурсов, если фиксированные ресурсы остаются постоянными, перегружает последние, уменьшая их (отдачу) производительность. Например, если бы закон непропорциональной отдачи факторов производства не действовал, то всю кукурузу в мире можно было бы выращивать в цветочном горшке, добавляя все больше воды. Таким образом, поскольку MicroConductor ограничивает свои фиксированные ресурсы, добавляя все больше рабочей силы и других переменных ресурсов, фирма достигнет точки, когда производительность фиксированных ресурсов снизится. Соответственно, после этого уровня издержки производства дополнительной партии чипов будет выше, чем стоимость производства предыдущей.

ТЕМА 5. КАКИЕ СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК СУЩЕСТВУЮТ?

На динамику и структуру издержек производства влияют несколько факторов, таких как:

- цена и эффективность факторов производства.
- техническая оснащённость производственной деятельности.
- объем, структура и качество продукции.
- способы комбинирования факторов производства.

Сокращение издержек производства без ущерба для качества продукции будет влиять не только на размер предложения, но и на спрос. Таким образом, снижение издержек способствует снижению цены товаров, предназначенных для продажи. Снижение цены приводит к увеличению покупательской способности потребителей, а значит и к росту степени удовлетворения их потребностей. Снижение издержек определяется как необходимостью рационального использования имеющихся ограниченных ресурсов, так и требованиями обеспечения экологического баланса и охраны окружающей среды.

Основными способами снижения затрат являются:

а) *Снижение материальных затрат на единицу продукции за счет:*

- ✓ Закупки факторов производства по более низким ценам.
- ✓ Научно обоснованной стандартизации расхода материалов.

- ✓ Поставки качественного сырья.
- ✓ Совершенствования технологий производства.
- ✓ Модернизации и совершенствования оборудования и техники.
- ✓ Совершенствования управления производственной деятельностью, профессиональной подготовки работников.

б) *Рост производительности труда;*

в) *Сокращение административно-бытовых издержек, издержек на снабжение и продажу, и устранение непроизводительных издержек (например, штрафы, пени, повышение процентов кредитам и т. д.).*

Предприниматель может объединить эти способы снижения затрат в зависимости от специфики деятельности. Во-первых, он рассмотрит вопрос о целесообразности внедрения достижений научно - технического прогресса принимая во внимание уровень необходимых инвестиций (вложений, издержек) и объём производства, который предполагается получить в результате.

ТЕМА 6. ЧТО ТАКОЕ ПРИБЫЛЬ?

Инициатива по производству товаров и услуг для рынка подчинена необходимости предпринимателя получать прибыль.



Прибыль - это фундаментальная форма дохода, принадлежащая предпринимателю, то есть тому, кто принимает на себя риск открытия и ведения бизнеса. Это выражение экономической рациональности, которая представляет собой часть доходов, получаемых предприятием, которая превышает издержки на производство и реализацию товаров и услуг.

Предприниматель является владельцем бизнеса. Прибыль выступает в качестве его вознаграждения за риск. Получение прибыли, как правило, обусловлено усилиями предпринимателя по повышению экономических показателей, таким образом, чтобы выручка от продаж (доход) превышал издержки производства.

Разница между общей выручкой (TR) и общими издержками (TC) составляет *валовую (общую) прибыль*. После оплаты предприятием всех налоговых и неналоговых платежей, оставшаяся часть является чистой прибылью. Согласно действующему законодательству только после уплаты всех налогов и долговых обязательств, прибыль может быть использована предпринимателем по своему усмотрению.

ТЕМА 7. СКОЛЬКО ПРЕДПРИЯТИЕ ДОЛЖНО ПРОИЗВОДИТЬ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РАЗМЕРА ИЗДЕРЖЕК И ПРИБЫЛИ?

Чтобы ответить на этот вопрос, вернёмся к примеру выше с производством чипов. Итак, после того, как менеджеры MicroConductor проанализировали эволюцию и динамику издержек производства чипов, они могут решить, сколько же их необходимо производить.

Количество чипов, которые менеджеры компании решат выпустить, будет зависеть от спроса на рынке. Предположим, что согласно результатам недавнего опроса (таблица 9.2), они выяснили количество чипов, которые будут продаваться при каждом возможном уровне цен.

Таблица 9.2.

Спрос на чипы

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Количество спроса на чипы (млн. ед.)	Цена (лей)	Общий доход (млн. лей)	Общие издержки (млн. лей)	Прибыль (млн. лей)
1 mln.	200	200	210	10
2 mln.	190	380	216	164
3 mln.	180	540	230	310
4 mln.	160	640	260	380
5 mln.	145	725	300	425
6 mln.	130	780	368	412
7 mln.	115	805	466	339
8 mln.	100	800	600	200
9 mln.	85	765	776	11
10mln.	70	700	1000	300

Сопоставив данную, вновь полученную информацию с предыдущим исследованием издержек производства, менеджеры рассчитали:

- *Общий доход* для каждого уровня цен (столбец 3) как произведение проданного количества (столбец 1) и цены (столбец 2).
- *Прибыль* (столбец 5), как разница между общим доходом (столбец 3) и общими издержками (столбец 4).
- *Оптимальное количество производства* составит 5 млн. чипов, поскольку это количество, продаваемое по цене 145 леев за чип, позволяет получить максимально возможную годовую прибыль - 425 млн. лей.

В копилку знаний молодого экономиста

MICROCONDUCTOR СТРЕМИТСЯ ПОЛУЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ ПРИБЫЛЬ

Как и в любом другом бизнесе, общая прибыль MicroConductor представляет собой разницу между выручкой от продажи продукции (общая выручка) и издержками на производство (общими издержками).

Общий доход - Общие издержки = Общая прибыль

Существуют, однако, разные комбинации цен и объемов производства, соответственно, из которых предприятие может выбирать. И каждая из этих комбинаций предлагает разные уровни прибыли или даже убытка. Таким образом, менеджеры должны найти идеальное сочетание цены и производства, которое принесло бы максимальную прибыль владельцам бизнеса.

Что для этого должны сделать менеджеры MicroConductor? Одним из способов является метод проб и ошибок. Менеджеры могут экспериментировать с различными ценами и уровнями производства, чтобы найти оптимальную комбинацию. Но этот метод дорог и трудоемок. Лучше использовать метод, который в экономике называется **маржинальным анализом**. Вот принцип его работы: если предельная (дополнительная) выгода от производства следующего по счёту чипа больше его предельных издержек, фирма может увеличить объем производства и при этом размер прибыли увеличится. Следует при этом принимать во внимание, что с увеличением объема производства выручка уменьшается, так как предприятиям обычно приходится снижать цены, чтобы увеличить продажи. С другой стороны, предельные издержки увеличиваются, потому что предприятие, увеличивающее объем производства, используя тот же объём капитальных ресурсов, в конечном итоге сталкивается с законом непропорциональной отдачи факторов производства. По мере увеличения уровня производства предельные доходы уменьшаются, а предельные издержки увеличиваются. В какой-то момент предельные издержки будут выше предельного дохода. В таком случае, предприятие будет получать убытки от производства и реализации каждой дополнительной единицы товара, поэтому, чтобы не допустить уменьшения прибыли, ей придется остановить расширение объема производства, прежде чем достигнуть этой ситуации. Количество продукции, при которой предельный доход и предельные издержки равны (или очень близки к равенству), позволяет получить максимальную прибыль.

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД

На рисунке 9.1 эти понятия применяются на примере компании MicroConductor. Поскольку предприятие начинает увеличивать объем производства с 1 до 2 миллионов чипов в год, ее предельный доход значительно превышает предельные издержки, в этом случае увеличение объема производства увеличивает прибыль. Пока предельный доход превышает предельные издержки, прибыль увеличивается с увеличением объема производства. Однако с увеличением объема производства предельный доход уменьшается, а предельные издержки увеличиваются. В какой-то момент предельные издержки превысят предельный доход, поэтому предприятие прекратит наращивать объемы производства до достижения этого уровня. Это произойдет при объёме производства 5 миллионов чипов в год. Производя 5 миллионов в год и продавая каждую единицу по цене 145 лей (см. Таблицу 9.2), MicroConductor получает максимальную прибыль.

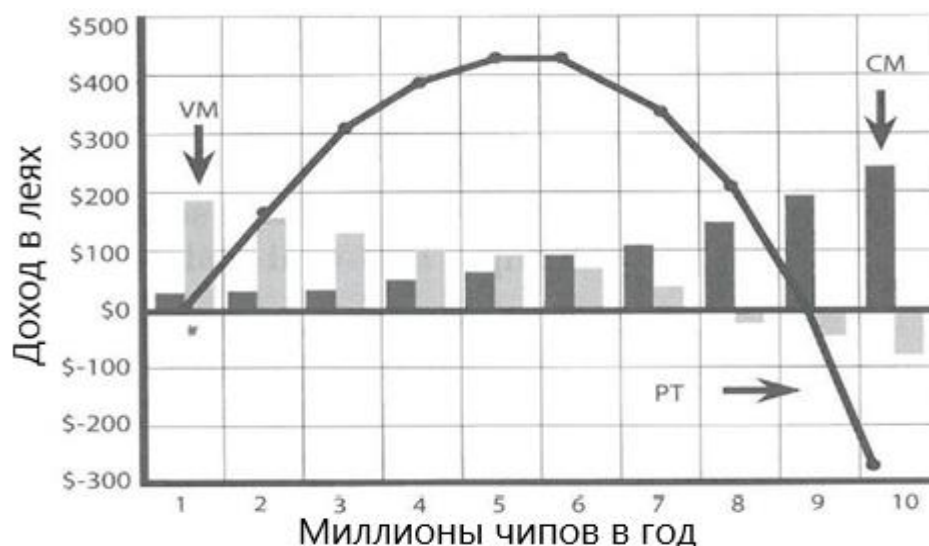


Рисунок 9.1. Предельный доход, предельные издержки и Общая прибыль компании MicroConductor

ТЕМА 8. ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИЯ ОТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА?

С расширением предприятия для его дальнейшего эффективного функционирования необходимо применить методов организации производства, таких как, например, разделение труда, массовое производство, сборочные линии в потоке, которые считаются эффективными только в условиях производства большого объема товаров. Насколько велико должно быть предприятие, чтобы использовать такие методы, зависит от случая, но когда средний объем производства увеличивается, экономисты утверждают, что предприятие выигрывает от эффекта масштаба. Предприятия выигрывают от эффекта масштаба по следующим причинам:

- Крупное массовое производство позволяет использовать *большую специализацию ресурсов и разделение труда*, что в свою очередь повышает производительность всех применяемых ресурсов;
- Крупные предприятия могут применять более передовую технологию и дорогостоящую автоматизацию производства, недоступную мелким фирмам;
- При крупном массовом производстве осуществляются масштабные закупки необходимых материалов, сырья и т.д., что даёт право на получение оптовых скидок, что, в свою очередь, способствует уменьшению цены производимой при этом продукции.
- Крупные предприятия имеют возможность инвестировать в программы исследований и разработок, которые позволяют снизить издержки на разработку, производство и реализацию новых товаров.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



В экономике **издержки производства** представляют собой денежное выражение факторов производства использованных в процессе производства экономических благ предназначенных для реализации на рынке.

Внутренние (неявные) издержки включают в себя лучшую альтернативу применения принадлежащих предприятию ресурсов, от которой необходимо отказаться при использовании данных ресурсов в собственной экономической деятельности. Кроме того, внутренние (неявные) издержки часто являются мерой **нормальной прибыли**, то есть той прибыли, которая возмещает исключительный вклад предпринимателя в экономическую деятельность.

Явные (внешние) издержки представляет собой совокупные расходы предприятия с учетом факторов производства, приобретенных извне. Таким образом, издержки производства предприятия включают в себя как неявные, так и явные издержки.

Общие издержки производства состоят из **постоянных издержек** и **переменных издержек**. По мере изменения объема производства постоянные издержки остаются постоянными, а переменные издержки изменяются. **Средние издержки** на единицу состоят из постоянных и переменных издержек. Если объем производства увеличивается, постоянные издержки на единицу продукции всегда уменьшаются. Переменные издержки на единицу продукции первоначально уменьшаются, но если объем производства продолжает увеличиваться, они увеличиваются из-за действия закона непропорциональной отдачи факторов производства. **Предельные издержки** выражают прирост издержек производства дополнительной единицы продукта; равны изменению общих издержек, деленному на изменение объема продукции.

Поскольку уровень издержек зависит от уровня производства, предприятиям необходимо определить объем производства, который позволил бы максимизировать **прибыль**. Прибыль это фундаментальная форма дохода, принадлежащая предпринимателю, то есть тому, кто принимает на себя риск открытия и ведения бизнеса. Это выражение экономической рациональности, которая представляет собой часть доходов, получаемых предприятием, которая превышает издержки на производство и реализацию товаров и услуг.

Разница между общей выручкой (TR) и общими издержками (TC) составляет *валовую прибыль*. После того, как компания оплатит налоги, сборы и другие неналоговые платежи, оставшаяся часть является *чистой прибылью*. Согласно действующему законодательству только чистая прибыль может быть использована.

Крупные фирмы часто достигают высокой производительности благодаря **эффекту масштаба производства**. Благодаря эффекту масштаба производства крупномасштабного производства средние издержки падают до уровня, которого не могут достичь небольшие фирмы.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ

Следующий раздел учебника посвящен конкуренции в рыночной экономике. Вы узнаете, что по своей сути конкуренция отличается от одной отрасли экономики к другой, и вы увидите, как при помощи маркетинга предприятия предлагают свою продукцию потребителям.

РАЗДЕЛ X. МЕХАНИЗМ КОНКУРЕНЦИИ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Что такое конкуренция в экономике свободной инициативы?
- Какова роль конкуренции в экономике?
- Каковы виды и формы конкуренции существуют в рыночной?
- Каковы характеристики рынка совершенной конкуренцией?
- Каковы характеристики несовершенных конкурентных структур: монополии, монопсона, олигополии, олигопсона, монополистической конкуренции?

Каждый год лучшие команды соревнуются за право участвовать в континентальных или мировых чемпионатах по различным видам спорта - футболу, хоккею, баскетболу. Конкуренция жесткая. Поклонники раскрашивают свои лица, носят странную одежду, платят высокие цены за билеты и путешествуют на большие расстояния, чтобы посмотреть, как играют их любимые команды.

ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ КОНКУРЕНЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ СВОБОДНОЙ ИНИЦИАТИВЫ?

Спортивные соревнования являются захватывающим зрелищем и побуждают спортсменов выступать как можно лучше, но в дополнение к жестким соревнованиям каждая игра также демонстрирует некую координацию действий. Координация действий важна как для отдельных спортсменов, которые делают сложные движения с большой легкостью и изяществом, так и для команд, чей успех зависит от степени взаимопонимания между игроками. Другими словами, для успешного спортивного соревнования необходима исключительная координация действий между отдельными игроками и команды в целом. В рыночной экономике взаимодействие между экономическими агентами происходит по тем же принципам. Способность добиваться желаемого результата предполагает конкуренцию (соперничество, соревнования), а конкурентоспособность экономических агентов, в свою очередь, зависит от успешной координации действий.

Однако исход конкуренции во многом зависит от того, как происходит этот процесс, в экономике свободной инициативы существует рыночная конкуренция. Фирмы стремятся завоевать лучшие позиции со своим продуктом в надежде, что будут покупать у них. В результате они зарабатывают деньги. Даже в процессе конкуренции люди и предприятия работают вместе, поэтому эти скоординированные действия позволяют производить больше того, что потребители хотят купить.

Когда фирмы конкурируют на рынке, покупатели платят меньше за товары и услуги, рабочие получают больше рабочих мест и более высокую заработную плату, а предприниматели получают более высокую отдачу от инвестиций. Поэтому, в отличие от спортивных соревнований, где каждая победа означает поражение для другой стороны, рыночная конкуренция допускает тот факт, что победить может каждый.

В экономике под конкуренцией понимается экономический процесс конфронтации, соперничества между экономическими агентами, за привлечение клиентов, за лучшие условия деятельности или за то, чтобы получить лучшие результаты.

Для рыночной экономики характерны проявления конкурентных отношений на разных рынках. В узком смысле, конкуренция проявляется между экономическими агентами, которые участвуют в производстве и продаже однотипных экономических товаров или замещаемых экономических товаров. У них есть свобода выбора способов привлечения как можно большего количества клиентов, чтобы максимизировать прибыль. В широком смысле к конкуренции также можно подходить с точки зрения потребителя. Потребитель конкурирует с продавцом или другими покупателями за покупку в наилучших условиях (цена, качество, ассортиментная структура) товара, чтобы добиться максимальной пользы (максимального удовлетворения).



Конкуренция представляет собой особый тип отношений между экономическими агентами (производителями и/или потребителями), действующими на рынке для достижения своих собственных интересов, в соответствии с принципами свободы действий и свободной инициативы.



В копилку знаний молодого экономиста

В экономике существуют разнообразные подходы и интерпретации понятия **конкуренция**:

- **Идеальный регулятор** экономики в условиях свободной инициативы и экономической свободы.
- «**Невидимая рука**», которая облегчает сочетание частных и индивидуальных интересов и направляет движение процессов на рынке.
- **Механизм стихийного регулирования капиталистического производства**, представленного в форме внутри- и межотраслевой борьбы (соперничества).
- **Определяющий фактор обмена**, который отражает различные субъективные оценки товара участниками обмена и т. д.

ТЕМА 2. КАКОВА РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ?

Экономисты утверждают, что в рыночной экономике конкурентный механизм работает естественным образом и оказывает благотворное влияние.

Основанием для проявления конкурентного механизма являются: наличие частной собственности, экономическая свобода и существование демократической системы и т. д.

В результате действия этого конкурентного механизма повышается экономическая эффективность, оказывая благотворное влияние как на интересы производителей (максимизация прибыли), так и потребителей (максимизация удовлетворённости).

Помимо поддержания как можно более низких издержек и цен, производители используют также и другие методы конкурентной борьбы. Чтобы убедиться в этом, достаточно прочитать любой журнал, посмотреть телевизор или прогуляться по ближайшему

торговому центру. Например, некоторые предприятия конкурируют, акцентируя внимание своих потребителей на определенных особенностях (качествах) своих товаров. Другие стремятся подчеркнуть особую специфику услуг, которые они предлагают. Третья категория предприятий выделяет сырье и передовые методы производства, которые позволяют им создавать товары более высокого качества, чем у конкурентов. Однако в современных рыночных условиях, большинство компаний используют несколько методов одновременно. Как и тренер спортивной команды, которая концентрируется на конкурентоспособности своих учеников, менеджеры предприятий определяют стратегии, которые позволяют им успешно конкурировать.

Основным положительным эффектом конкуренции является экономический прогресс. Среди полезных эффектов конкурентного механизма можно также отметить: ускорение исследований, внедрение инноваций, повышение экономической активности и профессиональной подготовки, диверсификацию производства, повышение качества, эффективное решение экономических проблем. Таким образом, в результате действия конкурентного механизма, на рынке функционируют только эффективные экономические агенты, которые *действуют в соответствии со своими интересами, не нанося вреда интересам других агентов и общества в целом.*

В экономике выделяют следующие *функции конкуренции*:

- Стимулирующая инициативу, креативность, инновации.
- Дифференциация и ранжирование экономических агентов по потенциалу, доходности, результатам.
- Санация экономической жизни путем сокращения и исчезновения вредных, неэффективных видов экономической деятельности, соответственно, неконкурентоспособных экономических агентов.
- Снижение себестоимости продукции и, на этой основе, снижения цен.



Например, как уже упоминалось выше, конкуренция стимулирует снижение цен, диверсификацию предложения, повышение качества продукции и обслуживания клиентов. Для этого производители совершенствуют технологии, повышают производительность. Усилия производителей / продавцов вознаграждаются увеличением доходов от продаж и прибыли. В свою очередь, покупатели будут иметь более высокую покупательную способность, новые, высококачественные товары и услуги, и государство также получает большего дохода в бюджет. Вся экономика и общество выигрывают от возможности лучше удовлетворять потребности.

Таким образом, **КОНКУРЕНЦИЯ СЧИТАЕТСЯ ДВИГАТЕЛЕМ
ТЕХНИЧЕСКОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА**

ТЕМА 3. КАКОВЫ ВИДЫ И ФОРМЫ КОНКУРЕНЦИИ СУЩЕСТВУЮТ В РЫНОЧНОЙ?

Экономисты различают несколько форм конкуренции, в соответствии с которыми они выделяют несколько **типов рыночных структур**.

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ ВЛИЯТЬ НА РЫНОК, КОНКУРЕНЦИЯ МОЖЕТ БЫТЬ :

ЧИСТАЯ или **СОВЕРШЕННАЯ**, идеальная, это теоретическая модель, которая представляет собой эталон конкурентной борьбы, с которым сравнивают реальные рыночные структуры, в условиях совершенной конкуренции ни один экономический агент не имеет достаточно сил, чтобы оказать давление на рынок

НЕСОВЕРШЕННАЯ, характеризует реальные рыночные структуры, представлена несколькими формами, характерные признаки которых определены в сравнении с особенностями рынка совершенной конкуренцией; каждая форма рынка с несовершенной конкуренцией характеризуется определенной ценой и специфическим способом максимизации прибыли; экономические агенты могут изменять условия рынка в свою пользу

Сравнительный анализ рыночных структур, определенных в зависимости от возможности экономических агентов влиять на рынок, представлен в таблице 10.1.

Сравнительная характеристика рыночных структур

Основные черты	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Количество производителей	Очень много мелких фирм	Достаточно много	Несколько крупных фирм	Один единственный производитель
Контроль фирмы над ценой	<i>Отсутствует.</i> Рынок устанавливает цены, а фирмы их только принимают	Производители имеют <i>ограниченную</i> возможность устанавливать цены из-за наличия товаров-заменителей	Производители имеют <i>значительную</i> возможность устанавливать цены	Фирма определяет количество продукции и уровень цен и имеет <i>полный контроль</i> над параметрами рынка
Тип продукта	Однородный стандартизированный	Дифференцированный. Товары и услуги похожи, но не идентичны	Существенная дифференциация для некоторых товаров (например, автомобили). Несущественная для стандартизированных товаров (например, бензин). Товар может быть как однородный , так и дифференцированный .	Не существует дифференциации. Товар уникальный , без заменителей
Барьеры входы и выхода	Не существует барьеров. Относительно легко начать собственное дело.	Несущественные ограничения. Относительно легко начать собственное дело.	Существенные ограничения. Сложно начать собственное дело.	Сильные ограничения. Очень сложно (практически невозможно), начать собственное дело.

ПО СТЕПЕНИ СОБЛЮДЕНИЯ ОБЩЕПРИНЯТЫХ ПРАВИЛ И НОРМ КОНКУРЕНЦИИ

Выделяют следующие виды *несовершенной конкуренции*

ЛЕГАЛЬНАЯ, ЛОЯЛЬНАЯ, когда соблюдаются законы, действуют правила, касающиеся поведения агентов на рынке; не допускается участие в соглашениях, которые влияют на свободную игру рыночных сил, подделка товаров, а также ложная реклама, которая обманывает потребителей, способствует искусственному росту / снижению цен.

НЕЛОЯЛЬНАЯ, НЕЛЕГАЛЬНАЯ, неправильная, когда экономические агенты нарушают законы, правила и общепринятые положения рыночного взаимодействия

ТЕМА 4. КАКОВЫ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ?

Рынок совершенной конкуренцией всегда стремится к равновесному состоянию, к поиску такого уровня цены, при котором количество предложения равно количеству спроса. Такой тип рыночной структуры предполагает наличие всех следующих условий.

Множество мелких покупателей и продавцов. Несколько фирм однородный и стандартизированный продукт, и каждая фирма обеспечивает лишь небольшую часть всего предложения рынка. Каждый потребитель покупает небольшую долю от общего предложения на рынке. Ни один экономический агент (потребитель или производитель) не может влиять на рынок в одиночку.

Идентичность и однородность товаров или услуг. Продукт одного производителя идентичен продукту другого производителя, поэтому потребителям безразлично, у кого его покупать.

Совершенная информация у субъектов рынка. Покупатели и продавцы имеют полную информацию о любом товаре (его цене, технологии производства и т.д.).

Отсутствие барьеров и ограничений для входа и выхода с рынка. Покупатели и продавцы могут входить или выходить с рынка в любое время исключительно на основе критериев эффективности.

Когда эти условия существуют, ни один продавец не может влиять на цену, которая формируется только путем сопоставления спроса и предложения на рынке. При этом каждый принимает рыночную цену такой, какая она есть. Если производитель запрашивает цену, превышающую рыночную равновесную цену, он, в конечном счете, ничего не продаст, потому что покупатели обратятся к другим фирмам, которые продают идентичные товары по равновесной цене. С другой стороны, у компании нет причин снижать цену ниже её равновесного уровня. Это настолько малая часть общего количества товаров, которые продаются на рынке, что она может продавать столько, сколько хочет по равновесной рыночной цене.

По этим причинам фирмы, функционирующие в условиях совершенной конкуренции (их называют конкурентными), воспринимают сложившийся на рынке уровень равновесной цены как заданный, на который ни одна из фирм повлиять не может. Такие фирмы называют *прайс-тэйкерами* (от англ. price - цена, take - принимать) в отличие от фирм - *прайс-мэйкеров* (make - делать), которые влияют на уровень рыночных цен.



СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ предполагает взаимодействие множества продавцов, ни один из которых не может повлиять на уровень рыночной цены

В действительности, немногие рынки обладают характеристиками совершенной конкуренции. Подобная конкуренция в большей степени наблюдается на рынках сельскохозяйственного сырья, рыбной промышленности, ценных бумаг, иностранной валюты. Такие товары, как пшеница, кукуруза, говядина, сом или креветки и т.д. идентичны от одного производителя к другому, и каждый производитель может продавать слишком мало, чтобы

повлиять на равновесное количество всего рынка и, соответственно, на равновесную цену. Каждый из этих производителей - продавцов является прайс-тэйкерами.



ПРОДАВЕЦ, ПРАЙС-ТЭЙКЕР, принимает равновесные цены, определяемые рынком, а затем решает, сколько производить по этой цене.

ТЕМА 5. КАКОВЫ ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕСОВЕРШЕННЫХ КОНКУРЕНТНЫХ СТРУКТУР: МОНОПОЛИИ, МОНОПСОНА, ОЛИГОПОЛИИ, ОЛИГОПСОНА, МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ?

Немногие фирмы являются прайс-тэйкерами. Напротив, любая признанная компания может сделать выбор в пользу роста цен, но при этом предпринять все усилия чтобы не потерять своих покупателей или может снизить свои цены, чтобы увеличить продажи. В отличие от производителей, принимающих цены, эти фирмы стремятся получить наиболее подходящую цену на свою продукцию. По этой причине экономисты называют эти предприятия прайс-мэйкеры.



ПРОДАВЕЦ, ПРАЙС-МЭЙКЕР, не приспосабливается к цене, не принимает её, а ищет наилучшую цену на свою продукцию

Когда предприятия предлагают похожие, но не идентичные товары, структура рынка описывается как монополистическая конкуренция. Данная структура рынка представлена наличием достаточно большого количества небольших фирм (так же, как и на рынке совершенной конкуренции), но товары, которые они продают, не идентичны, и каждый производитель может повышать или понижать рыночную цену, чтобы изменить свои продажи.



МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ - это структура рынка, в которой несколько продавцов продают похожие, но не идентичные продукты.

В монополистической конкуренции, с помощью фактической (реальной) или субъективной (воображаемой) дифференциации, производители пытаются выделить свой товар из общей массы однородных товаров присутствующих на рынке. Субъективная (воображаемая) дифференциация возникает, когда уникальность продукта обусловлена только воображением потребителя под влиянием рекламы, она аргументирована, обычно, такими объяснениями, как «новый и улучшенный», «используемый профессионалами» или «лучшее качество по самой низкой цене». Фактическая (реальная) дифференциация отражает разную степень полезности товаров, даже если уровень их качества не меняется. Гамбургеры из «фаст-фуда» могут быть похожими, но каждая компания использует специальные соусы, способы приготовления или добавления сыра, ветчины и т. д. чтобы дифференцировать свой товар.



ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ - это процесс создания уникальности продукта

Существует много способов, с помощью которых предприятия пытаются привлечь покупателей, дифференцируя свою продукцию.

Обслуживание клиентов. Представьте себе, что вы приближаетесь к четырем заправочным станциям на перекрестке. Каждая заправка имеет одинаковую цену на бензин одинакового качества. Почему вы предпочитаете одну станцию другой? Вероятно, одна из них предлагает бесплатную автомойку при каждой заправке, другая проверит уровень масла и помоем лобовое стекло. Это примеры специальных услуг, предлагаемых предприятиями для привлечения внимания потребителей.

Гарантии и обслуживание. Люди, которые покупают программное обеспечение, обычно покупают в компаниях, которые предлагают лучшую техническую поддержку. В настоящее время, однако, даже некоторые компании по производству зубных паст имеют специальные телефонные линии, обычно бесплатные, по которым люди могут задавать вопросы и давать рекомендации по улучшению качества продукта. Зачастую гарантийный срок является аргументом в пользу покупки определенного продукта, а не аналогичного продукта другой компании. Качество гарантийных и послегарантийных услуг, может стать решающим аргументом при выборе покупателя.

Престиж. Многие компании используют привлекательные этикетки для дифференциации своей продукции. Вы когда-нибудь покупали рубашку, кепку или кошелек, потому что на них была определенная эмблема или надпись? Многие компании стремятся создать качественный имидж в сочетании со своей эмблемой или слоганом. Людей, которые покупают солнцезащитные очки признанного бренда, привлекает не только идея защиты глаз от ультрафиолетовых лучей.

Монополистическая конкуренция имеет место на рынках, где несколько производителей продают аналогичные товары и услуги. Рынок одежды и ресторанная индустрия являются яркими примерами монополистической конкуренции в рыночной экономике. Сравнительно легко получить доступ на эти рынки, но конкуренция на них является жесткой, и компании должны усердно работать, чтобы получить место (нишу) для своих продуктов.

ОЛИГОПОЛИЯ

Конкуренция также может быть жесткой в отраслях, где доминируют несколько крупных фирм. Олигополия представляет собой рыночную структуру, в которой несколько (приблизительно от трех до пяти) крупных компаний создают большую часть или всё предложение определенного товара. Производство автомобилей, телевизоров, компьютеров, бытовой техники является примером таких отраслей. По сравнению с монополистической конкуренцией олигополия имеет более высокую степень концентрации производства. В качестве показателя характеризующего степень концентрации производства используется доля рынка, принадлежащая первым четырём предприятиям, доминирующим в каждой отрасли.



ОЛИГОПОЛИЯ - это структура рынка, где ограниченное число предприятий формируют предложение определённого товара, в то время как количество покупателей, формирующих спрос этого товара, неограниченно.

В условиях олигополистической конкуренции предприятия считаются прайс-мэйкерами. Они манипулируют условиями рынка для того чтобы обеспечить наилучшее для них сочетание цены и количества товара. Но поскольку на рынке существует всего несколько предприятий, реализация целей каждой из них зависит от действий и решений других. Если одна фирма снизит цену своей продукции, и другие последуют её примеру и также снизят цены, чтобы удержать своих покупателей. В результате все фирмы могут получить более низкие цены и, как следствие, более низкие доходы. Поэтому на рынке олигополии фирмы обычно редко используют инструменты ценовой конкуренции, договариваясь об уровне цены и количества продукции, таким образом, чтобы все фирмы на олигополистическом рынке получили более высокую прибыль. Это сотрудничество может быть результатом явного соглашения между компаниями или негласного соглашения о том, как действовать. Однако желание тайного сговора (сотрудничества) далеко от возможности его реализовать.



ТАЙНЫЙ СГОВОР - это рыночное соглашение или договорённость, в соответствии с которым предприятия ограничивают производство, чтобы повысить цены, соответственно прибыль.

Препятствиями для тайного сговора олигополистов являются:

Различия в спросе и издержках. Очень трудно достичь соглашения о цене тогда, когда у олигополистов большие различия в спросе и издержках. В этом случае фирмы будут максимизировать прибыль при разных ценах и единая цена будет неприемлема для всех фирм; поэтому сговориться очень трудно, это будет ущемлять чьи-либо интересы.

Производство. Предприятия должны договориться о размерах сокращения объёмов производства.

Санкции. Если первые два препятствия преодолены и рыночная цена повышается, каждой компании должно быть запрещено нарушать соглашение под угрозой различных санкций. Высокая цена является сильным стимулом для каждой компании продавать больше своей продукции, чтобы увеличить свою прибыль. Но если все компании делают то же самое, соглашение нарушается.

Новые конкуренты. Возможность вступления в отрасль других фирм станет более заманчивой, т.к. в условиях тайного сговора растут цены и прибыли. Однако привлечение в отрасль других фирм вызовет рост рыночного предложения, окажет понижающее воздействие на цены и прибыль. Если блокировка вступления в олигополистическую отрасль ненадежна, то тайный сговор долго не просуществует и цены упадут.

Несмотря на все эти препятствия, тайные сговоры часто имеют место на олигополистическом рынке, и производители часто договариваются о высоких ценах. Однако экономисты тщательно изучили взаимосвязь между размером прибыли и рынками с высокой концентрацией продаж. Было установлено, что рынки где присутствуют производители гиганты получают более высокую прибыль также благодаря эффекту экономии от масштаба,

что приводит к снижению производственных затрат и инновациям, внедряемым успешными компаниями.

Например, из-за высокой технической сложности производства самолетов или автомобилей были созданы отрасли, состоящие из нескольких крупных компаний. В начале двадцатого века десятки механиков основали небольшие компании по производству автомобилей. Но более крупные оказались более эффективными, чем более мелкие. Таким образом, со временем выжили только самые эффективные и, соответственно, самые крупные. В настоящее время в США есть только три крупные автомобильные компании, которые напрямую конкурируют с автомобильными компаниями в Японии, Германии, Корее и других стран.

В Республике Молдова специфическим характеристикам олигополистического рынка соответствуют рынок мобильной телефонии, внутренний рынок реализации нефтепродуктов и т. д.



ОЛИГОПСОН - это тип рынка, характеризующийся наличием небольшого числа крупных компаний, покупающих товар, предлагаемый (продаваемый) несколькими производителями. Эта ситуация определяет большие возможности покупателей влиять на цену продажи. Количество компаний формирующих спрос ограничено, и они обладают большой экономической властью

Но что известно о рынках, где есть только один продавец? Экономисты называют эту структуру чистой монополией.

МОНОПОЛИЯ

Рынок, на котором есть только один производитель (продавец), является чистой монополией. Монопольный рынок имеет следующие характеристики:

- ➡ Только один производитель или монополист.
- ➡ Отсутствие товаров заменителей. Ни один другой производитель не предлагает подобный продукт. Покупатели обязаны либо заплатить цену, установленную монополистом, либо обойтись без продукта или услуги.
- ➡ Существенные препятствия для входа на рынок. Конкурирующие предприятия не могут войти на монопольный рынок.

Как совершенная конкуренция, чистые монополии встречаются редко. Еще реже монополии способны выживать в течение многих лет. Существуют также ситуации, когда монополии эффективны и поддерживаются законом - законные монополии, которые включают естественные монополии, патенты, авторские права и торговые марки.

Естественные монополии. Они представлены местными телефонными, электросетевыми, водопроводными компаниями. Есть рынки, на которых эффект масштаба производства настолько велик, что затраты сводятся к минимуму за счет концентрации производства в рамках одной крупной компании. Только представьте себе осложнения, которые могли бы возникнуть, если бы в вашем районе было несколько электросетевых компаний. У каждой компании будут свои высоковольтные линии, центры технического обслуживания и производственные цеха. В таких случаях, вместо конкуренции, которая

побуждает компании удерживать цены на низком уровне и улучшать качество предоставляемых услуг, государство регулирует естественные монополии, действующие в областях, представляющих общественный интерес. Регулирование со стороны государства осуществляется наблюдательными комиссиями, которые определяют перечень предоставляемых услуг и их стоимость. Некоторые естественные монополии непостоянны, так как со временем могут появиться заменители, что значительно ограничивает возможности монопольного контролирования рынка. Например, в телекоммуникационной отрасли новые технологии создали заменителей, таких как факсы, модемы, спутниковая связь, мобильные телефоны, которые меняют структуру рынка.



МОНОПОЛИЯ - это структура рынка, при которой один производитель (продавец) осуществляет контроль над производством и сбытом одного или нескольких видов товара

Правительственные лицензии. Другим типом монополии является **государственная (закрытая) монополия**, которая существует тогда, когда она защищена от конкуренции с помощью юридических ограничений, например, при выдаче лицензии, которые дают определенным компаниям право действовать вне конкуренции на рынке. Представьте себе виртуальную компанию SuperGogoşa Co, которая имеет эксклюзивное право продавать пончики на местном стадионе. В обычных условиях, SuperGogoşa Co., не является монополистом, так как есть много других продавцов пончиков, но, в данном конкретном случае, её монополия распространяется на территорию городского стадиона. В большинстве случаев такие компании, как SuperGogoşa Co, конкурируют с аналогичными компаниями за монопольное право, то есть за право обладать соответствующей лицензией. Поэтому, если они не смогут достаточно хорошо обслуживать своих клиентов, их заменят другие компании. Такие лицензии обязательны в нескольких отраслях и профессиях. Одним из примеров таких профессий может служить водитель такси.

Патенты. Хотели бы вы, чтобы у вас возникла гениальная идея создания нового товара или услуги, которая может сделать вас богатым и знаменитым? Чтобы поощрять своих граждан на реализацию такого рода идей, правительство выдает патенты для защиты прав на новые товары, виды деятельности и услуги. В этом смысле патент является монополией. Он дает изобретателю исключительное право использовать новый продукт или идею в течение определенного периода времени. Вы можете продать или отдать это «право интеллектуальной собственности», как называется патент, потому что оно принадлежит вам, и вы можете делать с ним все, что угодно. В конце концов, кто-то создаст продукт или услугу, которая станет приемлемой альтернативой вашему продукту или услуге, и человек получит патент, который будет конкурировать с вашим.



ПАТЕНТ - это право, предоставленное на законных основаниях в течение определенного периода времени, которое предусматривает исключительное использование нового продукта или новой идеи.

Продукция определенных отраслей - фармацевтической, химической, электронной, защищена патентами. Конкурирующие фирмы не могут войти в эти отрасли, если они не платят владельцу патента за разрешение использовать технологические процессы или если не находят другой способ производства, который не подпадает под действие существующих патентов.

Авторское право и торговая марка. Некоторые государственные органы предоставляют авторам литературных произведений, картин, песен, стихов и т.п. исключительное право продавать или воспроизводить свои произведения. В этом плане авторское право представляется особой монополией, срок охраны авторского права равен всей жизни автора, а в некоторых странах - плюс пятьдесят лет после его смерти. Товарные знаки - это специальные конструкции, названия или символы, которые идентифицируют продукт, услугу или производителя. «Coke™» является зарегистрированным товарным знаком компании Coca-Cola. Конкурентам запрещено использовать товарные знаки или знаки, которые настолько похожи на товарные знаки, что потребители будут путать их с оригиналами.

ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ - это специальные рисунки, названия или символы, которые идентифицируют товар, услугу или компанию производителя.



АВТОРСКИЕ ПРАВА - это исключительное право автора оригинальных произведений науки, литературы или искусства, то есть объективных результатов творческой деятельности людей в этих областях, на продажу или воспроизведение любым способом принадлежащих ему произведений в течение всего периода его жизни плюс 50 лет.

Компания монополист может устанавливать цену, которая гарантирует ей сверхприбыль - монопольную сверхприбыль. Именно поэтому на монопольном рынке цена выше, чем на рынках соответствующим условиям совершенной конкуренции. Таким образом, в мире практикуется ограничение монополий антимонопольным законодательством. Помимо выше перечисленных примеров, закон запрещает монополизацию рынка и ограничивает любые действия экономических агентов, которые могут привести к формированию монополии.

В Республике Молдова государственным институтом, который защищает и стимулирует конкуренцию, а также создаёт условия для обеспечения благоприятной конкурентной среды, как для производителей, так и для потребителей, является СОВЕТ ПО КОНКУРЕНЦИИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА.



Совет по Конкуренции Республики Молдова был создан в 2012 году и представляет собой автономный государственный орган, подотчетный Парламенту, который обеспечивает применение и соблюдение законодательства в области конкуренции, государственной помощи и гласности в пределах своей компетенции.

Целью деятельности Совета по конкуренции является обеспечение соблюдения законодательства в области конкуренции путем принятия мер по предотвращению антиконкурентной практики, устранению препятствий свободной конкуренции, поощрению и повышению культуры конкуренции.

Совет по конкуренции представляет Республику Молдова в отношениях с соответствующими международными организациями и учреждениями и сотрудничает с международными органами по вопросам конкуренции.

Формирование справедливой конкурентной среды является важной миссией, потому что только совместными усилиями бизнес-среды, государственных органов, средств массовой информации, гражданского общества и, очевидно, Совета по конкуренции, можно создать честную и конструктивную конкурентную среду.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



В экономике свободной инициативы люди **конкурируют**, координируя усилия друг друга, чтобы производить товары, которые пользуются спросом, по разумным ценам. В результате такой конкуренции каждый может стать «победителем». Потребители получают более качественные товары и услуги по более низким ценам, наёмные рабочие получают больше рабочих мест и лучшую зарплату, а предприниматели получают более высокую прибыль от своих инвестиций.

Конкуренция имеет целый ряд существенных положительных эффектов для экономики. Способы, с помощью которых предприятия конкурируют, меняются в зависимости от структуры рынков. Структуры рынков варьируют от **совершенной конкуренции**, в которой есть много покупателей и продавцов, до **монополистической** и **олигополистической** конкуренции, и **чистой монополии**, которая предполагает существование только одного продавца.

В условиях совершенной конкуренции фирмы являются **прайс-тэйкерами**, поскольку они принимают рыночную цену, а затем решают, какое количество продукции будет продаваться по этой цене. В других рыночных структурах фирмы являются **прайс-мэйкерами**, так как могут устанавливать разные цены в поисках оптимальной.

В современной рыночной экономике большинство компаний являются прайс-мэйкерами, в условиях монополистической конкуренции несколько продавцов предлагают разнообразные, но не идентичные продукты, каждый из которых обладает своими уникальными характеристиками. В условиях олигополии производство товаров и услуг сосредоточено в нескольких крупных компаниях. Из-за высокой концентрации производства на олигопольных рынках существует большая вероятность заключения секретного соглашения (**тайного сговора**), которое включает в себя соглашение между компаниями об ограничении производства и, следовательно, повышении цены на товар, и, как следствие, увеличение прибыли.

Хотя монополии обычно запрещены законом, существует несколько видов законных монополий. Это **естественные монополии**, но также предпринимательская деятельность, защищённая **товарными знаками, патентами и авторскими правами**.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ

Следующий раздел учебника посвящен роли правительства (государства) в экономике свободной инициативы.

РАЗДЕЛ XI. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И РОЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Какова роль государства в экономике?
- Что такое *Государственный Бюджет*?
- Каковы источники формирования *доходов бюджета* и основные *направления их расходования*?
- Что такое *дефицит бюджета* и каковы источники финансирования?
- Что такое *фискальная политика*?
- Что такое *налог*? Что такое прогрессивный, пропорциональный и регрессивный налог?
- Что понимаем под *государственным долгом* и как он может повлиять на каждого из нас?

Взаимодействие государства и экономики является составной частью сложного процесса воспроизводства национальной экономики. В процессе эволюции экономических систем с течением времени государство стало важным экономическим агентом. При этом следует отметить, что на современном этапе государство выступает как в роли активного агента потребления, так и агента производства товаров и услуг. Степень вмешательства и роль государства в современных экономических системах зависит от его способности влиять на экономику, от функций, которые выполняет, от товаров, которые производит, от услуг, которые предоставляет, от количества и качества рабочих мест, которые гарантирует, от финансовых ресурсов, которыми управляет, и т. д.

Рыночная система хозяйствования, основанная на рыночном механизме саморегулирования и управления экономической жизнью, признается экономистами наиболее эффективной формой организации экономики. Вместе с тем, как показывает практика, рынок как саморегулирующаяся система не всегда справляется с рядом проблем (такие как, например, экономические кризисы, войны, эпидемии, обеспечение эффективной занятости рабочей силы, обеспечение социального равенства и справедливости, и т.д.), решение которых необходимо обществу. Всё это обусловило необходимость консолидации роли государства в экономике с целью осуществления коррекции (исправления) «провалов» рынка, т. е. того, что не в состоянии сделать самостоятельно рыночный механизм саморегулирования. Основными направлениями вмешательства государства в экономику являются поддержка развития промышленности, защита прав и свобод экономических агентов, развитие внешней торговли, обеспечение долгосрочного роста народного хозяйства, и т. д. Необходимость активного участия государства в экономической деятельности наиболее остро стало ощущаться после первой мировой войны и Великой Депрессии 1929 года. Государство стало активнее участвовать в координации и управлении национальной экономики с точки зрения обеспечения безопасности экономических структур, поддержки различных программ экономического развития, регулирования государственных расходов. Также необходимо отметить, что область государственного вмешательства в экономику распространяется и на субсидирование транспорта, гарантирование эффективных условий развития частного сектора экономики, на защиту окружающей среды, на экологию, медицину, образование, страхование, и т. д.

Государство также берет на себя обязанности, связанные с социальной защитой, перераспределением доходов и поддержкой деятельности экономических агентов. Государственное вмешательство в экономику достигается посредством проводимых экономических политик, такой как бюджетно-налоговая политика, денежно-кредитная политика, социальная политика, валютная политика и т. д.

ТЕМА 1. КАКОВА РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ?

Этот сложный и противоречивый вопрос обсуждался с момента зарождения государств и принятия их конституций. Неудивительно, что вопрос обоснования необходимости присутствия государства в экономике всегда существовал на протяжении всей истории развития разных народов и остается актуальным и сегодня. Фундаментальным был и остаётся следующий вопрос: «Что мы можем решить без участия государства, какие решения могут быть приняты только государственными органами и какие решения лучше принимать по взаимному согласию государства и частного сектора?» Каким бы не был ответ на этот вопрос, следует принимать во внимание, что любой способ координации действий и принятия решений в рамках экономической системы (без или с участием государства) имеет свои преимущества и недостатки. Более того, решающее значение имеет специфика каждой страны. Таким образом, одна и та же политика проводимая в одних странах (например в США или в Германии) может иметь абсолютно другой эффект в других странах (например в Республике Молдова).

В настоящее время в экономической науке существуют различные точки зрения на проблему государственного регулирования. Одни учёные считают, что государственное регулирование экономики должно быть постоянным. Другие отрицают его необходимость в бескризисные годы и допускают только в период кризиса. По мнению третьих, следует ограничить вмешательство государства минимальным набором функций, они полагают, что государство должно лишь разрабатывать бюджет и принимать меры по снижению инфляции. Несмотря на разнообразие мнений, можно сделать вывод что, идеальная модель экономического устройства современного общества предполагает использование механизма государственного регулирования для решения различных проблем. Основными функциями государства являются следующие:



- ❖ Правовая защита производителей и потребителей. Защита прав собственности.
- ❖ Учёт и регулирование экстерналий (внешних эффектов) рынка
- ❖ Защита конкуренции.
- ❖ Производство общественных благ.
- ❖ Обеспечение национальной безопасности и экономической стабильности.
- ❖ Обеспечение устойчивого экономического роста.

❖ ***Правовая защита производителей и потребителей. Защита прав собственности***

В современных рыночных условиях на государство возлагается серьёзная задача – защита прав производителей и потребителей, действующих на рынке. Общество, основанное на рыночных отношениях и предполагающее значительную свободу выбора, немыслимо без правовой системы, без власти и закона. Для нормального существования экономической деятельности субъекты должны быть защищены законодательно.

Прежде всего, должно быть обеспечено право собственности. Собственник не уверенный в неприкосновенности своей собственности, будет опасаться её отчуждения и ограничения своего права на неё и не сможет использовать в полную силу творческий и материальный потенциал. Поэтому необходимо наличие законодательства, обеспечивающее право собственности.

Важную роль в правовом обеспечении имеет государственное противодействие неограниченной власти монополии. Разработка антимонопольного законодательства, ограничивающее элемент нездорового и недобросовестного соперничества является условием функциональности системы свободной инициативы.

Большое значение имеет законодательство о защите прав потребителей. В этом направлении государственные структуры принимают серьёзные санкции против продажи некачественных товаров, предоставления и распространения ложной информации о деятельности фирм и т.д.

Данная функция государства включает также защиту прав интеллектуальной собственности. Наконец, уголовное законодательство, направленное против краж, насилий, убийств, создаёт более стабильную ситуацию в стране и таким образом также улучшает функционирование рынка.

❖ *Учёт и регулирование экстерналий (внешних эффектов) рынка*



Внешние эффекты или **экстерналии (externalities)** – это воздействия (неопосредованные рынком) одних экономических агентов на результаты деятельности других, которые не находят отражение в системе рыночных цен.

Эффекты могут быть положительными или отрицательными, ожидаемыми или непредвиденными.

Другими словами, внешние эффекты или экстерналии это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Они называются «внешними», так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц. Возникают они в результате, как производства, так и потребления товаров и услуг. В экономике это означает, что потребление или производство какого-то блага может оказывать побочное воздействие на потребление или производство другого блага. Отрицательные эффекты выражаются в снижении полезности какого-либо потребителя или выпуска какой-либо фирмы, уменьшении полезности, положительные – с выгодами для третьих лиц. Например, при каждой произведенной единице нефтепродукта в атмосферу попадает определенное количество вредных отходов. Поскольку ядовитые выбросы повышают вероятность заболевания людей, которым приходится дышать загрязненным воздухом, мы имеем дело с отрицательным внешним эффектом.

Известный пример положительного внешнего эффекта, представлен Дж. Мидом, - это пример пчеловода и владельца сада. Пчелы дадут мед из цветов сада, а деревья будут опыляться пчелами, и будут давать больше фруктов. В результате и пчеловод, и владелец сада выиграют.

Поскольку внешние эффекты существуют в экономике длительное время, к решению их проблем неизбежно привлекается государство. Выделяют следующие формы государственного регулирования экстерналий:

- административно-командные методы, которые сводятся к прямым запретам или требованиям выполнения экономическими субъектами определенных действий;
 - корректирующие налоги и сборы;
 - защита прав собственности;
 - корректирующие субсидии – платеж потребителям или производителям товара, потребление которого создает положительный внешний эффект;
 - создание рынков прав на загрязнение: государство, устанавливая определенный допустимый объем загрязнения, тем самым определяет фиксированный объем предложения прав на загрязнения. Рыночная цена определяется с учетом спроса на загрязнения.
- Др.

❖ **Защита конкуренции.**

Свободная инициатива не всегда обеспечивает честную и законную конкуренцию на рынке. Бывает, что компании договариваются об условиях, снижающих конкуренцию между ними, и повышают цены. В результате у потребителей будет меньше возможностей удовлетворить свои потребности, а производители не будут чувствовать необходимости снижать производственные затраты.

Для обеспечения рыночной конкуренции в некоторых странах существуют антимонопольные законодательства. В Соединенных Штатах антимонопольные законы были названы в честь «трестов» XIX века, которые поглотили конкурирующие компании на некоторых рынках. Например, в 1890 году Конгресс принял Антимонопольный закон Шермана. Закон о Клейтоне, Закон о Федеральной торговой комиссии и Закон о противодействии слиянию Келлера-Кефауэра относятся к уже 20-му веку. В некоторых случаях они могут предотвратить или значительно уменьшить возможность заключения соглашений о ценообразовании, однако, также, они могут помешать компаниям повысить свою эффективность до максимума.

В Республике Молдова защиту конкуренции обеспечивает Совет по Конкуренции Республики Молдова, который был создан в 2012 году. Как уже было отмечено в предыдущем разделе нашего учебника, Совет по Конкуренции Республики Молдова представляет собой автономный государственный орган, подотчетный Парламенту, который обеспечивает применение и соблюдение законодательства в области конкуренции, государственной помощи и гласности в пределах своей компетенции. Целью деятельности Совета по конкуренции является обеспечение соблюдения законодательства в области конкуренции путем принятия мер по предотвращению антиконкурентной практики, устранению препятствий свободной конкуренции, поощрению и повышению культуры конкуренции.

Формирование справедливой конкурентной среды является важной миссией, потому что только совместными усилиями бизнес-среды, государственных органов, средств массовой информации, гражданского общества и, очевидно, Совета по конкуренции, можно создать честную и конструктивную конкурентную среду.

❖ *Производство общественных благ*

Рыночная экономика сама по себе не обеспечивает всех товаров и услуг, необходимых обществу. В отдельных случаях, рынок оказывается неспособным обеспечить производство определённых товаров – так называемых общественных товаров (благ).



Общественные блага — это такие блага, доступ к которым не может быть ограничен, а их потребление может осуществляться одновременно многими субъектами (независимо от того, платят они за него или нет). Они находятся в свободном потреблении, в распоряжении у всех членов общества и, при этом, не могут использоваться индивидуально

Частные блага — это такие блага, которые доступны только одному субъекту и его использование исключает возможность потребления его другими субъектами.

Давайте рассмотрим разницу на конкретном примере. Представим себе некое частное благо – пирог с тыквой. Если вы съедите этот пирог, значит, кто-то другой не может его купить и съесть соответственно. Более того, если вы откажетесь заплатить, магазин не продаст вам этот пирог. Так что, если вы хотите съесть тыквенный пирог, вы обязаны заплатить за него. То же самое касается других потребителей.

Дела обстоят иначе в случае общественного блага. К ним относятся товары оборонного назначения, обеспечение и охрана правопорядка, дороги, дорожная разметка и знаки, обеспечение национальной безопасности и т.д. Все эти блага служат интересам общества в целом. Общественный товар или услуга - это товар, который, будучи предложенным, становится доступным для каждого члена общества без дополнительных затрат.

Государство создает и предоставляет общественные товары и услуги, потому что у частных компаний нет стимулов для их производства. Немногие товары и услуги являются чисто государственными или чисто частными. Где грань между товарами и услугами, которые должны быть предоставлены государством, и теми, которые должны быть предоставлены частными компаниями? Некоторые товары и услуги предоставляются как государством, так и частными предприятиями. Например, государство обеспечивает охрану порядка (посредством полицейских служб) и тем самым гарантирует безопасность своих граждан (каждого гражданина, без исключения), однако наряду с государственными службами правопорядка существуют много частных охранных предприятий, которые предоставляют услуги безопасности.

Также следует отметить, что в последние годы государственные органы нескольких стран отказались от некоторых услуг, которые они когда-то предлагали, и эти услуги предоставляются частными предприятиями. Это было достигнуто за счет продажи или приватизации государственной собственности, такой как свалки, очистные сооружения, аэропорты, спортивные площадки, телефонная связь и т. д.

❖ *Обеспечение национальной безопасности и экономической стабильности*

Сама рыночная экономика не является безопасной для всех в силу неопределенности функционирования рыночного механизма. Государство способно сглаживать негативные

последствия функционирования рынка и защищать, продвигать и реализовывать право на равенство в отношении всех лиц, находящихся на их территории. При этом государство выполняет функции защиты общества от внешних и внутренних угроз. За государством признается активная объективная роль в обеспечении безопасности личности, гарантировании ее прав и свобод.

Государство обеспечивает баланс интересов личности, общества и государства, посредством которого достигается стабильность мирного разрешения возникающих проблем и конфликтов. Выполнение функции субъекта обеспечения национальной безопасности предполагает заботу о соблюдении в равной степени интересов всех слоев общества с помощью права. Для реализации этой функции государство разрабатывает различные программы финансирования, целью которых является помощь пенсионерам, безработным, другим людям с низким доходом или многодетным семьям и направлены на повышение качества жизни этих людей и обеспечение равных возможностей всем гражданам страны. Также обеспечение национальной безопасности включает ряд мер и мероприятий по борьбе с коррупцией в стране. В некоторых случаях государства объединяют свои усилия для решения таких проблем как предотвращение и борьба с трансграничной организованной преступностью, а также с экстремистско-террористическими движениями.

Для обеспечения национальной безопасности, используя средства государственного бюджета, государство осуществляет воздействие на подвергшиеся угрозам общественные отношения и социальные процессы с целью защиты жизненно важных интересов общества и государства.

Эффективность механизма обеспечения национальной безопасности во многом определяется способностью содействовать сохранению единства нации, стабильности общественных отношений, воспроизводству национально - культурных ценностей, преодолению политических, военных, экономических, социальных кризисов.

Если упростить, с финансовой точки зрения, механизм обеспечения национальной безопасности и экономической стабильности фактически предполагает использование средств, одних членов общества (которые платят налоги, например, взносы на обязательное социальное страхование) для решения проблем других членов общества (которые получают от государства денежные средства в виде пенсий, пособий и т.д.). В Республике Молдова для обеспечения равных экономических возможностей всем гражданам страны государство может использовать, например, средства Социального Фонда (Кассы) Социального Страхования.

Как правило, программы помощи населению делятся на две группы:

- **Программы, направленные на увеличение доходов** включают выплаты пенсий, пособий, стипендий и т.д.

- **Программы по искоренению причин бедности и экономического неблагополучия** включают стратегии сокращения бедности, поддержка программ обучения, переподготовки и повышения квалификации, которые способствуют трудоустройству различных слоев населения.

Во времена кризиса государство предпринимает дополнительные усилия по сокращению безработицы, стабилизации цен, снижению рисков и обеспечению экономического роста. Это непростая задача, потому что некоторые меры имеют побочные эффекты, все решения обходятся дорого, и иногда приходится делать выбор, определяя, какой из них на данный

момент является наиболее эффективным. Например, снизить уровень безработицы или снизить уровень инфляции и сохранить стабильность цен.

❖ **Обеспечение устойчивого экономического роста**

Экономический рост является одной из важнейших целей человечества, хотя, как в национальной, так и в мировой экономике, периоды спада и роста сменяют друг друга регулярно и с определенными амплитудами.



Экономический рост это процесс увеличения объема материальных благ, повышения их качества в соответствии со структурой возрастающих потребностей. Это количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. По его динамике экономического роста судят о развитии национальных экономик, о жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов. Экономический рост является важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах.

Показателями, с помощью которых измеряется экономический рост, обычно выступают: валовой национальный доход (ВНД) или валовой внутренний продукт (ВВП). На практике экономический рост измеряется темпами роста ВВП или ВНД в целом и на душу населения.



Экономический рост является *устойчивым*, когда он не создает и не усугубляет другие экономические дисбалансы (например, безработица или инфляция)

Экономический рост обусловлен существующим в национальной экономике потенциалом ресурсов и эффективностью их использования в экономике.

Определяющие факторы экономического роста можно сгруппировать в 2 категории:

1) Факторы прямого воздействия:

- человеческие ресурсы (численность экономического активного и трудоспособного населения, их уровень образования, дисциплина, мотивация и т. д.);
- природные ресурсы (земля, энергетические ресурсы, топливо, природные месторождения, климатические условия и т. д.);
- основной капитал (машины, оборудование, здания, транспортные пути и т. д.);
- технологии (наука, инженерия, организация, управление, предпринимательство, инновации и т. д.).

2) Факторы косвенного воздействия:

- размер совокупного спроса (соответственно поглощающая способность внутреннего рынка);
- эффективность финансово - банковской системы и денежно-кредитной политики (способ ориентирования хозяйственной деятельности через кредит);
- конкурентоспособность продукции;
- экспорт и импорт;
- эффективность фискальной политики и др.

Экономический рост как макроэкономический процесс не отражает качественных изменений в национальной экономике, эти аспекты подчеркиваются концепцией экономического развития.



Экономическое развитие заключается в качественном росте национальной экономики, повышении уровня жизни населения и повышении качества жизни.

Регулирование экономики государством осуществляется с помощью методов прямого и косвенного воздействия. Прямое регулирование государства экономической деятельности предполагает использование преимущественно административных методов: законодательная деятельность государства; расширение государственных заказов; развитие государственного сектора в экономике; лицензирование отдельных видов деятельности. Косвенное регулирование предполагает использование преимущественно экономических методов: денежно-кредитная (монетарная) политика; бюджетно-налоговая (фискальная) политика. Однако следует отметить, что мерам косвенного воздействия принадлежит приоритет в рыночной экономике.

ТЕМА 2. ЧТО ТАКОЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ?

Все решения, принимаемые органами государственной власти для обеспечения развития экономики, представляют собой экономическую политику государства. Одним из наиболее эффективных способов воздействия на экономику страны является бюджетно-фискальная политика.

Целями бюджетно-фискальной политики являются обеспечение:

- ❖ стабильного экономического роста;
- ❖ полной занятости ресурсов (прежде всего решение проблемы безработицы);
- ❖ стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции).
- ❖ равновесия платёжного баланса.

Основным инструментом бюджетно-налоговой политики является *Государственный бюджет*.



Государственный бюджет - это годовой финансовый план, который отражает запланированные расходы и ожидаемые доходы, которые поступят в распоряжение органов государственной власти.

Государственный бюджет представляет собой совокупность доходов, расходов и источников финансирования, предназначенных для выполнения функций центральных органов государственной власти. Государственный бюджет находится в ведении Министерства финансов. Министерство финансов отвечает за разработку бюджета, при участии отраслевых министерств и других агентств.

Роль правительства никогда не бывает более очевидной, чем в ежегодном процессе планирования и принятия государственного бюджета. Как и личный бюджет, каждый государственный бюджет представляет собой финансовый план, в котором оцениваются ожидаемые доходы и планируемые расходы на следующий финансовый год. Когда

планируемые расходы равны ожидаемым доходам, *бюджет сбалансирован*. Если доходы превышают расходы, то *бюджет* называется *избыточным* и разность доходов и расходов бюджета формирует избыток бюджета. Если предполагаемые расходы превышают величину ожидаемых поступлений (доходов), то разность расходов и доходов бюджета составит дефицит, и *бюджет будет считаться дефицитным*.

В Республике Молдова, как и в других странах с рыночной экономикой, правительство в начале каждого календарного года представляет на утверждение законодательного органа (Парламента Республики Молдова) проект бюджета на следующий год. Как правило, законодательные органы вносят существенные изменения в проекты, представленные органами власти. Согласно статье 26 Закона № 181 о Государственных финансах и бюджетно-налоговой ответственности Национальный Публичный Бюджет Республики Молдова включает Государственный Бюджет, Бюджет Государственного Социального Страхования, Фонды Обязательного Медицинского Страхования, Местные Бюджеты (Рисунок 11.1).

Государственный бюджет Республики Молдова на 2020 год утвержден с дефицитом в 7415300,0 тыс. лей, сумма доходов составила 44136645,0 тыс. лей и расходов - 51551945,0 тыс. лей.

Таблица 11.1

**Эволюция национального публичного бюджета Республики Молдова на 2012-2020 годы
(млн. Лей)**

	Доходы	Расходы	Дефицит
2012	33330,3	35373,5	-1843,2
2013	36899,5	38651,3	-1751,8
2014	42446,8	44393,1	-1946,3
2015	43681,1	46395,8	-2714,7
2016	46472,8	50744,8	-4272
2017	51077,6	55367,2	-4289,6
2018	36618,5	41332,4	-4713,9
2019	42125,5	47664,2	-5538,7
2020	44136,6	51551,9	-7415,3



Рисунок 11.1. Структура национального публичного бюджета



Как правительство тратит деньги?

В бюджете Республики Молдова, как и в бюджетах западных стран, большая часть расходов идет на социальное страхование, здравоохранение, образование и т. д. Стремясь обеспечить максимально возможный уровень жизни, правительство делает всё возможное, чтобы постоянно увеличивать эти статьи расходов бюджета. Существенная часть общих бюджетных расходов также приходится на национальную оборону.

Проанализируйте государственный бюджет Республики Молдова.



Каковы источники доходов государственного бюджета?

А основании данных таблицы 11.2 можно сделать вывод, что большая часть доводов бюджета Республики Молдова составляют налоговые поступления: налоги на доходы физических лиц, налог на прибыль предприятий, налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, таможенные пошлины и другие импортные пошлины.

Акциз - это общегосударственный налог, целью которого является сдерживание определённых видов производства, импорта и потребления определенных товаров (алкоголь, табак, предметы роскоши и т. д.).

Таблица 11.2

**Состав доходов государственного бюджета
и источники финансирования бюджетного сальдо на 2020 год**

Наименование	Код	Сумма, тыс.лей
Доходы, всего		44136645,0
Налоги и сборы	11	40536199,0
Подоходные налоги	111	7406300,0
Налог на доходы физических лиц	1111	1603700,0
Налог на доходы юридических лиц	1112	5802600,0
Налоги на собственность	113	44000,0
Налоги на собственность непериодического характера	1133	2000,0
Прочие налоги на собственность	1136	42000,0
Налоги и сборы на товары и услуги	114	31065099,0
Налог на добавленную стоимость	1141	22686900,0
Акцизы	1142	6988339,0
Сборы за специфические услуги	1144	10770,0
Сборы и платежи за использование товаров и за осуществление некоторых видов деятельности	1145	421235,0
Прочие сборы за товары и услуги	1146	957855,0
Налоги на международную торговлю и внешние операции	115	2020800,0
Таможенные и другие импортные сборы	1151	1336400,0
Прочие налоги на международную торговлю и внешние операции	1156	684400,0
Полученные гранты	13	1773455,5
Гранты, полученные от правительств иностранных государств	131	109769,8
Текущие гранты, полученные от правительств иностранных государств	1311	22715,0
Капитальные гранты, полученные от правительств иностранных государств	1312	87054,8
Гранты, полученные от международных организаций	132	1663685,7
Текущие гранты, полученные от международных организаций	1321	1546159,0
Капитальные гранты, полученные от международных организаций	1322	117526,7
Прочие доходы	14	1800331,9
Доходы от собственности	141	279489,9

Наименование	Код	Сумма, тыс.лей
Полученные проценты	1411	139251,2
Полученные дивиденды	1412	126100,0
Рента	1415	14138,7
Доходы от продажи товаров и услуг	142	1053792,4
Административные сборы и платежи	1422	335258,7
Реализация товаров и услуг публичными учреждениями	1423	718533,7
Штрафы и санкции	143	366961,0
Добровольные пожертвования	144	10190,0
Прочие доходы и невыясненные доходы	145	89898,6
<i>Трансферты, полученные в рамках национального публичного бюджета</i>	19	26658,6
Полученные трансферты между государственным бюджетом и местными бюджетами	191	26658,6
Источники финансирования, всего		7415300,0
Финансовые активы	4	-1455260,5
<i>Внутренние обязательства</i>	41	411103,6
Акции и другие формы участия в капитале внутри страны	415	211103,6
Прочие внутренние бюджетные обязательства	418	200000,0
Уменьшение прочих внутренних бюджетных обязательств	41811	-923500,0
Возмещение бюджетных средств предыдущих лет	41812	1123500,0
<i>Внутренние межбюджетные рекредитованные займы</i>	46	48440,2
Рекредитованные займы между государственным бюджетом и местными бюджетами	461	48440,2
<i>Внутренние рекредитованные займы для нефинансовых и финансовых учреждений</i>	47	-1914804,3
Рекредитованные займы для нефинансовых учреждений	471	-1467652,7
Рекредитованные займы для финансовых учреждений	472	-447151,6
Долги	5	7984452,0
Внутренние долги	51	1604188,0
Государственные ценные бумаги, за исключением акций	513	1654188,0
Государственные ценные бумаги, выпущенные на первичном рынке	5131	2000000,0
Государственные ценные бумаги, выпущенные для прочих целей	5134	-345812,0
Внутренние государственные гарантии	514	-50000,0
Внутренние государственные гарантии	5141	-50000,0
Внешние долги	58	
Другие внешние бюджетные долги	588	
Формирование прочих внешних займов	58811	923500,0
Погашение других внешних займов	58812	-923500,0
<i>Внешние займы</i>	59	6380264,0
Внешние займы	595	6380264,0
<i>Получение внешних займов</i>		<i>9296677,0</i>
<i>Возврат внешних займов</i>		<i>-2916413,0</i>
Изменение баланса денежных средств	9	886108,5

Проанализируйте состав доходов государственного бюджета Республики Молдова на 2020 год.



Каковы приоритетные направления расходов государственного бюджета?

Как видно из таблицы 11.3, наиболее основными направлениями использования бюджетных средств являются расходы на обеспечение общественного порядка и национальной безопасности, услуги в области экономики, образования и социальной защиты.

Таблица 11.3

Расходы государственного бюджета согласно функциональной классификации

Наименование	Код	Сумма, тыс. леев
Государственные услуги общего назначения	01	7965623,5
Законодательные и исполнительные органы, налогово-бюджетные услуги, международные отношения	011	2356800,0
Общие услуги	013	586643,5
Фундаментальные научные исследования	014	225103,1
Прикладные научные исследования, связанные с государственными услугами общего назначения	015	39084,6
Государственные услуги общего назначения, не отнесенные к другим категориям	016	483077,9
Обслуживание долга	017	1947501,2
Отношения между уровнями публичного управления	018	2327413,2
Национальная оборона	02	650095,1
Силы национальной обороны	021	416094,3
Прочие услуги в области обороны, не отнесенные к другим категориям	025	234000,8
Общественный порядок и национальная безопасность	03	5256134,2
Внутренние дела	031	2718935,0
Услуги гражданской защиты и чрезвычайных ситуаций	032	352229,0
Юстиция	033	1041789,7
Пенитенциарная система	034	979093,1
Прикладные научные исследования в области общественного порядка и национальной безопасности	035	1934,2
Прочие услуги в области общественного порядка и национальной безопасности, не отнесенные к другим категориям	036	162153,2
Услуги в области экономики	04	9635156,6
Общие экономические, коммерческие услуги, услуги в области занятости	041	609656,2
Сельское, лесное, рыбное и охотное хозяйства	042	1865813,1
Топливо и энергия	043	296547,7
Горнодобывающая промышленность, обрабатывающая промышленность и строительство	044	26890,1
Транспорт	045	6312137,0
Связь	046	10455,4
Прочие виды экономической деятельности	047	278821,7
Прикладные научные исследования в области экономики	048	234835,4
Охрана окружающей среды	05	268394,3
Сбор и уничтожение отходов	051	68068,1
Защита от загрязнения окружающей среды	053	115157,3
Охрана биоразнообразия	054	10975,0
Прочие услуги в области охраны окружающей среды, не отнесенные к другим категориям	056	74193,9

Наименование	Код	Сумма, тыс. леев
Жилищно-коммунальное хозяйство	06	409928,1
Жилищное хозяйство	061	11229,2
Водоснабжение	063	393698,9
Прочие услуги в сфере жилищно-коммунального хозяйства, не отнесенные к другим категориям	066	5000,0
Здравоохранение	07	4537299,4
Медицинские товары, аппаратура и оборудование	071	39504,2
Амбулаторные услуги	072	45731,7
Больничные услуги	073	297812,6
Услуги в области общественного здоровья	074	697732,6
Прикладные научные исследования в области здравоохранения	075	44136,3
Прочие услуги в области здравоохранения, не отнесенные к другим категориям	076	3412382,0
Культура, спорт, молодежь, культы и отдых	08	890086,0
Услуги в области спорта, молодежи и отдыха	081	387422,0
Услуги в области культуры	082	354889,3
Услуги в области телевидения, радио и печати	083	145316,4
Прочие услуги в области культуры, молодежи, спорта, отдыха и культов, не отнесенные к другим категориям	086	2458,3
Образование	09	12362187,2
Раннее образование и начальное образование	091	44096,5
Среднее образование	092	378246,9
Профессионально-техническое образование	093	1088005,6
Высшее профессиональное образование	094	1088302,0
Образование, не подразделенное по уровням	095	9550101,7
Вспомогательные услуги в системе образования	096	17374,6
Прочие услуги в области образования, не отнесенные к другим категориям	098	196059,9
Социальная защита	10	9577040,6
Защита в случае болезни или нетрудоспособности	101	173389,5
Защита пожилых людей	102	162623,4
Защита семьи и детей	104	93872,0
Защита в случае безработицы	105	51949,9
Защита в области обеспечения жильем	106	22080,1
Защита от социальной изоляции	107	90963,9
Прочие услуги в области социальной защиты, не отнесенные к другим категориям	109	8982161,8
ВСЕГО		51551945,0

Проанализируйте расходы государственного бюджета Республики Молдова на 2020 год.

ТЕМА 3. ЧТО ТАКОЕ ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА И КАКОВЫ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ?



Дефицит бюджета - ситуация, при которой государственные расходы превышают его доходы. Противоположностью дефициту бюджета является профицит бюджета. (Последний год, когда Молдова зарегистрировала профицит бюджета, был в 2005 году. Тогда государственные доходы превысили расходы на 578,4 млн. лей).

В большинстве стран мира государственный бюджет утверждается с дефицитом. Важно, чтобы этот дефицит обеспечивался источниками финансирования.



Каковы источники финансирования дефицита государственного бюджета?

Финансирование бюджетного дефицита осуществляется из внутренних и внешних источников, особенно за счет использования ссуд из внешних источников, акций в форме участия в капитале (доходы от приватизации) и т. д. Чтобы обеспечить экономическое равновесие и устойчивый экономический рост, доля дефицита бюджета в ВВП должна быть в пределах 3%.

Таблица 11.4

Доля дефицита национального публичного бюджета (НПБ) в ВВП Республики Молдова (2012-2019 гг.)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Дефицит НПБ (млн. лей)	1843.1	1751.8	1946.3	2714.7	4272	4289.6	4713.9	5538.7
ВВП (млн. лей)	88228	100510	112050	122563	134937	142986.6	190016.0	205000.0
% дефицита НПБ в ВВП	2.09	1.74	1.74	2.21	3.17	3	2.5	2,7

Источник: <http://statistica.gov.md/>

Проанализируйте динамику доли дефицита государственного бюджета в ВВП Республики Молдова.

ТЕМА 4. ЧТО ТАКОЕ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА?

Очевидно, что государственные и местные органы власти играют важную роль в рыночной экономике. Тысячи служащих заняты в государственных структурах, таких как политики, полиция, пожарные, военные, врачи, учителя, лесники, бухгалтеры, государственные служащие и т. д. На своём рабочем месте они обеспечены всем необходимым для эффективного выполнения своих должностных обязанностей, от скрепок и бумаги, до автомобилей и самолетов, автомагистралей, аэропортов, охраны полиции, национальной обороны, научных исследований, социального обеспечения и т. д.



Фискальная политика - это политика государства в области государственных расходов и налогов, которую проводят законодательные органы власти, т.к. они контролируют налогообложение и государственный бюджет.

Фискальная политика:

- Определяет концепцию, меры и действия государства в отношении налогов, определяет их роль в формировании доходов бюджета и финансировании расходов бюджета; устанавливает виды налогов и сборов и механизмы их использования в качестве инструмента стимулирования экономического роста.

- Основана на критерии фискальной эффективности.

- Обеспечивает максимально возможную мобилизацию доходов бюджета в условиях стимулирования экономической активности, инвестиций и т. д.

Фискальная политика государства – это важнейшая, если не самая главная часть общей политики государства. По сути, в условиях рыночных отношений, именно фискальная политика определяет направление и темпы развития народного хозяйства. Если экономика государства пробуксовывает, то в первую очередь необходимо проанализировать налоговую систему как основу фискальной политики государства.

Фискальная политика государства призвана, не просто формировать государственный бюджет, необходимый для нормальной жизнедеятельности общества в целом, но и быть справедливой.

Посредством государственного бюджета и фискальной политики, т.е. с помощью различных манипуляций с государственными расходами и налогообложением государство способно изменить очень многое в экономике. Например, можно поменять отраслевую структуру народного хозяйства, создать лучшие условия для развития производства, занятости населения, снизить инфляцию и многое иное. Фискальная политика – это основа влияния государства на свою экономику, и от того, насколько правильно и справедливо Правительство этим пользуется, зависит, собственно, как жизнь государства, так всех его граждан.

И предприятия, и домашние хозяйства и потребители платят государству налоги. Эти налоги формируют доходы государственного бюджета и «возвращаются» обратно к экономическим агентам через заработную плату, проценты, инвестиции, кредиты, платежи за аренду или лизинг имущества, трансфертных платежей (то есть пенсий, пособий, стипендий и т.д.), субсидий и т.д. За счет налогов закупаются товары и услуги необходимые для нормального функционирования правительства, ремонтируются дороги, закупается униформа для армии и полиции и т. д.



Что такое налог? Что такое прогрессивный, пропорциональный и регрессивный налог?

Бенджамин Франклин в письме своему коллеге Жану-Батисту Леруа 13 ноября 1789 года написал: *«В этом мире неизбежны только смерть и налоги»* («Ici bas, rien n'est certain à part la mort et les taxes»). Прошло более двух веков, с тех пор как Франклин подарил нам свои убеждения как почву для раздумий. Много ли изменилось? На заре нового тысячелетия налоги всё так же взимаются, они так же диверсифицированы. Прежде всего, налоги – явление

общественное. То есть полностью избежать их уплаты можно, лишь вырвав себя из общественной жизнедеятельности, уехав куда-нибудь на необитаемый остров.



Налог — это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Уплата налога производится в точном размере и в сроки, установленные законом.

Налог является старейшим финансовым ресурсом. Налоги как основной источник образования государственных финансов известны с незапамятных времен. Ни одно государство, в какие бы то ни было времена, не могло обходиться без взимания налогов со своих граждан. Первоначально налоги существовали в виде бессистемных платежей, носящих преимущественно натуральную форму: барщина, участие в походах, продовольствие, фураж, снаряжение для армии и др. По мере развития и становления товарно-денежных отношений налоги постепенно принимают денежную форму.



Почему государство взимает налоги?

Хотя основная роль налогов заключается в обеспечении государства необходимыми деньгами, это не единственная их функция. Иногда правительства собирают налоги, чтобы защитить определенные виды деятельности или отрасли, защитить отечественных производителей от зарубежных конкурентов или ограничить определенные виды деятельности.



Какие виды налогов платит твоя семья? Составь их список и рассчитай ставку подоходного налога для твоей семьи.

Налоги также используются для сдерживания определенных видов деятельности, которые правительство считает вредными. Например, налоги на сигареты или алкогольные напитки устанавливаются как для получения дохода, так и для сокращения числа курильщиков и потребления алкоголя. Также налоги могут быть использованы для поощрения определенных видов деятельности. Например, в Республике Молдова налог на сельскохозяйственную деятельность был снижен, налог на прибыль, reinvestированную в деятельность, был уменьшен, во время топливных кризисов правительство Республики Молдова предоставило налоговые льготы импортерам энергоресурсов и т. д. Повышая или понижая налоги, государство может косвенно влиять на потребление и производство.

Налог считается установленным лишь в том случае, когда определен субъект налога (налогоплательщик) и элементы налога.



Кто обязан платить налоги?

Итак, налог обязаны платить лицо, на которое возложена юридическая обязанность уплатить налог за счет собственных средств. Этого человека в экономике называют *налогоплательщик*. Налогоплательщиком может быть как организация, так и просто человек. Платить налоги должен каждый гражданин, чтобы обеспечить социальное и экономическое процветание своей страны. Только при высоком уровне налоговой дисциплины государство сможет выполнять свои функции.

Вы должны знать, что налоги и сборы очень разнообразны как в нашей стране, так и в других странах. В Республике Молдова взимается около 20 налогов. Давайте посмотрим, какие виды платежей существуют в Республике Молдова: подоходный налог, налог на добавленную стоимость, дорожные налоги, налог на недвижимость, налог на парковку и многие, многие другие. Все перечисленные виды налогов являются частью двух основных категорий налогов, а именно: *общегосударственных* и *местных*. Элементы *общегосударственных налогов* определяются законодательством страны и являются едиными на всей ее территории. Их устанавливает и вводит в действие высший представительный орган, и зачисляются они в центральный бюджет страны. В систему общегосударственных налогов (пошлин) и сборов Республики Молдова входят: а) подоходный налог; б) налог на добавленную стоимость; в) акцизы; г) приватный налог; д) таможенная пошлина; е) дорожные сборы. *Местные налоги*, которые вводятся в соответствии с законодательством страны местными органами власти. Они вступают в действие только решением, принятым на местном уровне, и поступают только в местные бюджеты. В систему местных налогов и сборов Республики Молдова входят: налог на недвижимое имущество; сборы за природные ресурсы; сбор на благоустройство территорий; сбор за организацию аукционов и лотерей в пределах административно-территориальной единицы; сбор за размещение рекламы; сбор за использование местной символики; сбор за объекты торговли и/или объекты по оказанию социальных услуг; рыночный сбор и др. Таким образом, гражданин страны (налогоплательщик) проживает, например, в городе Унгень, он будет платить определённый налог в бюджет страны и другой – в бюджет города Унгень.



Существует ли страна, в которой нет налогов?

Есть такие страны. Например, в Монако, маленьком государстве на Французской Ривьере, люди не платят налоги государству благодаря успеху казино Монте-Карло. Другая страна, которая является экспортером нефти - Кувейт, также не собирает налоги, но люди обязаны вносить 7,5% заработной платы в фонд социального обеспечения. В Объединенных Арабских Эмиратах, одной из стран с самым высоким доходом на душу населения, также нет подоходного налога.

В общем, вы должны знать, что уплата налогов является частью обязательств граждан. Вы - ответственный гражданин, если вовремя вносите налоги в бюджет страны. Вы должны

знать, что не только в Республике Молдова существует такая практика, но и во всем мире граждане государств платят налоги. Иначе и быть не может, ведь никто не может предлагать услуги, которыми мы пользуемся каждый день бесплатно. Только благодаря вкладу каждого из нас мы можем получить доступ ко многим общественным благам и услугам.

ИЗ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Две точки зрения на роль правительства в экономике

Пол Самуэльсон и Милтон Фридман - два самых выдающихся экономиста двадцатого века. В знак признания их достижений Самуэльсон был удостоен Нобелевской премии по экономике в 1970 году, а Фридман - в 1976 году. Оба провели большую часть своей профессиональной жизни на факультетах крупных университетов (Самуэльсон в Массачусетском технологическом институте, и Фридман в Чикагском университете). Из-за этих сходств в образе жизни некоторые думают, что их экономические взгляды схожи. Ничто не может быть столь далеко от правды. Причём наиболее принципиально их взгляды различаются как раз в определении роли правительства (государства) в экономике.

Экономисты классики и неоклассики, начиная с Адама Смита, признавали необходимость вмешательства государства в экономику только с целью выполнения следующих обязанностей: защищать общество от насилия и вторжения со стороны других независимых обществ; предохранять, насколько это возможно, каждого члена общества от несправедливости или угнетения со стороны любого другого члена этого же общества, то есть гарантировать правосудие; и, создавать и поддерживать определённые государственные работы и государственные учреждения, создание и поддержание которых выходит за рамки интересов любого индивидуума или небольшого числа индивидуумов, потому что прибыль никогда не возместила бы расходы на создание этих благ (общественных благ).



Самуэльсон же утверждает, что многие проблемы, решение которых классические экономисты оставляли в ведении рыночного механизма, не могут регулироваться законами спроса и предложения. Таким образом, он приходит к выводу, что правительство должно ставить экономические цели и участвовать в таких областях национальной экономики, как здравоохранение, образование, безопасность, сокращение загрязнения окружающей среды и так далее.



Милтон Фридман видит вещи по-другому. Подобно классическим экономистам, он рассматривает спрос и предложение в качестве основополагающей движущей силы экономики. По его мнению, лучшее, что может сделать правительство для экономики - это позволить рынку функционировать самостоятельно, то есть не вмешиваться.

В отличие от Самуэльсона, Фридман требовал (как, кстати, и другой будущий Нобелевский лауреат — Джордж Стиглер) отменить законы, устанавливающие минимальный уровень заработной платы.

Фридман писал, что регулирование минимальной заработной платы производится из благих побуждений, но приводит к противоположным результатам, от которых

пострадают в первую очередь те, заботой о ком это регулирование вызвано. В том числе потому, что подобное регулирование вызывает увеличение безработицы. Он утверждает, что, установление минимального уровня заработной платы увеличивает стоимость рабочей силы. По его мнению, закон о минимальной заработной плате создает ситуацию, в которой для многих компаний наем работников с минимальной заработной платой становится слишком дорогим. В результате многие потенциальные сотрудники становятся безработными, несмотря на согласие работать за более низкую заработную плату.

Самуэльсон поддерживает концепцию финансируемых государством программ, таких как общественные приюты и ваучеры на бесплатное питание, которые позволят сократить бедность. Фридман, с другой стороны, предпочел бы дать бедным дополнительный доход и позволить им использовать средства для решения своих проблем без участия правительства. Чтобы применить эту концепцию, Фридман предложил систему выплат налогов, активно обсуждаемую в среде экономистов, но так и не реализованную на практике под названием «отрицательный подоходный налог». Отрицательный подоходный налог призван был регулировать шкалу платежей для тех, чей доход от трудовой деятельности ниже минимального уровня.

ВИДЫ НАЛОГОВ: ПРОПОРЦИОНАЛЬНЫЙ, ПРОГРЕССИВНЫЙ И РЕГРЕССИВНЫЙ

История системы налогообложения уходит корнями в глубокую древность, но каждый раз, когда государство вводит налоги, оно должно ясно осознавать, как это введение отразится на экономике страны.

С одной стороны, чем больше налогов соберёт государство, тем большую помощь оно окажет социально незащищённым слоям населения, поддержит развитие в стране образования, здравоохранения, науки. Однако мировой опыт показывает: чем слабее налоговое бремя на экономику, тем активнее она развивается.

Налоговая система – совокупность взаимосвязанных налогов, взимаемых в стране, форм и методов налогообложения, сбора и использования налогов, а также налоговых органов. В основе механизма налогообложения лежит такое понятие, как *налоговая ставка*.

Налоговая ставка – размер налога на единицу налоговой базы, как правило, устанавливается в процентах.

У людей разные мнения о налоговых ставках. Например, одни считают, что налоговые ставки должны быть одинаковыми для всех, другие утверждают, что они должны быть дифференцированными: более высокие для более богатых людей и более низкие для людей с низким уровнем дохода.

В мировой практике используют три различные системы по видам налоговых ставок: пропорциональную, прогрессивную, регрессивную.



Пропорциональный налог - прямое проявление принципа равенства перед налогами. В соответствии с этим видом налогообложения применяется одна и та же ставка налога независимо от размера объекта налогообложения, постоянно сохраняя одинаковое соотношение между налогом и доходом.

При всех преимуществах перед налогообложением по фиксированным ставкам пропорциональное налогообложение также имеет некоторые недостатки, поскольку не учитывает налоговую справедливость (не учитывается, что вклад различных социальных категорий различается в зависимости от размера дохода и размера богатства).

Пример:

Доходы двух субъектов налогообложения составляют 1000 лей и 5000 лей соответственно.

Предположим, что ставка налога, установленная законом, равна 5%.

Налог к оплате составит:

- для первого налогоплательщика $1000 \times 5\% = 50$ леев.
- для второго налогоплательщика $5000 \times 5\% = 250$ лей.

Как видно из примера, каждый из двух налогоплательщиков участвует в создании государственных фондов пропорционально сумме полученного дохода, но вклад отличается.

В настоящее время в Республике Молдова пропорциональное налогообложение используется как в случае подоходного налога физических лиц (12%), так и в случае косвенных налогов (НДС, таможенные пошлины, гербовые сборы и т. д.).

Прогрессивный налог предусматривает сбор возрастающей суммы в качестве налога по мере увеличения дохода.



Прогрессивный налог предусматривает следующее: с увеличением объекта налогообложения ставка налога также увеличивается, так что налог увеличивается быстрее, чем объект налогообложения. Таким образом, соотношение суммы уплаченного налога и суммы полученного дохода растёт с увеличением дохода.

Пример:

В упрощённой форме, если доходы двух субъектов налогообложения составляют 1000 лей и 5000 лей соответственно, и в экономике используется прогрессивная форма налогообложения, то доход первого налогоплательщика будет облагаться налогом по меньшей ставке, например в 5%, и он заплатит в бюджет сумму 50 лей $= 1000 \times 5\%$. Доход второго налогоплательщика будет облагаться налогом по более высокой ставке, например в 10%, и сумма его налоговых платежей составит 500 лей $= 5000 \times 10\%$.

Однако в реальной экономике используются различные вариации этого метода налогообложения. Таким образом, если предположить, что доход менее 1000 лей представляет собой необлагаемый минимум, что означает, что для всех налогоплательщиков первая тысяча лей дохода не подлежит налогообложению. И при этом, доход в размере 3000 лей облагается налогом по ставке в 5%, а более 5000 лей – по ставке 10%, то, если использовать прогрессивный метод налогообложения, налогоплательщик с доходом в 5000 лей платит налог в размере 300 лей $[(3000-1000) \times 5\% + (5000-3000) \times 10\%]$,

а тот, кто получает доход в размере 5001 лей, будет платить налог в размере 300,15 лей $[(3000-1000) \times 5\% + (5000-3000) \times 10\% + (5001-5000) \times 15\%]$.



Регрессивный налог предполагает следующее: те, кто получает более высокие доходы, платят более низкий налог.

Регрессивный налог означает более низкую ставку налога для более высокого дохода и более высокую - для более низкого дохода. При регрессивном налогообложении соотношение суммы уплаченного налога и суммы полученного дохода снижается с ростом дохода. Регрессивными, как правило, являются косвенные налоги. Например, менеджер фирмы с зарплатой 5000 лей в месяц и рабочий с зарплатой 1000 лей в месяц покупают одинаковые автомобили. Акциз, который входит в цену данного товара, одинаковый. Однако для менеджера он составляет 5% от дохода, а для рабочего – 25%. Такая политика используется для стимулирования экономической активности.

Экономисты не могут ответить на вопрос: какой налог самый эффективный? Разные ответы на этот вопрос провоцируют разногласия экономистов по этому вопросу: какой налог является более приемлемым, пропорциональный или прогрессивный. Более того. Разногласия сохраняются в вопросе: какой налог будет способствовать экономическому росту? Все зависит от реальной ситуации в экономике и фазы экономического цикла, в которой находится экономика.

ТЕМА 5. ЧТО ПОНИМАЕМ ПОД ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ И КАК ОН МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА КАЖДОГО ИЗ НАС?



Государственный долг - это сумма всех внутренних и внешних обязательств государства перед третьими лицами, такими как физические и юридические лица, банки, предприятия, международные организации и т.д.

В Республике Молдова, общий государственный долг страны состоит из *государственного долга, долга Национального Банка Молдовы, долга предприятий государственного сектора и долга АТО* (административно-территориальной единицы).



Государственный долг включает текущие и срочные денежные договорные обязательства государства, взятые Правительством от имени Республики Молдова, через Министерство финансов, в национальной или иностранной валюте, а также задолженность по невыплаченным процентам, появившуюся в результате статуса дебитора или поручителя.



Внешний государственный долг является неотъемлемой частью государственного долга и представляет собой совокупность сумм невыполненных обязательств и задолженности по невыплаченным процентам, взятых на себя Правительством от имени Республики Молдова, через Министерство финансов, у нерезидентов Республики Молдова.

Настоящая проблема заключается не в размере государственного долга, а в способности экономики его обслуживать.



Обслуживание долга - выплата основной суммы, процентов и других связанных сумм, предусмотренных долговыми контрактными обязательствами.

Соотношение между валовым внутренним продуктом (ВВП) и государственным долгом является важным показателем финансовой и экономической устойчивости государства. Пороговое значение задолженности государства, которое не влияет на долгосрочное развитие и на уровень экономической стабильности страны составляет около 60% ВВП. Данные таблицы 11.5 доказывают, что уровень государственного долга Республики Молдова находится в пределах допустимого порогового значения.

Таблица 11.5

Динамика государственного долга в процентах от ВВП

Год	Общий государственный долг %	Внешний государственный долг %	Внутренний государственный долг %
2014	24,5	18,3	6,3
2015	27,4	21,5	5,9
2016	38,3	22,1	16,2
2017	38,4	22,7	15,7
2018	39,7	24,2	15,5
2019	39,9	23,2	16,7

Источник: Отчеты о ситуации в области государственного долга, государственных гарантий и государственной переоценки за 2009-2016 годы, СВТМ 2018-2020.

Есть страны (такие как: Япония, США, Италия и т. д.), задолженность которых составляет более 100% ВВП, но эти экономики способны справиться с экономической ситуацией и обслуживать эту задолженность в соответствии с подписанными контрактами и принятыми обязательствами (Таблица 11.6).

Таблица 11.6

Государственный долг,% ВВП (отчет Всемирного Банка, 2016 год)

Страна	Место	%
JAPONIA	51	237.3
GRECIA	50	179
PORTUGALIA	49	138.7
ITALIA	48	132,6
SUA	47	127.6
36 Стран....		
MOLDOVA	11	38.3
PARAGUAY	5	20.4
LUXEMBOURG	4	20.0
NIGERIA	3	13.4
ESTONIA	2	13.1
FILIPINE	1	10.5

Важным показателем, характеризующим степень влияния государственного долга на каждого гражданина страны, является *задолженность на душу населения*. (Таблица 11.7)

Таблица 11.7

Задолженность на душу населения в Республике Молдова

Год	MDL	USD
2007	4209 LEI	246 USD
2016	16713 LEI	978 USD
2018	17384,18 LEI	1028 USD

Данные таблицы 11.7 говорят нам о том, что начиная с 2018 года, каждый из нас при рождении уже задолжал около 1000 долларов в счет государственного долга.

На протяжении уже долгих лет экономисты спорят о целесообразности государственного долга. Некоторые экономисты утверждают, что должным образом управляемый государственный долг может принести пользу экономике, а другие считают, что бремя государственного долга перевешивает выгоды. Каждый раз необходимо анализировать конкретные экономические условия.

ВСЕ ЗА И ПРОТИВ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Сторонники государственного долга и дефицита бюджета обычно приводят следующие аргументы:

❖ Государственный долг высокоразвитых стран не так высок, как кажется.



Например, для семьи с еженедельным доходом в 400 лей долг в 20 000 лей составляет практически весь их годовой доход. Погашение такого кредита может быть для них непосильной задачей. Но для другой семьи, которая зарабатывает, скажем, 200 000 лей в год, задолженность в 20 000 лей, которую необходимо погасить в течении несколько лет, не будет являться слишком большой нагрузкой.

Дефицит бюджета - это не только проблема стран с переходной экономикой. Большинство стран сталкиваются с этим явлением. Существование дефицита беспокоит многих экономистов по следующим причинам:

- ❖ **Выплата процентов по государственному долгу расходует значительную часть государственного бюджета.**
- ❖ **Большой дефицит может обусловить повышение процентных ставок.**

Чтобы покрыть этот дефицит, правительство может занимать деньги из тех же источников, что и предприятия: в банках, корпорациях, иностранных кредиторов. Стоимость займа (проценты) - это цена, как и любая другая цена. Если государственные заимствования будут способствовать только увеличению спроса на финансовые средства или увеличению потребительского кредита, в результате мы увидим повышение процентной ставки.

❖ **Бюджетный дефицит может привести к инфляции.** Чтобы выплатить долги, правительство может просто напечатать нужные ему деньги. В результате темпы роста денежной массы превысят производительность труда. В результате уровень инфляции увеличится.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Роль правительства - спорный вопрос в рыночной экономике. Однако правительство выполняет важные функции, поскольку самостоятельно рынок не может справиться со следующими задачами:

- ❖ Правовая защита производителей и потребителей. Защита прав собственности;
- ❖ Учёт и регулирование экстерналий (внешних эффектов) рынка;
- ❖ Защита конкуренции;
- ❖ Производство общественных благ;
- ❖ Обеспечение национальной безопасности и экономической стабильности;
- ❖ Обеспечение устойчивого экономического роста.

Правительство должно взять на себя ответственность за решение этих проблем. Оно обеспечивает разработку и соблюдение законодательства о правах собственности. Устанавливает процедуры корректировки внешних эффектов. Правительство, с одной стороны, стремится к развитию рыночной конкуренции, а с другой - предоставляет общественные услуги, например, национальную безопасность. Правительство принимает меры для обеспечения экономической безопасности своих граждан и может помочь стабилизировать экономику в целом.

При этом следует принимать во внимание и недостатки государственного вмешательства в экономику. Часто решения государства создают меньше стимулов для эффективности использования ресурсов или основываются на недостаточной информации о предпочтениях людей, а иногда и в пользу определенных групп интересов. В этом случае проводится обзор продвигаемых инструментов и политики.

Выполнение функций государства предполагает использование бюджетных средств. Бюджет государства представляет собой годовой финансовый план, включающий доходную и расходную часть. Бюджетные расходы направляются на оказание прямой помощи гражданам, обеспечение национальной обороны, выплату процентов по государственному долгу и многое другое. Государство накапливает налоговые поступления и в зависимости от них планирует расходы, как на общегосударственном так и на местном уровне.

Основную часть доходов государства составляют налоги и сборы. Налоги взимаются в соответствии с принципами бюджетно-налоговой политики. Налоги могут быть пропорциональными, прогрессивными или регрессивными.

Большинство правительств ежегодно сталкиваются с дефицитом бюджета. Дефицит бюджета может привести к увеличению внешних и внутренних заимствований и увеличению долга каждой страны. Продолжающийся дефицит и рост долга остаются проблемой современной экономики. На сегодняшний день существует целый ряд инструментов и методов сокращения дефицита бюджета и государственного долга, хотя споры о их целесообразности и эффективности продолжаются.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ

Что такое собственность? Общие понятия о собственности. Каково экономическое содержание понятия собственности? Какие основные формы собственности? Какова роль интеллектуальной собственности в экономической деятельности? Вы найдете ответы на эти и другие вопросы в следующем разделе.

РАЗДЕЛ XII. СОБСТВЕННОСТЬ – ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

« собственность - один из самых сильных стимулов увеличения богатства...»(Ж.Б.Сэй)

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- ➡ Что такое собственность и какова ее роль в экономической деятельности?
- ➡ Каково экономическое содержание собственности?
- ➡ Что такое право собственности?
- ➡ Каковы основные формы собственности?
- ➡ Что такое интеллектуальная собственность?
- ➡ Что является объектом интеллектуальной собственности?

Собственность сложный феномен. С детства мы хорошо понимаем значение понятий «моё» - «чужое» (например, игрушка, конфета и т. Д.). На протяжении всей жизни люди всегда стремятся приумножить свою собственность. Иногда идея умножения собственности побуждает людей увеличивать рабочее время и объём работы.

Мы считаем, что интерес к собственности присущ человеку и объясняется рядом обстоятельств, таких как:

- ✓ Стремление к материальному благополучию.
- ✓ Стремление к свободе, независимости и самостоятельности в действиях и мнениях.
- ✓ Стремление получить более высокий социальный статус.

Так что такое собственность? Собственность (от древнерусского «собность» — владение вещью или кем-либо как личным достоянием) — принадлежность вещей, материальных и духовных ценностей определённым лицам, юридическое право на такую принадлежность и экономические отношения между людьми по поводу принадлежности, раздела, передела объектов собственности.

Собственность как присвоение людьми материальных благ в процессе их производства, обмена, распределения и потребления представляет собой единство юридического и экономического содержания. В реальной жизни они неразрывны: экономическое содержание охраняется правом, юридическое содержание собственности получает экономическую форму реализации.



Собственность - это социальное явление, специфическое для каждого общества, систематизирующее (упорядочивающее) отношения между людьми в сфере присвоения - отчуждения товаров, услуг, доходов.

Собственность - это социально-правовое явление, направленное на разграничение товаров, принадлежащих разным людям, живущим в сообществе. Для обособленного человека, одного живущего на острове (например, для Робинсона), вопрос о собственности (кому принадлежит дерево?) не имеет смысла.

Понятие «собственность» в самом широком смысле означает:

- принадлежность материальных и духовных ценностей определенным субъектам;
- совокупность юридических правомочий её субъектов: владение, пользование, распоряжение;
- экономические отношения между людьми, которые устанавливаются в связи с присвоением и перераспределением объектов собственности.



Собственность играет фундаментальную роль в развитии экономической деятельности, поскольку лежит в основе накопления доходов.

Именно собственность (прежде всего на ресурсы) является основой экономической власти и определяет всю систему социально - экономических отношений.

Так, например, экономический агент для осуществления своей деятельности нуждается в оборудовании, зданиях, сырье, транспортных средствах и т. д., которые составляют собственность экономического агента. Чем внушительнее имущество (собственность) экономического агента, тем больше у него возможностей достигнуть поставленных целей и увеличивается вероятность получения более высоких доходов.



Почему люди хотят владеть собственностью?

ТЕМА 2. СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ

Собственность имеет внутреннее экономическое содержание и внешнее правовое оформление, поэтому феномен собственности рассматривается с двух точек зрения: экономической и правовой.



С **экономической** точки зрения собственность выражает отношение принадлежности человека к материальным благам, отношение лица к принадлежащей ему вещи как своей (например, любой товар имеет

определенную стоимость, которая может быть выражена в деньгах: 1 лей, 25 лей, 100 лей, 2000 лей, 1 миллион).

Конечно, за время развития общества собственность претерпела большие изменения, особенно в периоды интенсивного развития средств производства. Например, в период рабства наряду с рабочими инструментами и животными, рабы, то есть люди, считались собственностью, а в современный период люди могут быть только собственниками (субъектами) собственности, а не её объектом.

Экономическое содержание собственности отражает:

- ✓ источники и механизм увеличения благосостояния;
- ✓ принципы распределения материальных благ и доходов;
- ✓ причины дифференциации в процессе распределения богатства среди населения.
- ✓



Собственность как экономическая категория не может оставаться вне сферы действия закона.

Таким образом, с **юридической** точки зрения собственность представляет собой возможность или невозможность принадлежности одной или нескольких категорий собственности физическим или юридическим лицам, то есть все права и обязанности, которые лицо имеет в отношении своей собственности. Например, владея велосипедом, только владелец может решить, как им пользоваться, продавать или нет, одалживать кому-то и т. д. а также владелец может попросить других людей воздержаться от определенных действий, связанных с его велосипедом (не использовать его, не повредить его, не украсть и т. д.).



ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СОБСТВЕННОСТИ

В экономическом смысле собственность выражает объективные отношения между людьми в связи с отчуждением-присвоением экономических благ и доходов. К отношениям собственности относятся договоры, заключаемые между физическими и юридическими лицами в связи с получением этой собственности. Например: договор купли - продажи транспортного средства, договор дарения товара, договор аренды жилого помещения и т. д.

Например: Саша решила купить дом. Для этого она связалась с владельцем дома Андреем, который хочет продать свой дом. Они договорились о цене и заключили договор купли-продажи. В результате Саша является покупателем и отправляет деньги (объект собственности) за купленный дом, а Андрей является продавцом и отправляет дом (объект собственности) Саше. Таким образом, между ними возникли правовые отношения, благодаря которым они приобрели имущество: Саша получила право собственности на дом, а Андрей получил право собственности на деньги.

Отношения по поводу собственности





Итак, люди, владеющие собственностью, называются **субъектами собственности**.

Субъектами собственности могут являться:

- частные лица (физические лица) и домохозяйства;
- индивидуальные предприятия и крестьянские хозяйства;
- общественные группы (как юридические лица - ассоциации, акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью);
- юридические лица публичного права (государственные публичные управления).

Решения субъектов собственности побуждают к различным видам экономической деятельности (продажа, покупка, аренда, кредитование и т. д.), посредством которых они предоставляют друг другу определенные права, специфичные для собственности.



Блага, составляющие собственность, называются **объектами собственности**.

Объект собственности - это благо, вокруг которого устанавливаются имущественные отношения (отношения собственности). Блага можно классифицировать по нескольким критериям:

- Недвижимость - это товары, которые нельзя перемещать с одного места на другое без изменения их стоимости и назначения (земля, здания, сооружения, транспортные сети).
- Материальные блага (оборудование, транспортные средства, сырье и материалы, расходные материалы).
- Финансовые активы (ценные бумаги, деньги).
- Персонал, талант.
- Результаты интеллектуальной деятельности, нематериальные ценности (произведения искусства, изобретения, рукописи, сценарии, информационные ресурсы).

Всё многообразие видов объектов собственности принято подразделять на две группы:

- различные ресурсы, необходимые для производственной деятельности;
- потребительские блага, используемые для личного потребления населения.



Недвижимость также имеет отношение к результатам экономической деятельности. Владелец объекта (движимого или недвижимого имущества, интеллекта, таланта) имеет возможность получать доход. Таким образом, доход как результат права собственности (полученный в результате хозяйственной деятельности лица) становится частью его собственности.

ТЕМА 4. ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Все права, которые человек имеет в отношении своей собственности, называются правами собственности. Эти права определяют следующие правомочия человека:

- свободно и неограниченно распоряжается своим имуществом (распоряжается им по своему желанию);
- получать и использовать «результаты» своей собственности (если у него есть деревья, он может использовать плоды, если он владеет участком земли, он может использовать его урожай, если он арендовал транспортное средство, он может использовать полученные деньги и т. д.);

- решать судьбу этого блага (продать или подарить);
- требовать от других людей не ограничивать его права использования своим имуществом (не собирать его фрукты, не портить его дом, не портить его транспортные средства и т. д.).



Право собственности включает в себя три элемента:

- **Владение** - право человека владеть настоящим благом. (Например: я попросил вас оставить мой велосипед у вас во дворе. Хотя мой велосипед находится в ваших владениях, вы не являетесь его владельцем и не можете использовать или продать его).
- **Пользование** - право человека использовать товар и извлекать из него выгоду. (Например: я одолжил вам свой велосипед на неделю, он у вас есть, и вы можете его использовать, но вы не можете его продать, подарить или уничтожить).
- **Распоряжение** - право человека решать судьбу блага, возможность изменить состояние, назначение, принадлежность имущества. (Например: если у меня есть велосипед, я могу продать, подарить, обменять и т. д.)

Эти права тесно взаимосвязаны и только в комплексе составляют полное содержание собственности.



ТЕМА 5. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

В зависимости от субъектов собственности также выделяются основные формы собственности.

Согласно статье 9 Конституции Республики Молдова собственность может быть публичной (государственной) и частной.

Частная собственность - основа существования рыночной экономики - она принадлежит хозяйствующим субъектам или физическим лицам. В современной экономике также используется термин индивидуальная или частная собственность.



Частная собственность - это право физических или юридических лиц, государства или административно-территориальных единиц на движимое или недвижимое имущество, имущество, в отношении которого собственник реализует атрибуты права собственности в своих интересах, но в рамках закона.

Таким образом, можно сказать, что каждое лицо может являться собственником движимого или недвижимого имущества в частном порядке. Однако следует отметить, что согласно действующему законодательству, не все блага могут являться объектом частной собственности. Не могут являться объектом частной собственности, например, запрещённое оружие, наркотики (запрещенные законом), памятники, леса, реки (являются общественным достоянием), и т.д.

Частная собственность может использоваться как в личных целях, так и в качестве средства производства или вклада в создание бизнеса.

Частная собственность занимает центральное место в системе собственности в странах с рыночной экономикой. В этой форме представлены несколько способов владения, пользования и распоряжения благами:

- *индивидуальная собственность*, в которой тот, кто владеет факторами производства, напрямую их использует;
- *частно-индивидуальная собственность*, в которой собственник производственных факторов использует их в производственном процессе совместно с наемными работниками, которые не являются собственниками данных факторов;
- *частно-ассоциативная собственность*, наиболее часто встречаемая на сегодняшний день форма частной собственности, представлена, в свою очередь, в форме: объединений индивидуальных собственников; обществ и сообществ, в которых владельцы либо используют работников, не являющимися совладельцами собственности, либо сами являются участниками производственного процесса.

Государственная собственность представляет собой достояние всего общества и включает:

- *публичную собственность* (любые богатства почвы, недр, воздушное пространство, системы связи, автомобильные и железные дороги, военная продукция, подразделения Национального банка, заповедники, музеи, моря и реки и др.);
- *муниципальную собственность* (социальные объекты - школы, больницы, коммунальные предприятия).



Публичная собственность - совокупность имущества публичной сферы и имущества частной сферы государства, административно-территориальных единиц, совокупность движимого и недвижимого имущества, предназначенного для удовлетворения общих интересов государства;

Под благами общественного пользования или интересами понимаются блага, предназначенные для общественного использования, т. е. всеми лицами, проживающими в этом государстве, и такие блага не могут принадлежать физическим лицам.

На практике широко используется сочетание двух форм собственности (частной и государственной) - **смешанной собственности** (классическим примером может служить акционерное общество, в котором наряду с частными лицами и организациями государство также может быть акционером). Например, АО «Franzeluța» является акционерным обществом со смешанной собственностью, состоящее из 44% частной собственности и 56% государственной собственности.

В любой современной экономике присутствует и частная, и государственная, и смешанная собственность, причем их пропорции различны.



Представьте себе ситуацию, при которой дороги общего пользования, воздух, вода, леса будут разрешены в качестве объекта частной собственности. Как вы думаете, каковы будут, при этом, социальные и экономические последствия?

ТЕМА 6. РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Экономическое, социальное и культурное развитие общества и, как следствие, улучшение качества жизни всех граждан является основной целью деятельности всех современных правительств. Формы, средства и методы, используемые для этих целей, многочисленны и разнообразны, но они обязательно включают инновации, новые технологии, оборудование и материалы, интеллектуальные творения любого рода, которые все вместе формируют структуру «интеллектуальной собственности».

В последнее время этот термин стал привычным не только для творческих людей (изобретателей, исследователей, писателей, композиторов, художников и др.), но и, что немаловажно, для многих менеджеров, бизнесменов.

С давних времен люди привыкли признавать собственностью только материальные блага, которые могут восприниматься как таковые (видимые, осязаемые), и не считали собственностью результатом интеллектуальной деятельности человека. В 21 веке это неизбежно, тем более что результаты интеллектуальной деятельности позволяют нам развивать бизнес, совершенствовать средства и процессы производства, продвигать товары и услуги, которые мы производим, и даже продавать или покупать эти права. Все это благодаря инновациям и новым технологиям, которые делают нашу жизнь проще.

Каждый из нас интересуется новыми технологиями (телефонами, телевизорами, автомобилями, технологиями и т. д.), но задумывались ли вы когда-нибудь о том, как они появляются в экономическом кругообороте, кто их автор, как они влияют на развитие экономики и т. д.? Идея их создания - это интеллектуальная работа, которая принадлежит

определенному человеку и является частью интеллектуальной собственности данного человека.



Интеллектуальная собственность относится к творениям человеческого разума: изобретениям, литературным и художественным произведениям, символам, именам, изображениям, рисункам, брендам и т. д.



Интеллектуальная собственность - это продукт человеческого интеллекта, воплощенный в формах и содержаниях различных объектов.

С исторической точки зрения интеллектуальная собственность была и остается одним из основных и незаменимых элементов прогресса и развития всего человечества; однако её истинное значение и определяющая роль в жизнедеятельности человека были акцентированы в современную эпоху, известную как «эпоха знаний». Интеллектуальная собственность способствует повышению конкурентоспособности, увеличению занятости, повышению уровня благосостояния населения и т. д.



Интеллектуальная собственность в очень широком смысле включает законные права, вытекающие из творческой деятельности, осуществляемой в различных областях: экономической, промышленной, коммерческой, научной, литературной или художественной.

Принципы рыночной экономики и защиты интеллектуальной собственности закреплены в Конституции Республики Молдова. Так, согласно статье 126: Экономика Республики Молдова является рыночной, социально ориентированной, основанной на частной и публичной собственности и свободной конкуренции, при этом собственность может быть публичной и частной. Собственность включает как материальные так и интеллектуальные ценности.

Интеллектуальная собственность - неперенный атрибут рыночной экономики, а в условиях глобализации она стала ключевым фактором функционирования и развития мировой экономики.

В последнее время, этому виду собственности уделяется особое внимание, как в развитых, так и в развивающихся странах, так как конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, выживаемость целых отраслей и экономический рост государств непосредственно зависят от способности воспринимать и производить интеллектуальный продукт. Следует также отметить, что важное значение в воспроизводстве современных экономик, обществ и человека приобретает феномен интеллектуальной собственности, т. е. собственности на интеллект, интеллектуальную деятельность и интеллектуальный продукт, на основе которого решаются вопросы присвоения и использования результатов интеллектуальной деятельности, контроля над важнейшим условием самого общественного производства.

Традиционно интеллектуальная собственность состоит из двух ветвей: «промышленная собственность» и «авторское право и смежные права».

Промышленная собственность включает защиту изобретений, сортов растений, товарных знаков, образцов, географических указаний, обозначений происхождения, и т. д.

Авторское право и смежные права относятся к защите литературных, художественных, научных, художественно-архитектурных произведений, компьютерных программ, а также к защите выступлений артистов, производителей фонограмм, передач вещательных и телевизионных учреждений (смежные права).

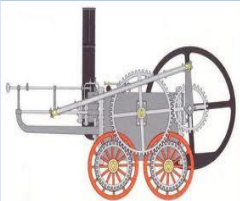
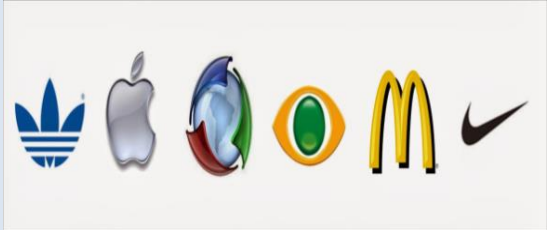


Субъектами интеллектуальной собственности могут быть физические, юридические лица, а также государство. У них есть права и обязанности в отношении принадлежащих им объектов интеллектуальной собственности. Эти права обоснованы действующим законодательством и могут быть защищены законными средствами. Основным учреждением, наделенным полномочиями в отношении регистрации и защиты прав интеллектуальной собственности в Республике Молдова, является Агентство по защите Интеллектуальной Собственности (AGEPI).



Какое значение имеет интеллектуальная собственность для современной экономики?

В случае если вы заинтересованы в изучении области интеллектуальной собственности, вы найдете дополнительную информацию, перейдя по ссылке: <http://www.agepi.md/ro/publication/78>.

Объекты интеллектуальной собственности	Примеры
ИЗОБРЕТЕНИЕ - продукт или процесс в любой технологической области, при условии, что он новый, предполагает деятельность и допускает промышленное применение.	
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН – определяет внешний вид продукта.	
СОРТА РАСТЕНИЙ - группа растений, относящихся к одному ботаническому таксону.	
ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ - любой знак (визуальный, звуковой, обонятельный, тактильный), который служит для индивидуализации и отличия продуктов и / или услуг физического или юридического лица от продуктов и / или услуг других физических или юридических лиц.	
ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ - это название региона, населенного пункта или даже страны, которое используется для обозначения продукта, происходящего из этого региона или местности, в этом конкретном месте или в этой стране, и который обладает определенным качеством, репутацией или другими характеристиками, и чье производство и / или переработка, и / или подготовка осуществляется в определенной географической зоне (например, Пуркарь)	

ОБОЗНАЧЕНИЯ ПРОИСХОЖДЕНИЯ -

это название региона, населенного пункта или даже страны, которое используется для обозначения продукта, происходящего из этого региона, местности, конкретного места или страны, качество или характеристики которого в основном или исключительно обусловлены окружающей средой, географическим положением, включая природные и человеческие факторы, производство, переработка и приготовление которых происходит в определенной географической зоне (например, шампанское, коньяк и т. д.).



ТРАДИЦИОННЫЕ РЕМЁСЛА, БЛЮДА И НАПИТКИ – традиционный сельскохозяйственный или пищевой продукт, специфика которого признана при регистрации. Специфичность - это характеристика или набор характеристик, по которым сельскохозяйственный или пищевой продукт четко отличается от других аналогичных сельскохозяйственных или пищевых продуктов, принадлежащих к той же категории (пирог, полента).



Молдавские голубцы (sarmale)

В копилку знаний молодого экономиста**Код урбанизма - между необходимостью и модой**

Качество застроенной среды, среды обитания и окружающей среды вызывает растущую озабоченность городского населения, особенно в последнее десятилетие. С другой стороны, у властей есть свои заботы: защита сельскохозяйственных земель, контроль за урбанизацией, качество окружающей среды, переоценка застроенной собственности. Сегодня урбанизм и ландшафтный дизайн вызывают новый энтузиазм и уникальные взгляды. Всё больше граждан выражают свою заинтересованность, желание и стремление развивать свои жилые пространства, с другой стороны, в свою очередь региональные и местные органы власти отвечают за эффективное территориально-пространственное планирование. При этом, образовательные учреждения готовят новое поколение урбанистов, городских проектировщиков нового типа, способных осуществлять трансформационные комплексные проекты, обладающие современным взглядом на содержание и формат урбанистических практик, которые способны проектировать и развивать привлекательную, качественную среду проживания

принимая во внимание потребности граждан и при этом бережно относиться к культурному наследию, историческим и национальным традициям. Можно ли представить себе более сложную реальность, чем реальность очаровательных городских сообществ, больших или малых городов? Как же спланировать это кипение живых сил, не изменяя их динамики и особенностей? Невозможно найти чудесные решения, но сегодня очень широко распространена идея о том, что урбанизм, осознающий свою ответственность, должен как можно более глобально охватывать все грани этой обширной и сложной городской реальности, - это то, что необходимо принять во внимание.

Стремление обеспечить жизнеспособность, безопасность, долговечность и здоровье городских жителей привели к появлению правовых норм регламентирующих процесс урбанистического планирования и проектирования. Закон урбанизма представляет собой набор правил, процедур, методов и правовых институтов, которые способствуют регулированию, расположению и контролю над землями и пространством населенных пунктов в соответствии с требованиями общего интереса, выраженными в условиях закона. Основная цель урбанизма - комплексное развитие населенных пунктов, путем реализации долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных стратегий развития, гармоничное расположение городских ансамблей. Для достижения этой цели закон о городском планировании учитывает интересы сообщества, интегрируя конкретное законодательство, например, касающееся безопасности, санитарии и эстетики.

Урбанизм и обустройство - это не некое изолированное и ограниченное действие, а единое, вписанное в глобальный процесс человеческого общества. Учитывая этический и политический характер многих аспектов современного урбанизма, оказывается невозможным рассматривать их, не вызывая разногласий. В этих условиях истинная объективность состоит в том, чтобы четко выражать собственное мнение и заявлять о нем, а не ограничиваться терминологией, которая, при всей своей видимой объективности и нейтральности, обеспечивает победу партийных идей и препятствует любым дискуссиям.

Урбанизм следует рассматривать как трамплин для новой динамики и нового коллективного дискурса о жизненной среде, которую мы для себя хотим. При этом следует особо отметить : все еще предстоит сделать, от теории до городской практики, посредством непрерывных усилий по правильному пониманию новых, постоянно меняющихся городских реалий, по определению лучшей среды для проживания людей, чтобы сделать возможным то, что необходимо сделать.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Собственность представляет собой совокупность отношений между людьми в связи с присвоением благ, отношений, регулируемых социальными нормами, характерными для различных исторических периодов.

В **экономическом** смысле собственность выражает отношения между отдельными людьми и социальными группами в связи с присвоением благ, существующих в обществе.

С **юридической** точки зрения собственность - это возможность или невозможность принадлежности к одной или нескольким категориям собственности физическим или юридическим лицам, т.е. все права и обязанности, которые лицо имеет в отношении своей собственности.



К отношениям собственности относятся договоры, заключаемые между физическими и юридическими лицами в связи с получением этой собственности. В этих условиях мы можем идентифицировать **субъектов** этих отношений (которыми являются физические и / или юридические лица, владеющие собственностью) и **объект** отношений собственности (которые составляют товары, услуги и т.д.).

Собственность тесно связана с правом собственности, которое должно включать три элемента: *владение, пользование и распоряжение*.

Собственность, в свою очередь, имеет несколько форм, основными из которых являются **частная собственность**, когда объекты собственности принадлежат отдельным лицам или группам, и **государственная (публичная) собственность**, предназначенная для общественного пользования.

Новая форма собственности - интеллектуальная собственность. **Интеллектуальная собственность** - это продукт человеческого интеллекта, воплощенный в различных объектах, как по форме, так и по содержанию. Роль интеллектуальной собственности в современной экономике заключается в обеспечении стратегического преимущества и определении позиции страны на экономической и политической карте мира путем создания новых технологий и их эффективного использования.

Качество застроенной среды, среды обитания и окружающей среды вызывает растущую озабоченность городского населения, особенно в последнее десятилетие. Поэтому современный урбанизм направлен на воссоздание максимально самодостаточных городских территорий, кварталов, микрорайонов обеспечивая, при этом, жизнеспособность, безопасность, долговечность и здоровье граждан.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ

Что такое деньги и как они появились? Какова роль Национального банка в экономике? Что такое денежно-кредитная политика и как она может повлиять на экономику? Вы найдете ответы на эти и другие вопросы в следующем разделе.

РАЗДЕЛ XIII. ДЕНЬГИ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Что такое деньги и каковы их характеристики?
- Какие функции выполняют деньги?
- Какова роль Национального банка в регулировании экономики?
- Как денежная масса регулируется с помощью денежно - кредитной политики?
- Какие услуги предоставляют банки и другие финансовые учреждения?
- Как банки «делают» деньги? Что такое денежный мультипликатор?
- Почему меняется стоимость денег?
- Что такое инфляция и как она влияет на экономику?

Хотя бы однажды вы, наверное, спрашивали себя: «Как появились деньги?» В этом разделе нашего учебника мы поговорим о деньгах, о том, как они появились, какова их роль в экономике, какие функции выполняют банки, как и какими методами, денежно-кредитная политика может влиять на экономику и многое другое.

Первые монеты были выпущены в 7 веке до нашей эры в Азии. Идея распространилась очень быстро, и древние греки, а затем и римляне начали производить серебряные и бронзовые монеты. В качестве гарантии ценности на монетах была выгравирована печать короля, страны или города, выпустившего их. Китайцы изобрели бумагу и первыми представили концепцию бумажных денег. Затем, в 11 веке, итальянские купцы начали использовать ценные бумаги, которыми пользовались только купцы. В наши дни деньги постоянно развиваются. Большинство стран имеют свои собственные национальные валюты, другие используют валюты других стран (например, американский доллар). До 1 января 2002 года в большинстве европейских стран были собственные банкноты и монеты, но евро заменил национальные валюты многих стран, став единой валютой миллионов европейских граждан.

ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ? ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДЕНЕГ

Деньги имеют долгую историю эволюции. На протяжении тысячелетий они развивались. Распространенными формами денег на протяжении всей истории были зубы дельфинов, животные, шерсть, янтарь, бусы, ракушки, яйца, специи, зерна, чай, соль и даже крупный рогатый скот, монеты из драгоценных металлов, таких как серебро или золото и т.д. У древних народов деньгами служили разные товары, благодаря их особой общепризнанной ценности и полезности: продовольствие, скот, украшения, орудия труда и др. Как мы уже отмечали ранее в нашем учебнике (Раздел II. Экономические системы) этот вид обмена называется бартером. Например, охотник меняет шкуры животных на пшеницу у фермера. Или, например, рыбак подарит охотнику декоративные ракушки в обмен на полированный каменный топор.

Люди обменивались благами, которые они не выращивали и не производили, но в которых они нуждались. По мере развития общества возникла потребность во все более сложных формах денег, ценность которых не являлась субъективной. Таким образом, упростилась процедура обмена, потому что ценность использованных при этом средств признана всеми. Позднее появились банкноты, а совсем недавно - электронные платежные средства.

Рыночная экономика предполагает широкое использование денег. Деньги в рыночной экономике выступают связующим звеном между товаропроизводителями и потребителями продукции. Также в условиях рыночной экономики деньги участвуют в установлении цен на продукцию, работы, услуги; выступают инструментом оценки эффективности хозяйственной деятельности; являются самовозрастающей стоимостью, а также выполняют ряд других важнейших задач. Роль денег имеет первостепенное значение в рыночной экономике, поскольку денежное обращение, как указал профессор Пол Самуэльсон, представляет собой «кровеносную» систему экономики.

В общем смысле существует две категории денег:

- **металлические деньги** – представляют собой монеты, которые содержат точное количество металла, золота, серебра и имеют общепризнанную ценность;
- **фиатные деньги** или «**фидуциарные деньги**» (от латинского *fiducia* — доверие) - это деньги, которые не имеют внутренней стоимости, их номинальная стоимость устанавливается и гарантируется государством и которые правительство страны объявило в качестве законного средства платежа.



Что такое деньги?

Деньги - это больше, чем кусок бумаги или металлическая монета. У них есть определенная ценность, которую принимает каждый, независимо от того, из какой страны этот человек. У стран или групп стран разные деньги. Например: леи, доллары, евро или фунты стерлингов и т. д.



Деньги – это всеобщий стоимостной эквивалент, или особый товар, в котором выражается стоимость всех других товаров и при помощи которого осуществляется обмен товарами.

Они функционируют как всеобщее платёжное средство, всеобщее покупательное средство и всеобщая материализация общественного богатства.

Таким образом, чисто теоретически деньгами может служить что угодно, но из практических соображений деньги должны обладать следующими качествами:

Стабильность. Сохранение покупательной способности денег на длительный период, то есть более или менее одинаковая ценность сегодня и завтра. Стоимость денег не должна колебаться изо дня в день, потому что в этом случае люди будут либо сберегать их в надежде, что их стоимость увеличится, а экономические агенты не будут инвестировать их, либо потратят их немедленно, полагая, что в будущем их ценность уменьшится, что увеличит потребительские расходы и вызовет инфляционные процессы. Оба поведения могут нанести ущерб экономике.

Приемлемость. Деньги - это инструмент, который используется всеми экономическими агентами и всем населением сообщества в качестве средства обмена и платежа.

Портативность. Деньги должны быть малы, легки, удобны. Современные деньги должны иметь форму, позволяющую нам легко носить их в кошельке или кармане.

Износостойкость. Материал, из которого они изготовлены, должен быть прочным и не портиться сразу. По этой причине в большинстве стран для изготовления денег используется бумага или пластик самого высокого качества.

Однородность. Равные количества денег должны иметь равную стоимость, должны быть одного качества и способны выполнять одни и те же функции.

Делимость. Главное преимущество денег должно заключаться в том, что они делятся на более мелкие части. Деньги используются в различных сделках (и в крупных, и в мелких) поэтому они должны иметь способность делиться на более мелкие части.

Узнаваемость. Легко узнаваемы, тяжелы в подделке. Деньги должны легко распознаваться, но в то же время их подделка должна быть невозможной или очень сложной. Качество бумаги и наличие знаков защиты затрудняют подделку денег.

Деньги могут быть в виде монет или банкнот. Но в то же самое время могут спокойно себе находится на банковском счете или на карте. Карта представляет собой кусок пластика, красивого цвета. Его легко держать в кошельке, он занимает мало места и используется для оплаты товаров и услуг.

ТЕМА 2. КАКИЕ ФУНКЦИИ ВЫПОЛНЯЮТ ДЕНЬГИ?

Деньги выполняют следующие функции:

- Мера стоимости
- Средство обращения
- Средство платежа
- Средства накопления
- Средство формирования сокровищ
- Мировые деньги

Мера стоимости

С помощью денег мы измеряем стоимость товаров и оцениваем хозяйственную деятельность. Цены, выраженные в деньгах, позволяют нам сравнить: насколько одни товары дороже других, сколько мы можем позволить себе на те деньги, которые зарабатываем и накопили. Если бы одни цены были обозначены, скажем, в баночках зеленого горошка, другие – в соболиных шкурках, а третьи – в яблоках, как бы мы вообще могли бы что-то оценивать?

Средство обращения

Деньги - посредник при обмене товаров. С появлением денег обмен в форме бартера (Товар на Товар) заменяется обменом товаров на деньги, т.е. Товар – Деньги - Товар (обмен товаров через деньги). Эта формула содержит два различных действия, а именно: 1) Товар - Деньги (продажа) и 2) Деньги - Товар (покупка). Эти два действия часто можно разделить во времени и пространстве. При этом в современном мире деньги могут быть не только наличными, но и безналичными. Простейший пример последних – банковская карта. С ее помощью можно заплатить за нужный товар или услугу не только в Республике Молдова, но и по всему миру.

Средство платежа

Деньги выполняют эту функцию в самых разных обстоятельствах, а именно: при выплате заработной платы, уплате налогов, ренты, штрафов, выплате долгов кредиторам, задолженностях, возникающих в результате покупки товаров в кредит или ссуд денег.

Средства накопления

Есть крупные покупки, которые невозможно сделать на одну зарплату – например, автомобиль или жилье. Есть ситуации, когда зарабатываешь сейчас, а тратить придется потом. Деньги, накопленные, но не использованные, позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее. Функцию средства накопления выполняют деньги, временно не участвующие в обороте. Однако нужно учитывать, что покупательная способность денег зависит от инфляции.

Средство формирования сокровищ

Если в условиях натуральных денег для сохранения баланса, между денежной и товарной массами требовалось уменьшить количество денег в обращении, они начинали откладываться в виде сокровищ. Сокровища отличаются от накоплений тем, что накопления являются формой аккумуляции средств для конкретной цели; при достижении необходимого размера или в нужное время они тратятся. Сокровища делают без конкретной цели. Основная причина их образования — невозможность (либо нежелание) эффективного использования всего объёма наличных денег. Сокровища начинают тратить, когда потребность экономики в денежной массе увеличится. В современных условиях символических денег роль сокровищ в регулировании денежной массы незначительна.

Функция мировых денег

Проявляется во взаимоотношениях между экономическими субъектами: государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах. До XX века роль мировых денег играли благородные металлы, иногда, драгоценные камни. В наши дни эту роль обычно выполняют некоторые национальные валюты — доллар США, фунт стерлингов, евро и иена, хотя экономические субъекты могут использовать в международных сделках иные валюты. В некоторых странах законы запрещают использовать для сделок внутри страны иностранную валюту, в других это не запрещено. Евро является примером объединения валютных систем ряда стран, которое позволило решить проблему межгосударственных платежей между этими странами путём перехода на единую валют.

ТЕМА 3. ЧТО ТАКОЕ ДЕНЕЖНАЯ МАССА?

Количество денег в обращении в стране называется денежной массой, которая включает в себя активы разной ликвидности. Денежная масса представляет собой сумму денег, которой владеют и которую используют для расчетов и в качестве сбережений граждане, фирмы и государственные организации.

Денежная масса представляет собой совокупность денег, находящихся в обращении в экономике в определенный период.



Размер денежной массы определяется рядом экономических и финансовых факторов, а именно: объем продающихся на рынках этой страны товаров, уровень цен и тарифов, скорость обращения денег, (среднее количество операций купли - продажи и платежей, производимых с помощью одной денежной единицы в определенный период времени).

В зависимости от этих факторов размер денежной массы выражается формулой Фишера:

$$M \times V = P \times Q$$

M – средняя масса денег, которая необходима стране

V - скорость обращения

P – средние цены

Q – объем товаров, продающихся в стране за год

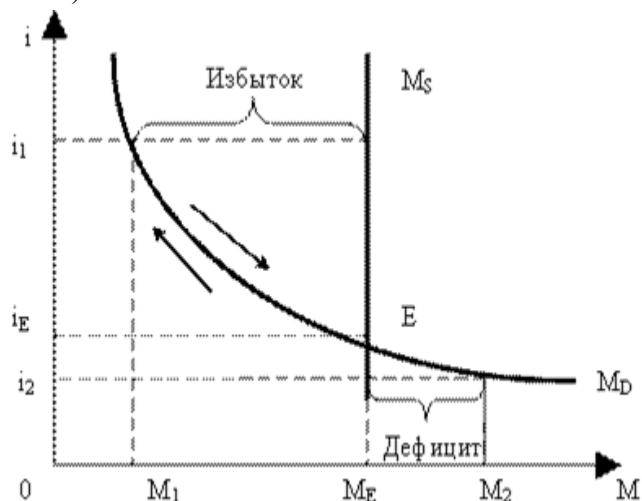
Например расчёта скорость обращения денег:

общая стоимость товаров за год (10 млн. лей)	} 5 раз за год каждый лей участвует в сделке
количество денег в обращении (2 млн. лей)	

Фундаментальной проблемой любой экономики является обеспечение денежного равновесия (баланса), который достигается, когда количество денег на рынке соответствует спросу на деньги, причем оба эти фактора полностью соответствуют спросу и предложению товаров и услуг.

Равновесие денежного рынка определяется процентной ставкой (i). Процентная ставка - это основной инструмент, по которому начисляются проценты. Процентная ставка выражается в процентах, в расчёте на определённый период (месяц, квартал, год). Например, процентная ставка 10% означает, что для получения займа в размере 1000 леев на 1 год процентная ставка составит 100 лей ($1000 \times 10\%$).

Равный заданному объёму предложения спрос на деньги будет иметь место при ставке процента i_E . Допустим, что процентная ставка по каким-то причинам оказалась выше равновесного уровня ($i_1 > i_E$). Большая, чем равновесная, ставка означает увеличение альтернативной стоимости хранения денег. Спрос же на наличные и чековые деньги упадет до M_1 (движение по кривой).



Возникает излишек наличных денег, от которого люди попытаются избавиться. Свои финансовые средства станет выгоднее держать в альтернативных финансовых активах (в акциях, облигациях, векселях, срочных депозитах и т.п.). Массовый интерес к дешёвым акциям, облигациям и т.д., в свою очередь, приведёт к росту их цены, а тем самым, к снижению

процентной ставки. Это будет продолжаться до тех пор, пока спрос и предложение денег не уравновесятся на исходном уровне процентной ставки.

В обратной ситуации при понижении процентной ставки ниже равновесного уровня ($i_2 < i_E$) альтернативная стоимость хранения денег уменьшится. Следовательно возрастет спрос на наличные и чековые деньги (до M_2), которых будет не хватать. Население и фирмы начнут распродавать свои альтернативные наличным деньгам активы (акции, облигации, векселя и т.п.). В итоге, цена акций, облигаций и т.д. падает и повышается процентная ставка, в направлении его равновесного значения. Возникнет обратная «волна», которая завершится восстановлением равновесия на прежнем уровне ставки процента.

Между общим количеством денег (денежной массой, предложением денег) и совокупным количеством произведённых в национальной экономике конечных товаров и услуг (Валовым Внутренним Продуктом - ВВП), существует тесная взаимосвязь. М. Фридман сформулировал «железное» -правило, по которому денежная масса и ВВП должны расти одинаковыми темпами. Это правило предполагает строго контролируемое увеличение денежной массы в обращении в пределах 3—5% в год. Именно такой прирост должен вызывать деловую активность в экономике: превышение этого предела ведет к повышению инфляции, а понижение — к снижению темпов прироста Валового Внутреннего Продукта (ВВП).

Регулирование (корректировка) денежной массы осуществляется Центральным банком (в Республике Молдова - Национальным банком) в качестве банка-эмитента путем выпуска (эмиссии) денег или изъятия денег из оборота.

а) Эмиссия денег осуществляется в следующих ситуациях:

- увеличение объема произведённых в экономике товаров и услуг;
- покрытие дефицита государственного бюджета;
- предоставление национальной валюты экономическим агентам в обмен на иностранную валюту через валютный рынок и т. д.

б) Изъятие наличных денег из оборота происходит в следующих ситуациях:

- уменьшение объема произведённых в экономике товаров и услуг;
- наличие профицита бюджета;
- продажа иностранной валюты вместо национальной и т. д.

Как уже упоминалось выше, денежная масса включает все наличные и безналичные средства, которые принадлежат экономическим агентам (домашним хозяйствам, предприятиям, государству), и которые необходимы для обслуживания сделок в экономике.

Различные денежные средства, входящие в состав денежной массы, имеют разные функции и степень ликвидности. При анализе денежного рынка необходимо учитывать, в частности, качественный аспект денежной массы, выраженный через денежные агрегаты.



Денежные агрегаты — это понятие, используемое в общей экономической науке. Означает различные разновидности денежной массы, которые находятся в обращении в соответствующей стране (стране - эмитенте) в виде банкнот (монет) и в электронной форме (безнал). Это показатель, с помощью которого исследуются структура и динамика денежной массы.

Ликвидность - способность актива быстро и с минимальными затратами трансформироваться в другой актив, реальный или финансовый. Он представляет собой преобразование в приемлемое средство платежа в экономике, то есть способность обращаться в деньги (самый ликвидный финансовый актив).

Денежная база в широком смысле включает деньги в обращении (вне банковской системы), банковские резервы (резервы банков в молдавских лях на корреспондентских счетах в Национальном Банке Молдовы и наличные деньги в кассах банков), депозиты до востребования прочих организаций в Национальном Банке Молдовы, депозиты банков и их обязательные резервы в иностранной валюте.

В Республике Молдова используются денежные агрегаты M_0 , M_1 , M_2 și M_3 .

- Деньги в обращении M_0 представляют собой наличные деньги, выпущенные в обращение Национальным Банком Молдовы, за исключением наличных денег в кассах банков и в кассе Национального Банка Молдовы.
- Денежная масса M_1 включает деньги в обращении и депозиты резидентов до востребования в молдавских лях.
- Денежная масса M_2 включает денежный агрегат (M_0), депозиты резидентов в молдавских лях и инструменты денежного рынка.
- Денежная масса M_3 включает денежную массу M_2 и депозиты резидентов в иностранной валюте, пересчитанные в молдавских лях.

Система денежных агрегатов это иерархическая система, где каждый последующий агрегат включает в себя предыдущий (по типу «куклы - матрёшки»), но в сравнении с ним обладает меньшей ликвидностью и большей доходностью. Наличные деньги обладают абсолютно ликвидностью, но они не имеют доходности. Депозиты, в свою очередь, обладают достаточно высокой степенью ликвидности (поэтому их принято называть «квази - деньги», т.е. почти деньги), и они имеют определённую степень доходности.

Такая организация структуры денежной массы повышает эффективность управления капиталом, поскольку позволяет лучше учитывать степень влияния наличных денег на каждый агрегат при формировании спроса, а значит, что, в свою очередь, позволяет регулировать процесс формирования цен на рынке товаров и услуг.

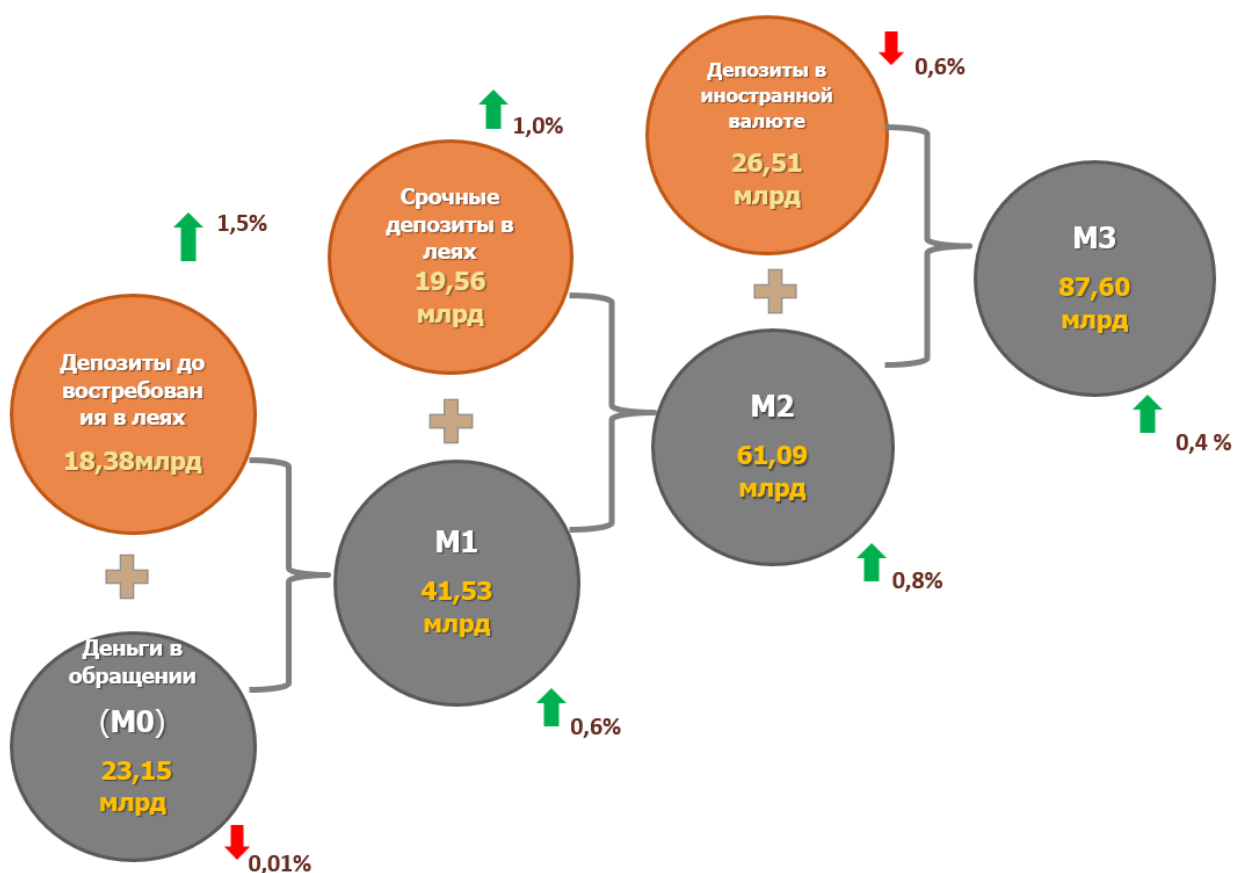


Рисунок 13.1. Динамика денежной массы в июле 2019 года по сравнению с предыдущим месяцем

Источник: НБМ, доступен на <https://www.bnm.md/ru/content/dinamika-denezhnyh-pokazateley-v-iyule-2019-goda>

Для проведения эффективного анализа изменения денежного обращения, помимо денежных агрегатов, используется ряд специальных показателей, таких как:

- ❖ Валовый Внутренний Продукт (ВВП);
- ❖ Скорость обращения денег.

Как мы уже отмечали ранее в данном разделе, объём денежной массы в обращении зависит как от объема экономических операций в стране и от скорости обращения денег. Когда денежное обращение ускоряется, можно обслуживать больший объем экономических операций, тратя меньше денег; другими словами, ускорение денежного обращения прямо пропорционально (эквивалентно) увеличению денежной массы.

Скорость обращения денег определяется соотношением валового внутреннего продукта к денежной массе.

При анализе денежного рынка большое значение имеет **денежный мультипликатор** - показатель, который показывает нам возможности экономики в целом и банковской системы, в частности, по увеличению денежной массы в обращении. Этот показатель рассчитывается путем **соотнесения денежного агрегата M2 с денежной базой**.



Денежная база – считается «деньгами повышенной активности», обладает высокой ликвидностью, включает наличные деньги в обращении (банкноты и металлические деньги - M_0) и обязательные резервы коммерческих банков на корреспондентских счетах в Центральном Банке

ТЕМА 4. КАКОВА РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ? КАК С ПОМОЩЬЮ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРУЕТСЯ ДЕНЕЖНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ?

В средние века, когда люди поняли, что деньги - золотые и серебряные монеты - неудобно носить с собой и их можно легко украсть, чтобы обезопасить свои накопления, люди обратились к ювелирам - первым ростовщикам, которые выписали чеки (сведения о хранении (залоге) денег) в обмен на монеты. Таким образом, первые ростовщики предлагали услуги, в чём-то похожие на те, которые предоставляют современные банки.

Купцы принимали квитанции в оплату товаров, будучи уверенными, что их можно обменять на золото в ювелирных мастерских. Со временем купцы и путешественники, имевшие большие суммы денег, все чаще использовали расписки, что создало условия для появления первых бумажных денег в Западной Европе.

Первоначально чеки и бумажные деньги были полностью покрыты золотом, что подтверждало наличие определенного количества золота, депонированного (отложенного) у ростовщика.

Банковские услуги в средневековой Италии.

На рисунке купец (слева гравюры) получает квитанцию от ростовщика в обмен на внесенные средства. Первые банки служили скорее надежным денежным депозитом без выплаты процентов. (Гравюра 15 века)



Со временем ювелиры заметили, что люди часто снимают меньше золота, чем кладут, что породило идею одалживать часть золота вкладчиков желающим в обмен на определённый процент. Очень часто и те, кто одалживали (брали кредит) предпочитали бумажные квитанции, а не металлические деньги. Фактически, ювелиры «делали» деньги, увеличивая их оборот и создавая предпосылки для развития современного банковского дела.

Первый в мире центральный банк был основан в 1668 году в Швеции и назывался Sveriges Riksbank. Банк подчинялся парламенту, поэтому король не мог влиять на работу банка. В 1897 году Sveriges Riksbank получил право выпускать банкноты. Самый старый частный банк датируется 1472 годом. Он называется Banca Monte dei Paschi (читается Монте дей Паски ди Сиена), он основан властями города-государства Сиена, Италия и работает до сих пор. Национальный банк Румынии был основан в 1880 году и был пятнадцатым центральным банком в мире.

Национальный банк Молдовы был создан Указом Президента Республики Молдова от 4 июня 1991 года, первым Президентом НБМ был Леонид Талмач. Основная цель Национального банка Молдовы - обеспечение и поддержание стабильности цен.



Если в средние века купцы зависели исключительно от честности ростовщиков, то теперь безопасность вкладов и функционирование банковской системы регулируются государственными органами и Центральным банком. Законодательство Республики Молдова определяет банк как «финансовое учреждение, которое привлекает вклады физических и юридических лиц ... и которое использует эти средства полностью или частично для предоставления кредитов или осуществления инвестиций за свой счет или на свой риск». Национальный банк Молдовы (НБМ) играет роль Центрального банка нашей страны, регулирует и контролирует деятельность коммерческих банков, которые, в свою очередь, обслуживают всех физических и юридических лиц страны.

Основные функции Национального Банка Молдовы:

- *установление и внедрение денежной и валютной политики в государстве;*
- *деятельность в качестве банкира и фискального агента государства;*
- *авторизация, надзор и регулирование деятельности финансовых учреждений;*
- *надзор за платежной системой Республики Молдова и способствование эффективной деятельности системы межбанковских платежей;*
- *выпуск национальной валюты;*
- *установление, после консультаций с Правительством, режима обменного курса национальной валюты;*
- *управление валютными резервами государства;*
- *составление платежного баланса государства;*
- *валютное регулирование на территории Республики Молдова и др.*

Все эти функции, а также основная цель НБМ осуществляются посредством денежно-кредитной политики.



Денежно-кредитная политика - это совокупность государственных мероприятий по изменению денежного предложения, ориентированных на обеспечение стабильности цен и оптимизацию уровня процентной ставки для обеспечения денежного баланса.

Денежно-кредитная политика НБМ направлена на обеспечение и поддержание стабильности цен, обеспечение неинфляционного экономического роста, полной занятости и обеспечение равновесия платежного баланса. Одним из целевых показателей денежно - кредитной политики НБМ является уровень инфляции в 5%.

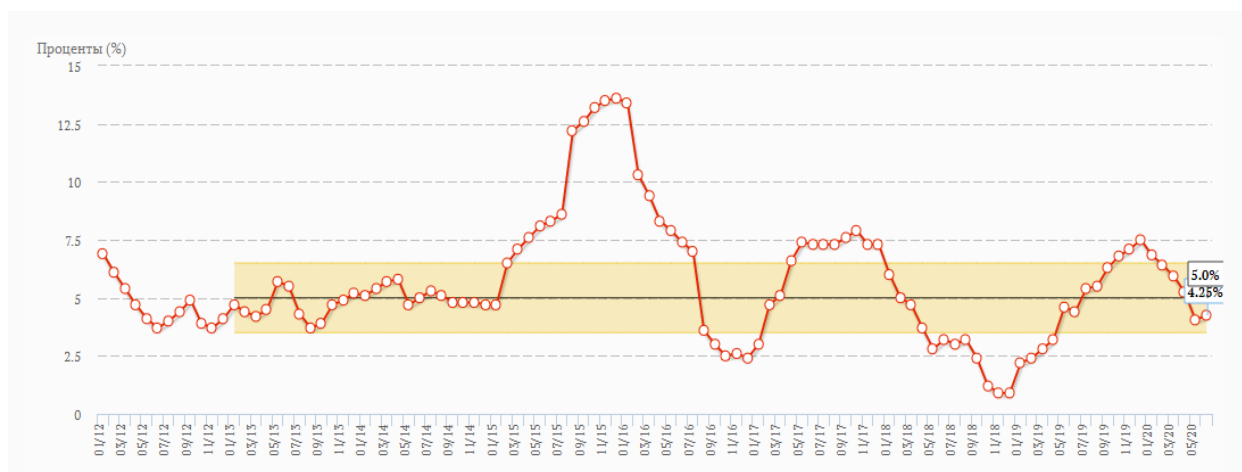


Рисунок 13.2. Динамика годового уровня инфляции в Республике Молдова

Источник: НБМ, доступен на <https://www.bnm.md/ru/content/inflyaciya>

Годовой уровень инфляции в июле 2020 г. составил 4,23 процента.

Основными инструментами денежно-кредитной политики являются:

- процентные ставки;
- нормативы обязательных резервов (резервные требования);
- операции на открытом рынке (open - market).

Используя эти инструменты, НБМ влияет на уровень денежной массы, на равновесие денежного рынка и общее равновесие национальной экономики.



Норма обязательных резервов — установленная законом доля обязательств коммерческого банка по привлечённым депозитам, которую банк должен держать в резерве либо в виде депозита в центральном банке, либо в виде наличности у себя.

Обязательные резервы (ОР) представляют собой средства коммерческих банков в молдавских леях и в иностранной валюте (долларах США и Евро), которые они хранят в НБМ.



Операции на открытом рынке (open - market) деятельность центрального банка по купле и продаже ценных бумаг (обычно государственных облигаций) на открытом рынке.

Посредством операций на открытом рынке органы денежно-кредитного регулирования изменяют резервы банков и косвенно влияют на количество денег в обращении. Когда центральный банк продает ценные бумаги, он забирает часть ликвидности банков и уменьшает денежную массу в обращении. И наоборот, покупая ценные бумаги, центральный банк «вбрасывает» дополнительную ликвидность, увеличивая денежную массу.

В зависимости от ситуации, сложившейся на денежном рынке, НБМ может продвигать различные типы денежно-кредитной политики. В условиях рецессии для стимулирования совокупного спроса банк применяет



политику «дешевых денег», но для ограничения инфляционных процессов во время экономического бума за счет удорожания кредитов и сокращения количества валюты в обращении применяется политика «дорогих денег».

ТЕМА 5. КАКИЕ УСЛУГИ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ БАНКИ И ДРУГИЕ ФИНАНСОВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ?

Как мы можем отметить, с момента появления первых денег банковская система сильно изменилась. В настоящее время банки играют важную роль, обеспечивая финансовые потоки, как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Коммерческие банки предлагают клиентам широкий спектр услуг:

➤ **Привлечение и хранение вкладов.** В условиях рыночной экономики граждане кладут свои сбережения в банки, будучи уверенными, что эти деньги впоследствии можно вернуть с процентами. Банки предлагают надежную защиту от стихийных бедствий, пожаров и краж и обычно гарантируют возврат сбережений в размере до определенной суммы депозита. Если у банка возникают трудности с выплатой всей суммы депонированных денег, функционирует система обязательного страхования банковских вкладов населения. Данная система является специальной государственной программой, основной целью которой является защита сбережений населения, размещаемых во вкладах и на счетах в банках.

➤ **Предоставление займов, кредитов.** Основная функция банков - действовать как «финансовый посредник» между вкладчиками - людьми, которые хотят сохранить свои деньги для будущего использования, и заемщиками - людьми, которые берут ссуды, потому что им нужны деньги в данный момент. За счет сбережений вкладчиков банки предоставляют ссуды предприятиям и потребителям, взимая процентные ставки, которые являются основным источником дохода для банков. С другой стороны, ссуды позволяют компаниям финансировать свою текущую деятельность и предполагаемые инвестиции, а также предоставлять потребителям немедленный доступ к товарам и платить за них из будущих доходов.

➤ **Посредничество в осуществлении расчетов и выплат.** Обслуживание текущих счетов клиентов - формирование доходов на счетах, осуществление платежей банковским переводом, сбор и выдача наличных денег и другие операции от имени клиентов - это значительная часть банковских операций, способствующая эффективному денежному потоку в экономике, быстрому и безопасному управлению счетами компаний и частных лиц.

Основными видами кредитов, предоставляемых банками, являются:

- на потребительские цели;
- для финансирования недвижимости
- другие виды кредитов.

Помимо банков, существуют также определенные финансовые учреждения, которые предоставляют определённые виды кредитов, которых нет в перечне предложения коммерческих банков такие как: быстрые кредиты, быстрые онлайн-кредиты, кредиты до зарплаты и т. д.



Быстрые кредиты и быстрые онлайн - кредиты часто предоставляются в экстренных ситуациях, когда необходима сумма денег, которой у граждан на тот момент нет. Процентная ставка обычно выше среднерыночной.

Основным преимуществом быстрого кредитования является тот факт, что вы можете получить сумму денег в очень короткие сроки, без большой потери времени, однако, при этом, вы платите более высокую процентную ставку (то есть стоимость быстрого кредита выше по сравнению с кредитами, выдаваемыми коммерческими банками).

Онлайн-кредит похож на быстрый кредит. Быстрая ссуда онлайн очень выгодна тем простым фактом, что для нее требуется только компьютер и доступ в Интернет. Чтобы получить его, вам необходимо заполнить форму и подтверждение ежемесячного дохода, чтобы доказать, что вы можете платить в рассрочку. Но вы должны знать, что в случае невозврата суммы денег финансовое учреждение оставляет за собой законное право взыскать эту сумму.

Как мы отмечали в начале этого раздела, деньги появились очень давно, ещё на заре зарождения торговых отношений, в эпоху бартерной торговли. Монеты, деньги и банковская система настолько развились, что сегодня у нас есть способы оплаты, о которых мы не могли бы подумать 100 лет назад. С момента появления денег как экономической категории они неуклонно развиваются. Этот прогресс проявляется в замене старых форм денег на новые, в изменении условий и механизмов их использования, а также в повышении их роли в экономике. Предшественниками денег были определенные товары, выбранные в качестве эквивалентных в обменных операциях (животные, меха и т. д.). В процессе своей эволюции деньги принимали множество других форм. Например: **товарные деньги** (специфика этой формы денег в том, что они использовались и как стандарт и средство платежа, и как товар, т. е. материал, из которого они были изготовлены, мог бы быть использован по прямому назначению); **металлические деньги** (преимущество металлических денег, помимо прочности как материала и стабильности как стандарта, заключается в простоте управления деньгами - они легко переходят из сферы обращения (средства платежа) в сферу накопления (средства накопления) и наоборот. К недостаткам относятся высокая стоимость чеканки, ограниченная добычи золотой руды и т. д.); **денежные знаки, символические деньги** (бумажные банкноты с «покрытием» из драгоценного металла, денежные знаки обладают большей степенью делимости и переносимости). Денежными знаками называют любые формы представления денег, участвующих в обращении. К видам денежных знаков (символических денег) относятся, прежде всего, банкноты и монеты, выпущенные государственными органами (металлические монеты, бумага - банкноты, чеки, векселя).

Банковские деньги это финансовые инструменты, принадлежащие экономическим агентам, физическим или юридическим лицам, хранящиеся на счетах различных банков и финансовых учреждений в виде депозитов до востребования, кредитовых остатков на текущих счетах в банках, депозитов до востребования и кредитных остатков от банка-эмитента, депозиты на текущих счетах в сберегательных кассах. Они не имеют физического, материального существования, но могут быть превращены в наличные деньги, так же как наличные деньги могут быть превращены в банковские деньги.

Электронная карта - платежный инструмент на магнитном носителе, выпущенный банком или другими уполномоченными финансовыми учреждениями, с помощью которого держатель может совершать различные операции, представляет собой тип магнитной карты, с помощью которой можно осуществлять платежи электронными средствами (существуют дебетовые карты и кредитные).

Криптовалюта - это тип цифровой виртуальной небанковской валюты, которая может использоваться в качестве средства платежа, недавно появившаяся на рынке (в 2008 году).

Термин «криптовалюта» вошел в оборот после публикации статьи о биткойнах - цифровой валюте и новой платежной системе. Биткойн - это создание Сатоши Накамото, но пока точно не известно, что за человек или группа людей стоит за этим псевдонимом. Концепция децентрализованной платежной системы Накамото была обнародована 31 октября 2008 года. Ее основные принципы: анонимность для всех участников системы, защита от мошенничества и независимость от организаций и регулирующих структур. Название криптовалюта указывает на то, что это средство платежа использует криптографию и децентрализовано для управления транзакциями и предотвращения двойных расходов, что является распространенной проблемой для цифровых валют. Это валюта без юрисдикции. Финансовый актив с высоким риском.

Мы не думаем, что у криптовалюты есть шанс заменить традиционные виды денег. Хотя мы знаем, что с момента своего появления деньги постоянно развиваются, и кто знает, сколько еще они будут развиваться?



Опишите услуги, которые Центральный Банк предоставляет коммерческим банкам.



Абсолютно ли необходимы контроль и надзор за банковской системой со стороны Центрального банка? Почему?

ТЕМА 6. КАК БАНКИ «ДЕЛАЮТ» ДЕНЬГИ? ЧТО ТАКОЕ ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР?

Как и бывшие ростовщики, современные банки создают деньги, в том числе путем кредитования. Давайте рассмотрим этот процесс.

Банки не могут выдавать кредитов на всю сумму оставленных на хранение депозитов, поскольку вкладчики имеют право забрать свои средства в любое время. Однако опыт показывает, что в большинстве своём количество депозитов превышает сумму изъятых клиентами средств.



Таким образом, банки могут одолживать значительную часть хранимых средств и в то же время, при необходимости, удовлетворить требования своих вкладчиков. В качестве меры

безопасности, введенной Центральным банком страны, банки сохраняют в неприкосновенности определенную часть депозитов, называемую обязательными резервами. Фактически, Центральный банк устанавливает норму обязательных резервов как процент от общей суммы депозитов в соответствующем учреждении (мы говорили об этом ранее, в Теме 4 данного раздела).

Как правило, предоставление кредита коммерческим банком не предполагает немедленного предоставления денежных средств. Чаще всего деньги переводятся на расчетный счет заявителя или на снятие уходит несколько дней, если это крупная сумма. Например: компания «Апа-Канал» является клиентом МолдоваАгроИндБанка. На прошлой неделе компания заняла 100 000 леев, но не получила никаких денежных средств. 100 000 леев были переведены на расчетный счет компании. Текущие счета компаний или частных лиц можно сравнить с кошельками с банковскими деньгами. Поскольку их можно потратить в любое время, вклады до востребования (текущие счета) являются частью денежной массы. Когда «Апа-Канал» получил кредит в размере 100 000 леев, общая сумма денег в обращении увеличилась на эту сумму. Получается, что каждый кредит вызывает на уровне национальной экономики увеличение денежной массы. Но денежная масса, создаваемая банковской системой, ограничена нормами обязательных резервов.

Проанализируем следующую ситуацию:

Представим, что Мария открыла новый текущий счет в Коммерческом Банке и положила на него 10 000 лей. Если ставка обязательных резервов составляет 20%, банк может занять у Марии 80% или 8000 лей, кредитовать её счёт (то есть снять с её счета) 8000 лей. Оставшиеся 2000 лей пополняют обязательный резерв НБМ.

Представим, что Мария использует 8000 лей, чтобы купить автомобиль у Second Auto Company (SAC). SAC вносит на свой счет в Коммерческий Банк 8000 лей. В свою очередь, Коммерческий Банк выдаёт кредит в размере 6400 из этой суммы (80% от 8000) спортивному магазину. Эти 6400 лей перечисляются на счет спортивного магазина, а оставшаяся часть - 1600 добавляется в обязательный резерв НБМ.

Спортивный магазин использует 6400 лей для покупки компьютеров у компании SuperComputers, которая, в свою очередь, переводит собранную сумму на свой счет в Коммерческом банке. На этом остановимся и подведем итоги того, что произошло. В результате сумма вкладов в первом коммерческом банке увеличилась на 10 000 леев, во 2-м коммерческом банке - на 8 000 леев и в 3-м коммерческом банке - на 6400 леев. В целом сумма вкладов в банковской системе в нашем примере увеличилась на 24 400 леев. Каждый новый депозит дополнял денежную массу. Но на этом история не заканчивается, поскольку можно было бы продолжать предоставлять следующие друг за другом депозиты и ссуды. Мы можем рассчитать общую сумму этих транзакций, применив множитель депозита.

Депозитный мультипликатор (банковский мультипликатор) рассчитывается путем деления 100% на норму обязательных резервов. При норме обязательного резервирования 20% депозитный мультипликатор равен 5 ($100/20 = 5$). Таким образом, в приведенном выше примере первоначальный депозит в размере 10 000 леев может привести к увеличению предложения денег на 50 000 лей ($10\,000 \times 5 = 50\,000$). Если бы ставка обязательных резервов составляла 10%, первоначальный депозит в размере 10 000 леев увеличил бы денежную массу на 100 000 лей.

Обратный процесс. Из приведенного выше примера вы узнали, что если физическое лицо или компания кладет деньги в банк, запускается цепная реакция, по созданию деньги на счетах коммерческих банков. Представим, что Мария снимает со своего текущего счета 10 000 лей. Резерв банка уменьшится на 10 000 лей. Банку придется сократить кредиты на 8000 лей, что приведет к сокращению денежной массы на эту сумму.

На практике люди постоянно вкладывают и снимают деньги, действия, которые компенсируют друг друга. Однако постепенно появляются и развиваются определенные тенденции. Тенденция к увеличению денежной массы возникает, когда предприниматели с оптимизмом смотрят в будущее и обращаются за кредитами для финансирования своего бизнеса. Тенденция к сокращению денежной массы намечается в ситуациях, когда степень доверия к денежно-кредитной политике снижается, в кризисных ситуациях, когда предприятия не защищены, а экономические агенты сокращают свои расходы.

ТЕМА 7. ПОЧЕМУ МЕНЯЕТСЯ СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ?

Вы когда-нибудь слышали, чтобы кто-нибудь говорил: *«Когда я был в вашем возрасте, деньги имели большую покупательную способность, чем сейчас. Сладости, транспорт, одежда - все очень дешево. Теперь за 1 лей ничего не купишь. Давным-давно можно было посмотреть фильм, можно было купить пять мороженных и т.д ... Золотые дни !!!»*

Для объяснения этого явления экономисты используют понятие *покупательной способности* или *ценности денег*, которое описывает количество товаров и услуг, которые можно купить за определенную сумму денег. Если цены растут, покупательная способность денег снижается, и наоборот.



Ценность денег как средства обращения, заключается в их покупательной способности, которая выражается количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за денежную единицу. Решающая роль в этом принадлежит уровню и эволюции цен и тарифов.

Тенденция к росту цен называется *инфляцией*. Тенденция к снижению цен называется *дефляцией*. Ценность национальной валюты снижается в периоды инфляции и увеличивается в периоды дефляции. В течение двадцатого века в большинстве стран покупательная способность национальной валюты непрерывно снижалась с небольшими интервалами дефляции, когда покупательная способность увеличивалась.



Что мы знаем о молдавском лее?

Подготовка к введению национальной валюты в Республике Молдова началась в 1992 году. Парламент принял 2 документа о национальной валюте и страховании молдавского лея. Создана специальная комиссия по введению национальной валюты. Таким образом, 29 ноября 1993 г. в обращение был введен молдавский лей по курсу 1000 купонов - за 1 лей. В то же время доллар стоил 3,85 лея. Сначала была выпущена банкнота номиналом 1 лей. Затем, в апреле 1994 года, была выпущена банкнота номиналом 5 лей. Через месяц в обращение были введены банкноты номиналом 10 и 50 лей; в сентябре 1995 года появились банкноты 100 и 200 лей, и только четыре года спустя, в 1999 году, были выпущены банкноты в 500 лей. Самая последняя банкнота, выпущенная в обращение, была напечатана в октябре 2003 г. и её номинал составил 1000 лей. Рисунки на молдавской валюте - работа художника-пластика Георгия Врабие, которому после создания герба Республики Молдова, а также герба и флага Кишинева было предложено создать макет банкнот и национальных монет.

Символом национальной банкноты стал молдавский господарь Штефан Великий и Святой. Название нашей национальной валюты произошло от румынского лея, оно транслитерируется на русский язык как лей, хотя слово происходит от лат. «leo» и означает «лев». Стоящий на задних лапах геральдический лев был изображён на голландских талерах, которые впервые были отчеканены в 1575 году и в XVII веке получили широкое распространение в Османской империи, в том числе на Балканах, а также во многих других странах. В Голландии эти монеты назывались «левендаальдер», «левендаальдер» или «львиный талер» (нидерл. leeuwendaalder, leuvendaalder), на Руси — левками или левковыми талерами, в Румынии — леями (львами). Отсюда и происходят современное название молдавского лея. Банкноты номиналом от 1 до 1000 лей печатаются во французском городе Clermont-Ferrand. Монеты, однако, отчеканены в Кишиневе, за исключением монет в 50 бань, которые производятся в Чешской Республике.



Представьте, что вы менеджер компании. Какую стратегию производства и ценообразования вы выберете, если в стране ожидаются инфляционные процессы?

ТЕМА 8. ЧТО ТАКОЕ ИНФЛЯЦИЯ И КАК ОНА ВЛИЯЕТ НА ЭКОНОМИКУ?



Инфляция - это сложное многофакторное явление, которое характеризует нарушение воспроизводственного процесса, является результатом экономической нестабильности, определенного дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением и присуща экономике, использующей бумажноденежное обращение.

Инфляция характеризуется устойчивым ростом общего уровня цен и одновременным снижением покупательной способности национальной валюты. Это явление возникает в результате несоответствия количества денежной массы в обращении валовому внутреннему продукту, создаваемому в экономике.

Хотя основной формой проявления инфляции в экономике является рост общего уровня цен, существуют, также, и другие её характерные признаки.

Инфляция:

- это процесс обесценивания денег, как в национальном масштабе, так и по отношению к другим валютам;
- это процесс устойчивого и всеобщего повышения цен и тарифов;
- является выражением денежного и материального дисбаланса, проявляющегося как на денежном рынке, так и на рынке экономических товаров.

В зависимости от *масштабов инфляционных* процессов можно выделить несколько *форм инфляции*:

• **Умеренная инфляция** - характеризуется постепенным и непрерывным ростом цен (уровень роста цен до 5% в год). Этот термин был предложен Франклином Хольцманом, профессором Университета Тафтса, в 1959 году.

• **Ползучая (устойчивая) инфляция** - представляет собой ежегодный рост цен на 5-10%. Определение умеренной инфляции было предложено Рудигером Дорнбушем, профессором Массачусетского технологического института, и Стэнли Фишером, первым исполнительным заместителем директора МВФ, в 1993 году.

• **Галопирующая инфляция** - та, которая приводит к удвоению цен в течение года, рост годового уровня цен превышает 15% и может достигать до 200 %, является источником больших дисбалансов в экономике.

• **Мегаинфляция** - относительно новое название, которое отражает очень ярко выраженное инфляционное явление, которое трудно контролировать государственными органами, возникающее при превышении порога роста годового уровня цен галопирующей инфляции. Рост годового уровня цен при этом составляет от 100% до 150%.

• **Гиперинфляция** - представляет собой рост цен более чем на 50% в месяц (что составляет 13 000 % в год). Определение гиперинфляции было впервые сформулировано профессором Колумбийского университета Филипом Кейганом в 1956 году. Гиперинфляция начинается в месяц, когда рост цен превышает 50%, и заканчивается, если скорость роста цен падает ниже 50%, и в течение года держится ниже этого уровня.

Причины инфляции необходимо анализировать последовательно, так как каждая из них порождает определенную форму инфляции.

➤ Американский экономист М. Фридман объясняет, что инфляция зависит от денежной массы, ее увеличение носит субъективный или объективный характер (денежная инфляция). М. Фридман утверждает, что инфляция - это всегда денежное явление, а избыток денег - это её причина.

➤ Еще одна причина инфляции - избыток платежеспособного спроса (*инфляция спроса*). Это наиболее распространенная форма инфляции, основанная на увеличении совокупного спроса, при котором предложение неэластично.

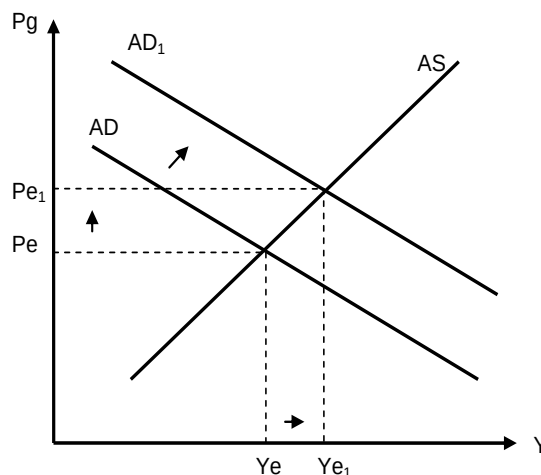
➤ *Инфляция издержек производства* происходит, когда производственные затраты растут быстрее, чем производительность труда.



Назовите причины инфляции?

Инфляция спроса

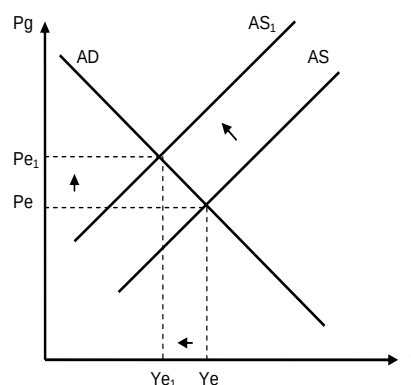
Ситуация, при которой «слишком много денег приходится на слишком малое количество товаров». Если спрос на товары и услуги будет расти быстрее, чем способность экономики удовлетворить этот спрос, цены будут расти. Парадоксально, но во время производственных кризисов или во время войны, когда компании прекращают или переориентируют свое производство, спрос обычно увеличивается и превышает предложение.



Количество денег, на руках у населения, относительно велико, а промышленность не имеет возможности увеличивать объемы производства. В результате цены растут.

Инфляция издержек производства

Повышение общего уровня цен из-за роста стоимости сырья или факторов производства вызывает увеличение производственных затрат. В 1973 и 1979 годах Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) ввела ограничения на экспорт нефти, в результате чего цена «черного золота» на международном рынке выросла в 4 раза и достигла рекордных значений. Цены на нефть повлияли на всю экономику.



Менеджеры компаний по производству товаров и услуг повысили цены, чтобы покрыть расходы и сохранить прибыль.

Вследствие роста цен на товары и услуги, работники требовали повышения заработной платы, чтобы справиться с ростом стоимости жизни, тем самым создавая *спираль инфляции* (за счет повышения заработной платы и затрат).



Кто страдает и кому выгодна инфляция?

Инфляция по-разному влияет на экономических агентов и отдельных лиц: одни страдают, другие выигрывают.

В основном страдают от инфляции граждане с фиксированным доходом, вкладчики, кредиторы и предприниматели.

➤ **Граждане, имеющие фиксированный доход.** В период инфляции растет стоимость жизни. Поэтому приходится зарабатывать больше, чтобы сохранить прежний жизненный уровень. На сколько же необходимо увеличить свои доходы? По крайней мере, на величину уровня инфляции.



Другими словами, если стоимость жизни возрастет на 10% в 2020 году, то тому, кто имел 20 тысяч лей годового дохода в 2019 году необходимо будет в 2020 году зарабатывать 22 тысячи лей только для того, чтобы остаться на прежнем уровне потребления. Некоторые группы людей, как, например, те, кто живет на пенсию по старости, не имеют возможности увеличить свой доход, чтобы противостоять инфляции. В результате жизненный уровень этой категории потребителей снижается. Для защиты этой части населения выплаты по социальному страхованию корректируются в соответствии с инфляцией.

➤ **Вкладчики.** Некоторые граждане вкладывают свои деньги в срочные счета или ценные бумаги, которые гарантируют фиксированный уровень дохода с них. Пока уровень дохода меньше, чем уровень инфляции, покупательная способность вложенных денег будет снижаться.

➤ **Кредиторы.** Те, кто одалживает свои деньги, оказываются в той же ситуации, что и вкладчики. Если в тот период, в течение которого деньги отданы в кредит, уровень инфляции растет, то деньги, возвращенные по долгу, будут стоить меньше, чем первоначально. Это произойдет, конечно, лишь в том случае, если проценты по кредиту не превышают существующего уровня инфляции.

➤ **Предприниматели.** Бизнес страдает от инфляции, так как последняя влечет за собой неуверенность и делает планирование цен на новую продукцию слишком сложным для менеджеров.

Те, кто выигрывает от инфляции

Выигрывают от инфляции те, кто может легко увеличить свой доход, те, кто берет в кредит, а также правительство. И вот почему.

❖ **Те, кто может легко увеличить свой доход.** Представители отдельных профессий, некоторые промышленные и трудовые объединения предпочитают увеличивать цены и заработную плату в период инфляции больше, чем в другое время. Если прирост продукции будет больше, чем уровень инфляции, то эти люди будут чувствовать себя намного лучше, чем до повышения цен. Примером может служить торговля драгоценностями. Во время инфляции стоимость драгоценностей в общей массе растет быстрее, чем стоимость жизни. Результат — более высокие прибыли от продажи драгоценностей в эти периоды.

❖ **Заемщики.** Те, кто берет в кредит в периоды инфляции, вернут деньги, которые будут стоить меньше, чем в момент дачи кредита. Если процент по кредиту меньше, чем уровень инфляции, то владелец кредита выиграет на разнице.

❖ **Правительство.** Федеральное правительство и некоторые правительства штатов взимают прогрессивную ставку налога на прибыль. Это значит, что ставка налога

растет при возрастании прибыли. В периоды инфляции люди стремятся заработать больше, отдавая государству еще больше. В этом случае люди, увеличившие свой доход, например, на 10%, могут обнаружить, что их ставка налогообложения выросла на 12, а то и на 15%. Таким образом, и правительство может выгадывать от инфляции.



Как можно определить уровень инфляции?

Инфляцию можно измерить с помощью нескольких показателей. Наиболее использованными из них являются:

- Индекс Потребительских Цен (ИПЦ);
- Дефлятор ВВП.

➤ *Индекс потребительских цен (ИПЦ)* — это индекс, измеряющий ежемесячную (поквартальную) динамику цен на потребительские товары и услуги. Регистрация цен производится в магазинах или других розничных торговых точках. Обычный метод заключается в расчете среднего значения изменений цен на различные продукты за один период по сравнению с предыдущим с использованием в качестве весов средних сумм, затрачиваемых домашними хозяйствами на их приобретение. Индекс потребительских цен (ИПЦ) измеряет динамику цен на фиксированную корзину продуктов. Компоненты этой корзины и их доля в общих расходах определяются Национальным бюро статистики на основе обследований домашних хозяйств в Республике Молдова.

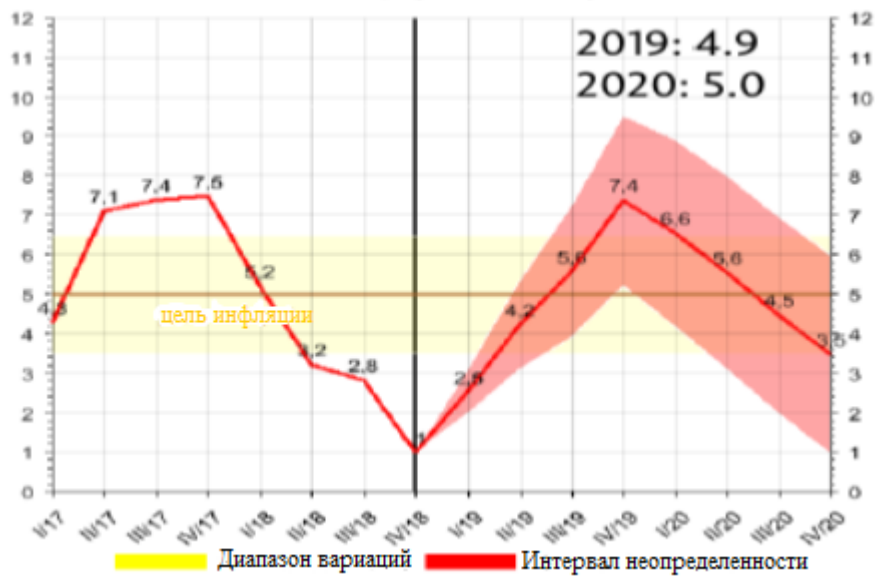
$$\pi = \frac{IPC - IPC_{-1}}{IPC_{-1}} \times 100\%$$

Где:

π – уровень инфляции; IPC – Индекс Потребительских Цен в текущем периоде; IPC_{-1} – Индекс Потребительских Цен прошлым периоде.

Согласно нормам питания, в минимальную потребительскую корзину молдаван в расчёте на один день включены: 260 граммов хлеба, 45 граммов мяса, 220 миллилитров молока и 39 граммов рыбы. Для шоколада установлена норма 3 грамма в день, для масла - 6 граммов, а для чая - всего 2 грамма в день. В эту корзину не входит кофе, «абсолютно необходимый для выживания» некоторых граждан. (Источник данных [<http://agora.md/analyze/112/populatia-republicii-moldova-traieste-la-limita-minimului-de-existenti>])

Прогнозы ИПЦ в Республике Молдова



- *Дефлятор ВВП* показывает изменение среднего уровня цен на все товары и услуги, включенные в ВВП, и рассчитывается следующим образом: Дефлятор ВВП = (номинальный ВВП / реальный ВВП) × 100%, или

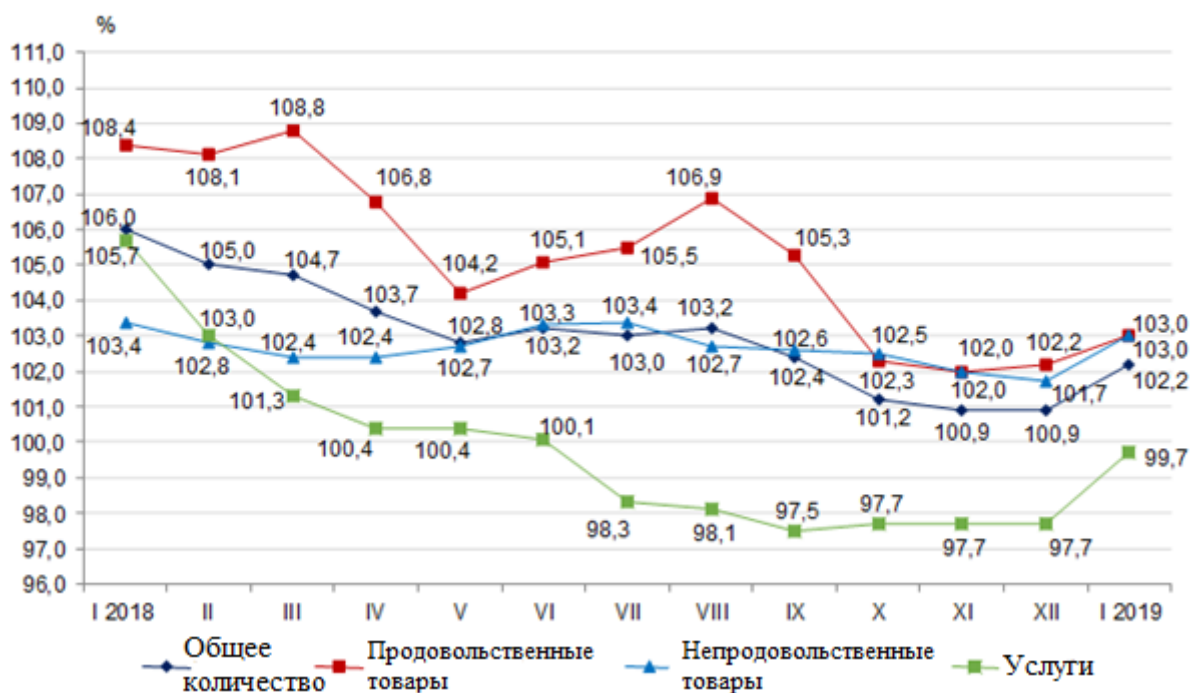
$$\pi = \frac{IP - IP_{-1}}{IP_{-1}} \times 100\%$$

Где:

π – уровень инфляции; IP – индекс цен в текущем периоде; IP_{-1} – индекс цен предыдущего периода.

Разница между индексами цен возникает из-за различного содержания товаров и услуг, объема, системы расчёта, структуры товаров и услуг, которые необходимо учитывать (например, товары и услуги, произведенные только внутри страны или и импортируемые), периода времени и т. д.

Проанализируйте следующий график:



Большинство специалистов сходятся во мнении что, инфляция - нежелательное явление для любой экономики, особенно если уровень инфляции превышает равновесный уровень (для Республики Молдова 5%).

По этой причине НБМ посредством антиинфляционной политики пытается снизить или остановить рост уровня инфляции, но не каждая политика может быть принята в экономике, и не все политики имеют одинаковый эффект. Антиинфляционная политика может реализовываться для разных целей (экономических, политических, геоэкономических и т. д.), в этом контексте мы можем говорить о разных инструментах и методах антиинфляционной политики.

Например:

- Мероприятия по индексации доходов населения:
 - Заработной платы;
 - Пенсий;
 - Процентных ставок.
- Мероприятия по уменьшению избытка совокупного спроса:
 - Сужение денежной эмиссии для того чтобы избежать избытка денег в экономике;



- Бюджетная политика, направленная на сокращение дефицита бюджета, поддержание сбалансированного уровня государственных расходов в течение определённого периода времени и повышение, в определенных пределах, уровня налогов и сборов;
- Политика процентных ставок, позволяющая избежать искусственного снижения процентной ставки и удешевления кредита.

➤ Мероприятия по стимулированию роста совокупного предложения:

- Определение уровня заработной платы в строгом соответствии с экономическими результатами труда (производительностью труда), что позволяет избежать необоснованного увеличения издержек производства;
- Адаптация объемов производства к требованиям рынка;
- Стимулирование расширения производственного потенциала за счет инвестиций, технического прогресса, за счет высококвалифицированной рабочей силы, инноваций, за счет повышения производительности факторов производства.

Последствия инфляции вызывают диспропорции в экономике, они сказываются на всех сферах экономической деятельности, такие как: снижение покупательной способности денег, снижение покупательной способности населения; перераспределение доходов и богатства; стимулируется склонность к потреблению, а склонность к сбережению не поощряется; заемщикам выгодна инфляция (в национальной валюте); на уровень процентной ставки также влияет уровень инфляции.



Издержки инфляции - это последствия инфляции, которые несут население, экономические агенты и экономика в целом.

Инфляция - очень сложное явление, получившее своё отражение как в мировой экономической теории, так и в практике. В этом контексте не существует единого и общепринятого мнения относительно методов борьбы с этим явлением. Методы могут быть разными, в зависимости от специфики, сложившейся ситуации, традиций и обычаев каждой страны. Влияние инфляции на национальную экономику противоречиво. С одной стороны, умеренная инфляция приводит к увеличению спроса, что, в свою очередь, стимулирует развитие производственных процессов. С другой стороны, рост инфляции приводит к снижению потребления и сбережений, сокращению инвестиций и экспорта, увеличению импорта, увеличению дефицита платежного баланса. Наибольшую опасность представляет инфляция для людей с фиксированным доходом, кредиторов и населения, имеющего сбережения (преимущественно в наличных средствах).



Почему необходимо проводить антиинфляционную политику и как инфляция влияет на экономику?



Что такое индекс потребительских цен (ИПЦ)?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Деньги – это всеобщий стоимостной эквивалент, или особый товар, в котором выражается стоимость всех других товаров и при помощи которого осуществляется обмен товарами. Они функционируют как всеобщее платёжное средство, всеобщее покупательное средство и всеобщая материализация общественного богатства.

Денежная масса представляет собой совокупность денег, находящихся в обращении в экономике в определенный период времени.

Размер денежной массы определяется рядом экономических и финансовых факторов, а именно: объем продающихся на рынках этой страны товаров, уровень цен и тарифов, скорость обращения денег, (среднее количество операций купли - продажи и платежей, производимых с помощью одной денежной единицы в определенный период времени).

Банковская система способствует нормальному функционированию рыночной экономики. Банки - безопасное место для депонирования средств, предоставления займов и предоставления ряда других финансовых услуг. Ссуды и депозиты изменяют денежную массу, а кредитоспособность банков является инструментом «создания денег» в экономике. Сумма денег, которую коммерческие банки могут предоставлять своим клиентам в качестве кредитов, ограничена **нормой обязательных резервов**, который представляет собой определённый процент от общей суммы привлеченных депозитов.

Центральный банк (в Республике Молдова - Национальный банк Молдовы) предоставляет банковские услуги финансовым учреждениям, регулирует и контролирует банковскую деятельность в стране посредством денежно-кредитной политики. Национальный банк является органом государственной власти обеспечивающий эффективное функционирование денежно-кредитной системы страны.

Фактически, «ценность денег» - это их покупательная способность - количество товаров и услуг, которые можно купить за определенную сумму денег. Инфляция может быть вызвана чрезмерным совокупным спросом или ростом производственных затрат. Инфляция, порожаемая спросом, возникает из-за того, что в экономике есть деньги, не покрытые товарами и услугами (слишком много денег «бежит» за слишком малым количеством товаров). Рост издержек вызван ростом производственных затрат. Хотя определенные категории населения могут выиграть от роста цен, вызванного инфляцией, большинство людей и экономика в целом страдают.

- ✓ **Инфляция** характеризует ситуацию, при которой в долгосрочной перспективе спрос на товары и услуги превышает предложение, что определяет рост цен.

- ✓ **Дефляция** характеризует ситуацию, при которой в долгосрочной перспективе предложение товаров и услуг превышает спрос, что приводит к снижению цен. Это противоположность инфляции.
- ✓ **Стагфляция** характеризуется стагнацией производства без снижения денежной массы, что усугубляет дисбаланс между спросом и предложением и сопровождается инфляцией.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ



Экономическая стабильность - цель любой экономики. Оценка экономики дает нам возможность достичь этой цели. На основании каких показателей мы можем измерить результаты деятельности на уровне национальной экономики?

Какие стадии проходит экономика в своем развитии? Что такое экономический цикл и что такое циклические колебания? Какие методы расчета ВВП используются в экономике? Что такое экономический рост и развитие? Вы найдете ответы на эти и другие вопросы в следующем разделе.

РАЗДЕЛ XIV. ОЦЕНКА ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Какие показатели позволяют оценить результаты функционирования экономики в целом по стране?
- Что такое валовой внутренний продукт?
- Какие существуют методы расчета ВВП?
- Что такое деловой цикл? Какие выделяют фазы экономического цикла?
- Что такое экономический рост и развитие?
- Как государство может стабилизировать экономику?

Вы, конечно, обращали внимание, что цены на телефоны, компьютеры, игры, книги, соки и т. д. периодически меняется? Вы наверняка слышали, что предприятия, компании и магазины иногда объявляют о поиске рабочих, служащих? Вы замечали, что цены на продукты, услуги, коммунальные услуги и т. д. становятся больше, чем несколько месяцев или лет назад? Вы замечали, что колебания на валютном рынке это частое явление? Как и почему меняется цена на бензин? Сколько будут стоить квартиры через год? Все эти вопросы говорят нам о том, что экономика не развивается равномерно, что изменения происходят в экономике всегда, что в процессе своей эволюции и развития экономика проходит несколько стадий, которые включают изменения в рыночном равновесии, ценах, занятости, обменном курсе, в процентных ставках, в уровне потребления и производства и т. д. Все эти изменения затрагивают нас и являются результатом изменений в национальной экономике. Параметры этих изменений, их причину и результат возникновения можно оценить с помощью экономических показателей.



Экономические показатели - это количественные (а иногда и качественные) характеристики явлений и процессов в экономике.

Экономисты, руководители предприятий и лица, принимающие решения в правительстве, изучают динамику таких экономических показателей, как уровень безработицы, уровень инфляции, темпы экономического роста, тенденции рынка ценных бумаг, процентная ставка, обменный курс и многие другие показатели. Данные показатели рассчитываются статистическими учреждениями для анализа сложившейся в национальной экономике ситуации, а также для прогнозирования и мониторинга её динамики. Экономические показатели предоставляют нам информацию о состоянии экономики в прошлом, настоящем и позволяют нам определять будущие тенденции.

ТЕМА 1. КАКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПОЗВОЛЯЮТ ОЦЕНИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ? ЧТО ТАКОЕ ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ? КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ МЕТОДЫ РАСЧЕТА ВВП?

Основным показателем, позволяющим оценить состояние национальной экономики, является валовой внутренний продукт.



Валовой Внутренний Продукт - это конечный результат экономической деятельности, который соответствует стоимости товаров и услуг, произведенных для конечного потребления. ВВП - это валовая (совокупная) рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны в рамках национальной экономики (внутри (на территории) страны) в течение определенного периода времени (обычно один год).

Другими словами, все, что было создано и потреблено на территории определённого государства (автомобили, услуги, дома, пшеница, яйца, деятельность государственных служащих, овощи, фрукты, бензин, телефоны и т. д.), оценивается по рыночным ценам и определяет ВВП.



С помощью ВВП можно детально охарактеризовать сложившуюся в стране экономическую ситуацию. (Рисунок 14.1)

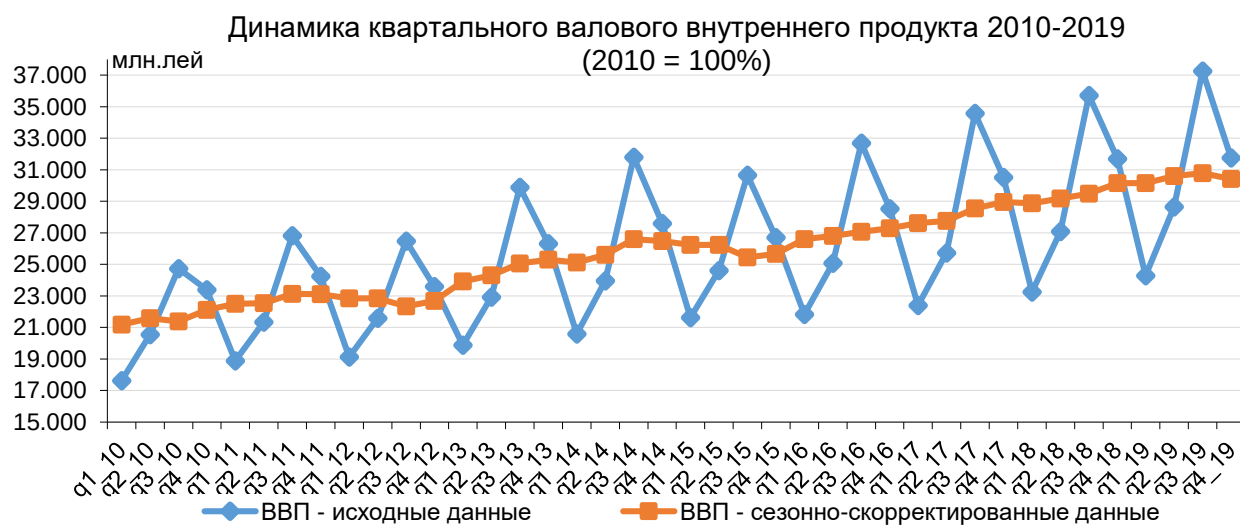


Рисунок 14.1. Динамика ВВП Республики Молдова 2010-2019 года

Если ВВП страны растёт, это означает, что население производит и потребляет больше товаров и услуг, и наоборот. Экономисты, а также чиновники, руководители предприятий внимательно следят за динамикой ВВП. Что мы знаем о ВВП?

➤ При исчислении ВВП учитываются только **конечные товары и услуги**, предназначенные для конечного потребления. ВВП включает только конечные товары. В данный показатель не включают стоимость промежуточных товаров и услуг, которые использованы в процессе производства. Предположим, что производитель муки тратит 10 лей на производство килограмма муки и продает эту муку компании Franzeluța. Franzeluța, в свою очередь, из этой муки испечёт хлеб и продаст его на рынке. В ВВП будет включен только хлеб по своей рыночной цене, потому что 10 лей, потраченных на производство муки, уже включены в хлеб. В нашем примере, хлеб - это конечный продукт, но мука - промежуточное благо.



Конечное благо это продукт (товар или услуга), предназначенный для фактического потребления, они не предназначены для последующей переработки либо перепродажи.

В экономике конечным благом считается то благо, которое предназначено непосредственно для потребления, т. е. исключаются все промежуточные товары, используемые для производства конечных благ.



Промежуточные блага - это блага, используемые в качестве сырья для производства других материалов, товаров и услуг, которые необходимо переработать.

Одни и те же блага могут быть как промежуточными, которые используются для производства других благ, так и конечными, которые приобретаются для личного потребления (например, повидло). В процессе производства промежуточные блага могут стать частью конечного блага или могут быть изменены до неузнаваемости. Например, мука, используемая для изготовления хлеба, является хорошим примером промежуточного блага, но если мука продается в магазинах и покупается потребителями, она считается конечным благом.

➤ **ВВП включает только товары и услуги, произведённые и потреблённые внутри страны.** ВВП не включает товары и услуги, произведенные гражданами страны или национальными фирмами за границей. Другими словами, костюм Adidas, произведённый неким предприятием на территории Республики Молдова, входит в ВВП Республики Молдова, а не Германии, автомобиль японской компании Honda произведённый в Огайо (США) входит в ВВП США.

➤ **Инфляция может исказить значимость роста ВВП.** Если цены растут в периоды инфляции, ВВП может увеличиться, даже если производство товаров и услуг останется неизменным. Это особо остро проявляется в случае если ВВП измеряется в текущих ценах. Чтобы избежать подобных ситуаций, экономисты корректируют ВВП с учетом изменений цен и сравнивают валовой внутренний продукт за разные годы, используя сопоставимые цены. Сопоставимые цены, это цены какого-либо определённого года (на какую-либо определённую дату), условно принимаемые за базу при сопоставлении в денежном выражении объёма производства, товарооборота и др. экономических показателей

за разные периоды. Принимая во внимание влияние уровня инфляции на параметры ВВП развитие экономики страны выражается с помощью показателей роста производственного потенциала – **номинального и реального ВВП**. В первом случае речь идет о совокупности всей произведенной продукции и оказанных услуг на определенной территории за какой-либо период в текущих ценах, во втором – применение этих же составляющих с учетом Индекса Потребительских Цен, дефлятора и прочих финансовых единиц.

➤ **Динамика численности населения.** ВВП измеряет тот самый экономический пирог, который создаётся в стране за определённый период времени и который жители этой страны могут потреблять по своему усмотрению. Это то, что мы с вами производим и, соответственно, потребляем. Перефразируя известную поговорку, это то, что мы «потопали», а затем «полопали». То есть все жители страны могут использовать этот пирог. То есть, следует принимать во внимание, что если ВВП увеличился на 5%, а население увеличилось на 10%, каждый получит меньшую долю пирога (учитывая, что пирог делится на всех), потому что рост населения превышает рост ВВП. Чтобы оценить это соотношение, экономисты рассчитывают ВВП на душу населения, деля значение ВВП на количество жителей (см. Рисунок 14.2).

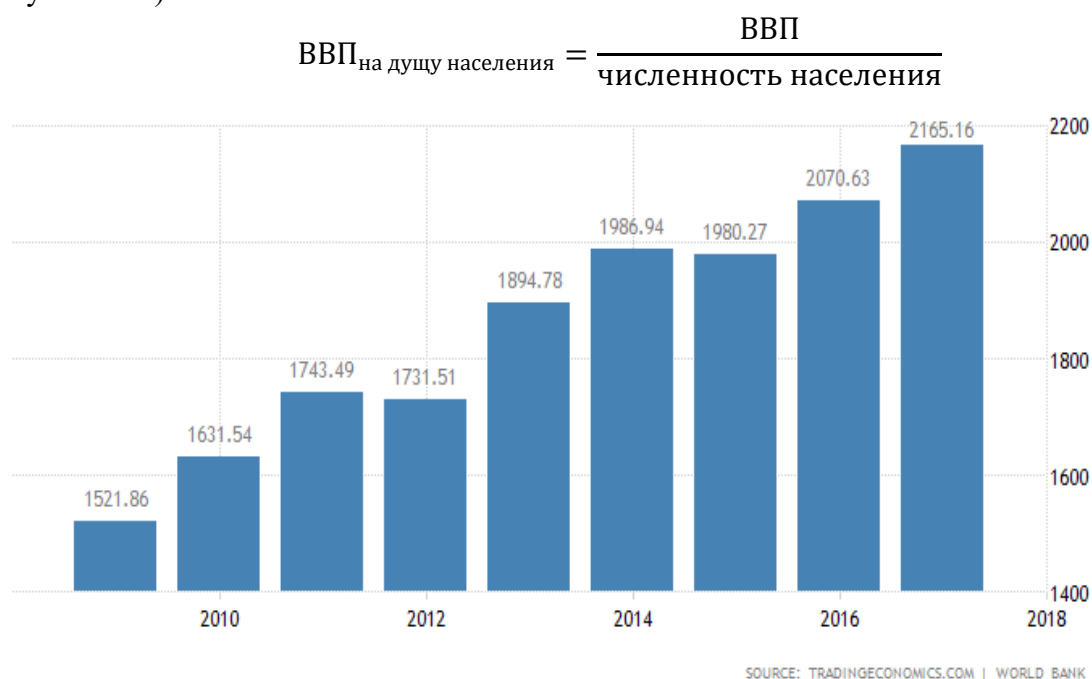


Рисунок 14.2. ВВП на душу населения в Молдове (отчет Всемирного банка)

Топ 10 самых богатых стран мира согласно значению ВВП на душу населения 2017 году:

10. Швейцария - 56 815 долл. США.
9. США - 57 045 долларов.
8. Гонконг - 57 676 долларов.
7. Объединенные Арабские Эмираты - 67 201 доллар США.
6. Норвегия - 67 619 долл. США.
5. Кувейт - 71 600 долл. США.
4. Бруней - 80 335 долларов.
3. Сингапур - 84 821 долл. США.
2. Люксембург - 94 167 долл. США.
1. Катар - 146 011 долл. США.

➤ **ВВП не учитывает изменения качества продукции.** Предположим, что в прошлом году вы заплатили 500 лей за велосипед. В этом году цена аналогичного велосипеда также составляет 500 лей. Цена не поменялась, однако вполне возможно, что производитель теперь предлагает вам велосипед более низкого качества, чем в прошлом году, поскольку цена не всегда отражает изменения качества. Но велосипед, который раньше стоил 500 лей, уже может стоить 1000 лей, если проанализировать его характеристики. Обратное явление также может иметь место, особенно в области информационных технологий. Компьютер, который вы покупаете сейчас за 3000 лей, может быть более эффективным, чем тот, который был куплен в прошлом году за 3500 лей.

➤ **Товары, созданные в другие годы, не включаются в ВВП текущего года.** Если вы перепродали свой велосипед, купленный в прошлом году, за 250 лей, сколько вы добавили к ВВП? Ничего. Потому что стоимость этого велосипеда была включен в ВВП того года, в котором он был произведен. Имеет значение только новое, вновь созданное в текущем периоде благо, подержанные блага не увеличивают богатство нации, они только меняют своих владельцев (своих собственников).

➤ **Вредные и незаконные товары и услуги.** Не думайте, что ВВП - это показатель, который дает абсолютную меру благосостояния нации. Некоторые товары и услуги, включенные в ВВП, могут быть бесполезными или даже вредными. Например, известно, что сигареты вызывают рак легких и другие опасные заболевания, но они включаются в ВВП вместе с продуктами питания, лекарствами и другими товарами. Не учитываются при оценке ВВП запрещенные товары и товары незаконного производства (например, наркотики, оружие, алкоголь и т. д.).

➤ **Нерыночное производство.** К сожалению, статистика не всесильна. Как бы нам ни хотелось получить точный измеритель объема всей человеческой хозяйственной деятельности, какими-то ее частями приходится пренебречь, из-за того что точно измерить их очень сложно. По этой причине в ВВП не учитываются товары и услуги, которые не проходят через рынок, то есть те, которые относятся к так называемому натуральному хозяйству. То есть помидоры, выращенные на даче для собственного потребления, не увеличат ВВП страны, так же как не увеличит его ваша работа по ремонту квартиры во время каникул. Если же для той же работы будет вызвана строительная бригада, то ее услуги, скорее всего, войдут в расчет ВВП. Или если вы косите траву на лужайке какого-то человека и получаете деньги за эту работу, ваша заработная плата включается в ВВП (если она официально заявлена). Но если вы косите траву на газоне возле дома, где живете, или помогаете другу, работа не оплачивается и не включается в ВВП.

➤ **ВВП иногда игнорирует негативные последствия экономического роста.** Производство товаров, включенных в ВВП, загрязняет воздух, воду, почву и воздействует на здоровье населения. Стоимость этих отрицательных внешних эффектов не включается в ВВП.

ВВП – наиболее часто используемый показатель отражающий результативность экономической деятельности в масштабе всей страны. Но каким образом его можно измерить? Как его можно рассчитать? Возвращаясь к модели кругооборота, можно увидеть, что то, что создается обществом за определенный период времени, то есть ВВП, можно измерить несколькими способами. То, что производится и потребляется в качестве конечного продукта, равно стоимости промежуточных составляющих этого конечного продукта, что, в свою очередь, равно доходам факторов производства, которые были использованы для

производства этих составляющих. То есть существуют три основных способа расчета ВВП, дающие одинаковый результат. Как правило, ВВП рассчитывается путем суммирования всех затрат на покупку конечных товаров и услуг. ВВП - это сумма расходов домохозяйств на потребление, инвестиций в бизнес, государственных расходов и чистого экспорта (экспорт минус импорт) за один год. В 2018 г. ВВП Молдовы составил 190016 млрд. лей (в текущих ценах) (www.statistica.md), в 2019 г. - 209,3 млрд. лей (в 1995 г. ВВП Молдовы был немногим больше 1,44 миллиарда долларов) (см. рисунок 14.3). Проанализируйте эту диаграмму.

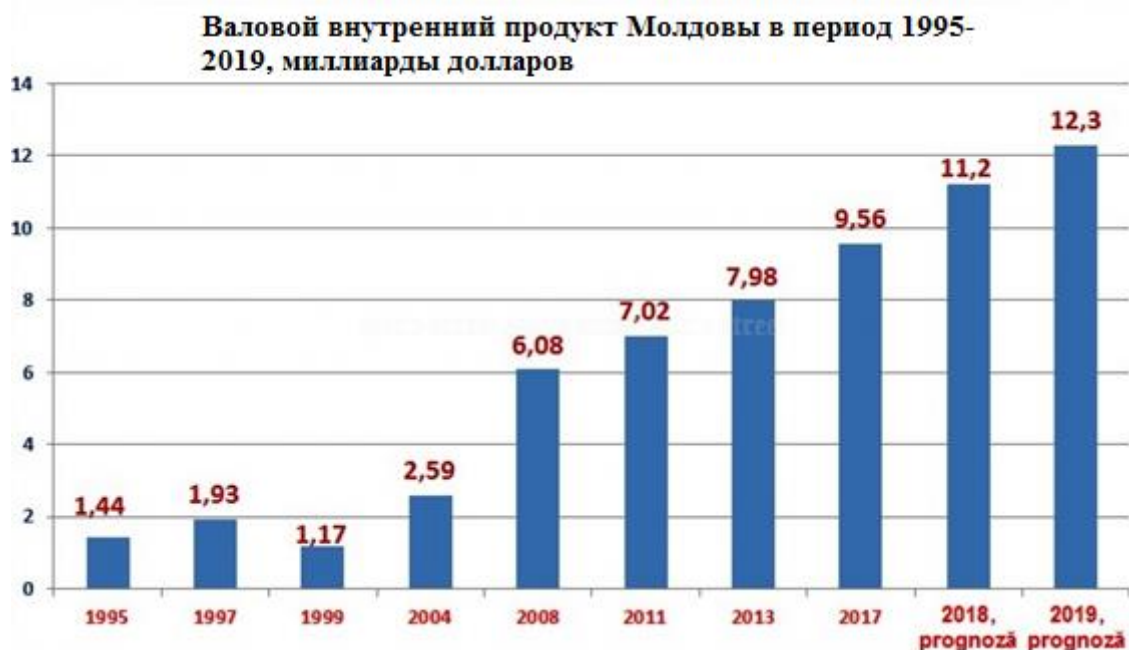


Рисунок 14.3. Динамика ВВП Республики Молдова в период 1995-2019 года.



**Каким образом изменение ВВП могут повлиять на вас?
Обоснуйте ответ конкретными примерами.**

ВВП можно рассчитать несколькими методами. Если мы сложим рыночную стоимость всех вновь созданных в стране конечных товаров и услуг, приобретенных за данный период времени, мы получим ВВП, рассчитанный методом расходов. То, что производится, кем-то приобретается. Если мы вновь обратимся к нашей модели кругооборота, то увидим, что этим кем-то могут быть домохозяйства, фирмы, государство или иностранцы. Соответственно, разбивка ВВП по его потреблению или использованию будет выглядеть как сумма конечного потребления домохозяйств, инвестиций, государственного потребления и чистого экспорта. Данный метод расчёта ВВП называется **по расходам**.

$$Y = C + I + G + NX,$$

где : Y – ВВП; C – потребительские расходы домашних хозяйств; I – инвестиционные расходы предприятий; G – государственные расходы; NX – импортные и экспортные расходы (чистый экспорт).

Однако деньги, потраченные потребителями, государством и бизнесом, с одной стороны, являются чьим-то доходом, с другой (см. модель экономического кругооборота). Таким образом, ВВП также можно рассчитать путем суммирования различных категорий доходов - это метод расчета ВВП по доходу. В этом случае, ВВП равен сумме доходов факторов

производства, полученных на территории страны за определённый период времени. Доходы факторов производства имеют вид зарплаты, процента, ренты и прибыли. Формула расчёта ВВП по доходу следующая:

$$Y = S + R + D + P,$$

где: **Y** – ВВП; **S** – заработная плата; **R** – рента; **D** – процентная ставка; **P** – прибыль.

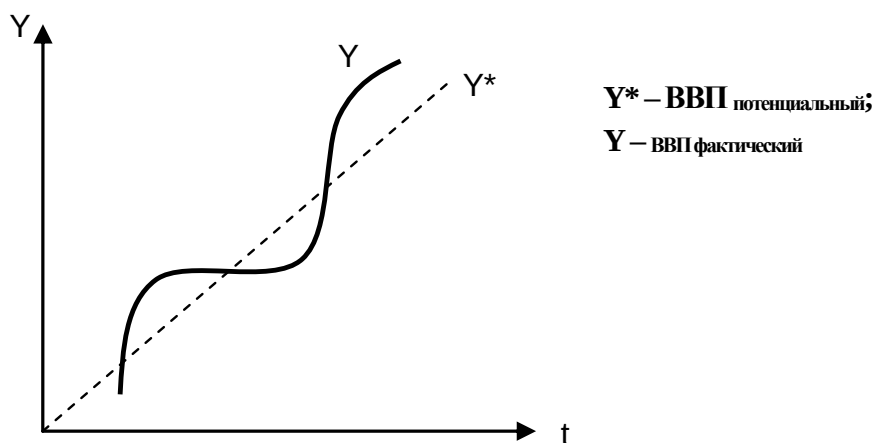
Оценка ВВП также включает амортизацию – сумму амортизации основных средств в процессе производства, составляющих амортизационный фонд, который предназначен для ремонта и замены основных средств. Национальное бюро статистики Республики Молдова использует для расчета ВВП метод по доходам. (www.statistica.md).

ТЕМА 2. ЧТО ТАКОЕ ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ? КАКИЕ ВЫДЕЛЯЮТ ФАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА?

Экономика любой страны развивается неравномерно, волнообразно: периоды подъёма чередуются с периодами спада. Периодические колебания (флуктуации) экономической активности называются экономическими циклами.



Цикличность – это особая форма экономической активности, в которой периоды роста чередуются с периодами замедления, стагнации или даже экономического спада. Цикличность – это форма движения экономической активности, при которой фазы роста (расширения) сменяются фазами спада и стагнации (спада).



Обобщающим показателем деловой активности в стране выступает реальный ВВП. Поэтому принято определять экономический цикл как периодические колебания уровня деловой активности, выраженные в реальном ВВП. Проанализируйте динамику уровня деловой активности в нашей стране на основе данных представленных рисунке 14.4.

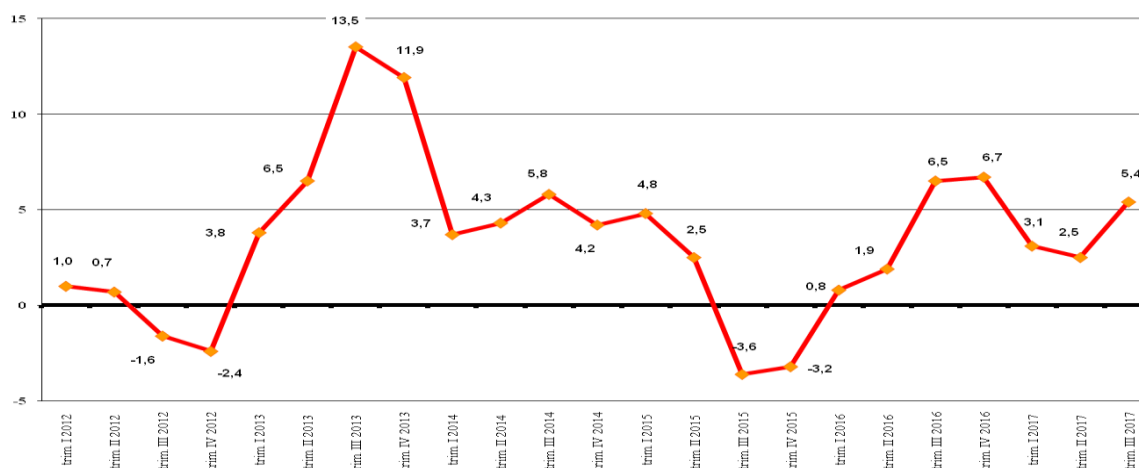


Рисунок 14.4. ВВП Республики Молдова (в сопоставимых ценах) в % к соответствующему периоду предыдущего года



Экономический цикл - интервал времени, в течение которого экономическая деятельность в своем развитии проходит определенные фазы, которые имеют повторяющийся характер и определенную последовательность.

Фазы экономического цикла:

- ✓ Пик.
- ✓ Спад или рецессия.
- ✓ Депрессия
- ✓ Кризис.
- ✓ Оживление.
- ✓ Экспансия.

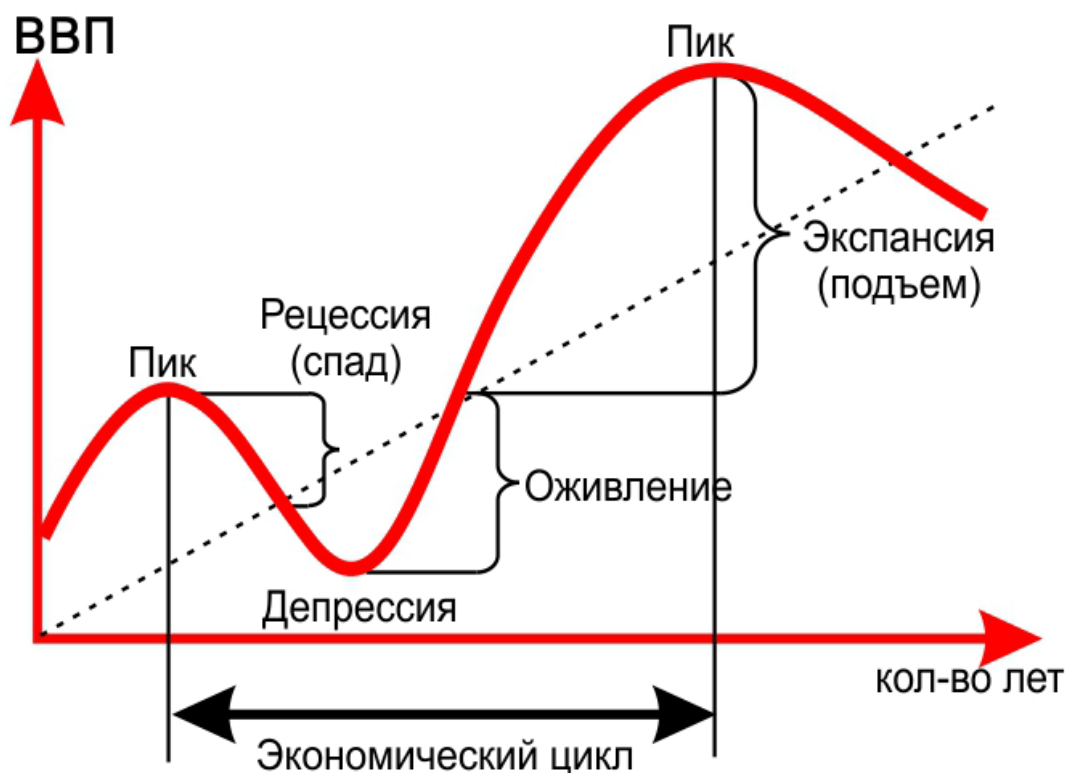


Рисунок 14.5. Схема экономического цикла

Рассмотрим фазы экономического цикла подробнее.

❖ **Пик** экономического цикла — это период самой высокой деловой активности всех макроэкономических агентов. В области точки пика образуется экономический бум, когда промышленность выпускает максимально возможное количество продукции, инвестиции в производство, занятость населения и расходы домашних хозяйств высоки. С ростом покупательской способности увеличиваются цены на товары и услуги, что порождает высокий уровень инфляции. Безработица, наоборот, находится на минимальном уровне. Такое интенсивное поглощение ресурсов частного и государственного сектора приводит к «перегреву» экономики. Начинается фаза спада.

❖ **Спад** или **рецессия** сопровождается снижением деловой активности. Население, удовлетворив потребности во время бума, начинает экономить финансы и меньше тратит. Аналогично ведут себя и предприятия, затоваренные складскими запасами сырья и готовой продукции. Объёмы производства снижаются, появляются лишние рабочие. Цены стабилизируются. Экономическая ситуация усугубляется и переходит в состояние **депрессии**, когда закрываются предприятия, как следствие, растёт безработица, инвестиционные процессы замедляются. Наступает кризис.

❖ **Кризис** — это дно экономического цикла, когда уровень производства, реальный ВВП, уровень жизни и цены падают, безработица и банковские ставки достигают предельных значений. Экономическая ситуация приобретает политический и общественный резонанс.

❖ **Подъём** как фаза экономического цикла подразделяется на **оживление** экономической ситуации до состояния предыдущего пика — экономика выходит из кризиса, снижается ставка рефинансирования, что оживляет предпринимательскую активность, увеличивает инвестиции в производство, возрождает рабочие места, безработица начинает

снижаться, потребительский спрос возрастает. Начинается следующий этап подъёма – **экспансия**, когда деловая активность выходит на пиковые значения прошлого цикла и постепенно приближается к состоянию экономического бума.



Кризис - значительное снижение экономической активности на несколько месяцев (лет), выражающееся в снижении ВВП, снижении личных доходов, сокращении занятости, сокращении промышленного производства и потребления.

В течение двадцатого века кризисы стали неотъемлемой частью экономики.



Как может правительство стабилизировать экономику?

ТЕМА 3. КАК ГОСУДАРСТВО МОЖЕТ СТАБИЛИЗИРОВАТЬ ЭКОНОМИКУ?

Цикличность - это естественное явление, характеризующего динамику любого процесса: экономического, политического, социального, демографического и т. д. Для того чтобы сбалансировать экономическую ситуацию и смягчить последствия процессов в экономике, правительство проводит политику стабилизации экономики в зависимости от фазы экономического цикла, в которой находится экономика.



Стабилизационная политика (антикризисная) - комплекс мер, предпринимаемых государством, которые направлены на корректировку чрезмерных циклических изменений в экономической деятельности и смягчение связанных с ними негативных последствий.

При проведении стабилизационной политики используются **фискальные инструменты** (инструменты бюджетно-налоговой политики) и **монетарные инструменты** (инструменты кредитно-денежной политики).

В зависимости от целей различают следующие формы государственной стабилизационной политики:

1. **Краткосрочное регулирование** – текущее регулирование рыночной конъюнктуры. Предполагает стимулирование деловой активности в условиях низкой конъюнктуры и её сдерживание в периоды высокой конъюнктуры (антициклическое регулирование и политика занятости), контроль заработной платы и цен, ограничение темпов роста денежной массы (антиинфляционное регулирование).
2. **Долгосрочное регулирование** – стратегическое регулирование производственной, отраслевой и территориальной структуры экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Экономическая деятельность оценивается и контролируется с помощью **экономических показателей**. Основным показателем, позволяющим оценить состояние национальной экономики, является **валовой внутренний продукт**.

ВВП - это валовая (совокупная) рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны в рамках национальной экономики (внутри (на территории) страны) в течение определенного периода времени (обычно один год).

Экономика любой страны развивается неравномерно, волнообразно: периоды подъёма чередуются с периодами спада. Периодические колебания (флуктуации) экономической активности называются **экономическими циклами**.

Экономический цикл включает последовательность следующих фаз: **пик** - период полного использования факторов производства и интенсивной экономической активности; **спад** или **рецессия** - период спада занятости и экономической активности; **депрессия**; **кризис** - период роста безработицы, сокращения инвестиций и бездействия во всех сферах; **оживление** - период возобновления экономической активности, увеличения количества рабочих мест, объемов производства и инвестиций; **экспансия**.

Для обеспечения экономического роста и преодоления последствий циклических колебаний государство предпринимает ряд мер по стабилизации экономики, используя для этих целей **фискальной** и **денежно-кредитной** политики в зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика. Фискальная политика - это совокупность мер и инструментов предусматривающих использование государственных налогов и расходов для повышения уровня экономической активности. Фискальная политика находится в ведении правительства и парламента. Комплекс мер, осуществляемых денежно-кредитными институтами для установления процентных ставок и регулирования денежной массы в обращении, представляет собой денежно-кредитную политику. Национальный банк Молдовы отвечает за реализацию денежно-кредитной политики. Во время рецессии, для повышения экономической активности, бюджетно – налоговая политика будет направлена на снижение налогов и увеличение государственных расходов. В то же самое время, денежно – кредитная политика будет направлена на увеличение денежной массы посредством различных действий, таких как увеличение закупок государственных ценных бумаг Национальным банком, снижение нормы обязательных резервов, снижение процентной ставки и т. д. Во время бума обычно используется другой тип политики, чтобы стабилизировать уровень инфляции и сбалансировать экономику.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ:

Важная роль в создании ВВП принадлежит фактору труд. Что такое рабочая сила? Какие факторы определяют равновесие рынка труда? Как зарплата влияет на занятость? Что такое безработица? Каковы причины безработицы? Что мы подразумеваем под фрикционной, структурной, циклической безработицей? Вы найдете ответы на эти и другие вопросы в следующем разделе.

РАЗДЕЛ XV. РЫНОК ТРУДА

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- ➡ Что такое рабочая сила и как функционирует рынок труда?
- ➡ Какие факторы определяют равновесие рынка труда?
- ➡ Как зарплата влияет на занятость?
- ➡ Что такое безработица? Каковы причины безработицы?
- ➡ Что мы подразумеваем под фрикционной, структурной, циклической безработицей?

ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ РАБОЧАЯ СИЛА И КАК ФУНКЦИОНИРУЕТ РЫНОК ТРУДА?



В современных рыночных условиях фактор производства труд (или рабочая сила) становится ключевым фактором развития инновационных технологий, конкурентоспособности и экономического роста. Труд является условием всей человеческой жизни и, более того, как утверждают некоторые учёные «...труд создал самого человека».

Экономическая теория при исследовании общества человека берет за основу важные принципы о человеке, который является одновременно и производителем, и потребителем экономических ресурсов. Человек не только производит технику и технологию, но и определяет их методы использования. Новые товары производства, в свою очередь, обновляют и труд. Таким образом, особую актуальность приобретают вопросы, связанные с занятостью и использованием рабочей силы, поскольку это особый аспект экономического развития любого современного общества.

Важность изучения этого показателя (занятости рабочей силы) мотивируется существованием противоположного термина, то есть безработицы. За последние три десятилетия, безработица стала одной из наиболее значимых проблем, не только в развивающихся, но и развитых странах. Безработица приводит к массовой нищете, к снижению заработной платы, угрожает социальной и политической стабильности. Для анализа эффективности использования этого наиболее важного фактора производства, а также, для выявления возможностей рационального его рассчитываются такие показатели как уровень занятости, уровень безработицы, уровень активности и т. д. В экономической теории и практике выделяют следующие *показатели характеризующие рынок труда*:

1. **Уровень занятости = численность занятого населения / общей численности трудоспособного населения × 100%.**
2. **Уровень активности = общая численность активного населения / общей численности экономически активного населения страны × 100%.**
3. **Уровень безработицы = численность безработных / общей численности экономически активного населения страны × 100%.**

Уровень занятости в экономике, активности и безработицы в экономике зависят от ряда факторов. Например:

1. Каждая экономика в данный момент имеет ограниченное количество рабочих мест, поскольку спрос на рабочую силу не коррелирует с существующим предложением труда.

2. Общество было и останется стратифицированным (разделено на различные социальные слои), а это значит, что уровень дохода будет влиять на степень занятости.

3. Рынок труда – специфический рынок, имеющий ряд функциональных особенностей, которые, в то же самое время, являются условиями его эффективного функционирования, такие как: 1) неотделимость права собственности на товар (труд) от его владельца. Труд представляет собой процесс расходования рабочей силы ее носителя; 2) значительную продолжительность контакта продавца и покупателя. Сделка, совершаемая на рынке труда, предполагает начало длительных отношений между продавцом и покупателем; 3) действие неденежных факторов сделки (условия труда, микроклимат в коллективе, перспективы профессионального роста); 4) наличие большого числа институциональных структур особого рода, к которым относятся система трудового законодательства, различные учреждения и службы регулирования занятости, государственные программы в области труда и занятости и т. д.; 5) высокую степень индивидуализации сделок. Они отличаются большим разнообразием, поскольку каждый работник в своем роде уникален, а каждое рабочее место в той или иной мере отличается от другого и требует от претендента специфических навыков.

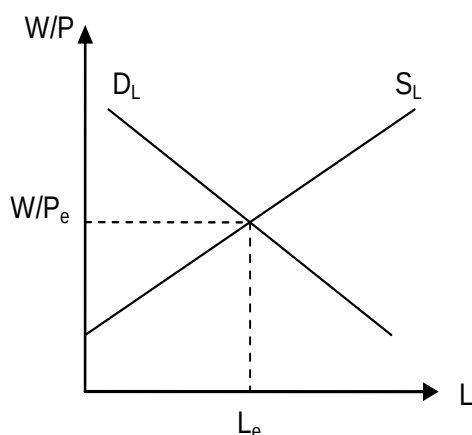
4. Существуют целый ряд факторов, которые могут косвенно определять уровень безработицы, активности и занятости рабочей силы, а именно: культурный уровень, технический прогресс, рост численности населения, эффективность системы образования, традиции, обычаи, религия и т. д.

В результате действия этих факторов в экономике существует такое явление, как неполная занятость рабочей силы, которая возникает, когда предложение рабочей силы превышает рыночный спрос на рабочую силу. Данное явление получило название *безработица*.



Рынок труда — это сфера формирования спроса и предложения рабочей силы (трудовых услуг). Через рынок труда большинство работающего населения получает работу и доходы. Рынок труда регулируется спросом и предложением рабочей силы. В результате взаимодействия спроса и предложения на труд на рынке устанавливается **равновесная цена рабочей** силы и определяется уровень занятости в экономике.

В самом общем виде под рынком труда понимают систему общественных отношений, связанных с наймом и предложением рабочей силы, или с ее куплей и продажей. Ценой рабочей силы является заработная плата. На рынке труда одна сторона (продавцы) представлена лицами, ищущими подходящую работу, другая (покупатели) — работодателями — предпринимателями или их представителями (см. рисунок 15.1). Результатом удовлетворения взаимного интереса работника и работодателя является договор найма, трудовой договор или контракт.



W/P – реальная заработная плата.
 L – трудовые ресурсы.
 D_L – спрос на трудовые ресурсы.
 S_L – предложение трудовых ресурсов.

Рисунок 15.1. Графическая модель рынка труда

Распределение населения по отношению к рынку труда в 2019 году



Рисунок 15.2. Распределение населения по отношению к рынку труда в Молдове

ТЕМА 2. КАК ЗАРПЛАТА ВЛИЯЕТ НА ЗАНЯТОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ЭКОНОМИКЕ?

Ценой труда является заработная плата. Заработная плата – это цена использования труда. В основе предложения труда лежит проблема выбора каждым человеком соотношения между трудом и отдыхом. Решение, принимаемое отдельным индивидом о необходимости и продолжительности своей работы зависит, прежде всего, от уровня предлагаемой ему заработной платы.



Заработная плата (вознаграждение за труд) - это денежная сумма, выплачиваемая за выполненную работу. Обычно это основная форма оплаты, на которой работник и работодатель сосредотачиваются в рамках переговоров по трудовому договору.

Согласно Закону о заработной плате, государство регулирует оплату труда сотрудников, устанавливая уровень минимального гарантированного размера заработной платы в реальном секторе, а также некоторые нормы и государственные гарантии: выплата компенсационных премий за неблагоприятные условия труда, за многочасовой простой и т.д.

Размер заработной платы определяет уровень активности, занятости и безработицы на рынке труда. Уровень минимального гарантированного размера заработной платы определяется в зависимости от величины прожиточного минимума в стране.

Проанализируйте диаграмму на рисунке 15.3.



Рисунок 15.3. Величина прожиточного минимума в Молдове

ТЕМА 3. ЧТО ТАКОЕ БЕЗРАБОТИЦА? КАКОВЫ ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ? ЧТО МЫ ПОДРАЗУМЕВАЕМ ПОД ФРИКЦИОННОЙ, СТРУКТУРНОЙ, ЦИКЛИЧЕСКОЙ БЕЗРАБОТИЦЕЙ?

Главным производительным ресурсом человечества является рабочая сила. Практически все, что мы с вами потребляем, не существовало бы без вложения человеческого труда. В связи с этим ситуация, когда люди, могущие и желающие трудиться, не могут найти работу, очень невыгодна для всего общества в целом. Такая ситуация называется *безработицей*.



Безработными называются люди работоспособного возраста, которые не имеют в настоящий момент работу, но активно ее ищут.

Уровень безработицы, о котором регулярно сообщают статистические агентства, рассчитывается как отношение количества безработных к рабочей силе.

Рабочая сила (экономически активное население) – это люди работоспособного возраста, которые работают или активно ищут работу.

Рабочая сила = Занятые + Безработные

Таким образом,

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Кол-во безработных}}{\text{Рабочая сила}} \times 100\%$$

Безработные - это люди, которые находятся в трудоспособном возрасте (то есть старше 16 лет) и активно ищут работу, но не работают в течение отчетного периода. На рисунке 15.4 показана динамика среднего уровня безработицы в Республике Молдова в период 2009-2018 гг. Проанализируйте эту диаграмму.

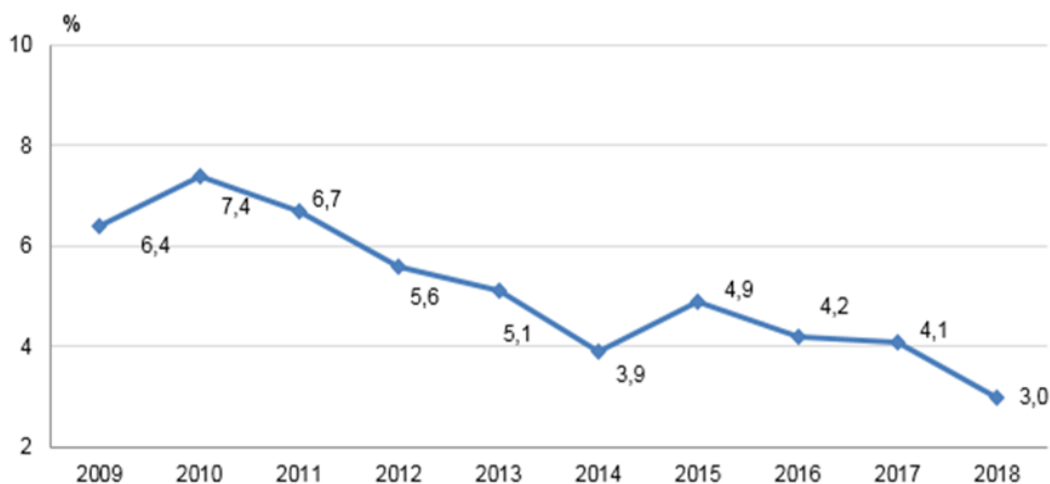


Рисунок 15.4. Динамика уровня безработицы в Республике Молдова, %

В Республике Молдова административным органом уполномоченным обеспечивать реализацию политики в области содействия занятости, трудовой миграции является Национальное агентство по трудоустройству населения (ANOFM).



Основная задача деятельности ANOFM заключается в расширении возможностей трудоустройства для соискателей и поддержке работодателей в поиске квалифицированной рабочей силы и создании новых рабочих мест.

Агентство призвано осуществлять государственную политику, стратегии и программы в области развития рынка рабочей силы, социальной защиты лиц, находящихся в поиске работы, предотвращения безработицы и борьбы с ее социальными последствиями.

В зависимости от причин безработицы экономисты выделяют следующие виды безработицы:

1) **Фрикционная безработица.** «Рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше», гласит известная пословица. Люди часто уходят с работы из-за того, что надеются найти лучшую, такую, которая больше будет устраивать их по содержанию, зарплате, начальству, месторасположению и так далее и тому подобное. На то, чтобы ее найти или же убедиться, что чудес на свете не бывает, нужно время, которое они проведут без работы. У работников меняются интересы, место жительства, семейное положение. Компании тоже не стоят на месте: одни разоряются, другие создаются, третьи растут. Все это может оказаться побудительной причиной для того, чтобы оставить одну работу и начать поиск новой. Фрикционная безработица – это минимальный уровень безработицы, без которой не обходится ни одно общество.

2) **Структурная безработица.** Технический прогресс и проистекающий из него экономический рост идут по пути так называемого «созидательного разрушения». Новые технологии возникают на развалинах старых. Знания и навыки работников, занятых в старых, умирающих отраслях, могут оказаться невостребованными в новой экономике. Жертвами структурной безработицы оказываются также работники отраслей, спрос и предложение на продукцию которых сократились по другим причинам: например, потому, что отечественные производители не выдержали иностранную конкуренцию, или произошло изменение природных условий, необходимых для производства. Для того чтобы снова начать работать, таким работникам нужно либо переучиваться, что может оказаться сложно для уже немолодых, либо идти на более низкооплачиваемую работу с потерей квалификации. Не всякий инженер или квалифицированный рабочий согласится работать продавцом или охранником, в связи с чем, скорее всего, останется безработным, до тех пор пока не найдет более подходящего занятия, не приобретет необходимые навыки или не снизит свои ожидания.

3) **Циклическая безработица.** Случается так, и вы наверняка уже сталкивались с подобной ситуацией, что экономика вдруг сжимается, люди начинают меньше покупать и меньше производить, в связи с чем часть работников оказывается на улице. Речь идет о кризисах, являющихся частью экономического цикла, которые мы уже подробно рассмотрели

в предыдущем разделе нашего учебника. Безработица, вызванная экономическим кризисом, называется циклической.

4) **Сезонная безработица.** Сезонные наемные работники - это еще одна категория работников, которые часть года проводят без работы. Сезонной безработице подвержены такие отрасли, как сельское хозяйство, туризм, строительство. Например, официанты, зарабатывающие на жизнь на летних и зимних курортах, способствуют росту безработицы в весенние и осенние месяцы.



Приведите примеры структурной безработицы в нашей стране. Какие варианты переквалификации есть у этих людей? Как вы думаете, что должно сделать государство, чтобы снизить уровень безработицы и улучшить положение безработных? Обсудите ответ.

ЧТО ТАКОЕ ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ?

Безработица характерна для любой экономики, и каждая страна пытается ликвидировать безработицу. Хотя полная занятость не означает полного устранения безработицы в экономике. Фрикционная и структурная безработица - постоянные объективные явления экономической реальности, и эти два типа безработицы образуют естественный уровень безработицы или так называемую «добровольную» безработицу. Понятие «добровольная» в применении к безработице часто вызывает вопросы. Действительно, если в желании людей поискать работу получше, которое стоит за фрикционной безработицей, легко читается их добрая воля, то в структурной ее увидеть сложнее. Однако у работника, уволенного из умершей отрасли, всегда есть возможность устроиться на более низкооплачиваемую работу, на которой не требуется его прежняя квалификация. Если он этого не делает, а продолжает искать работу, которая соответствовала бы его прежнему статусу, то делает он это совершенно добровольно. Если фактический уровень безработицы равен её естественному уровню, можно говорить о полной занятости экономики. Уровень безработицы 6-7% считается естественным и характеризует баланс в занятости. В последние годы в Республике Молдова уровень безработицы оценивается в 3%, но после эпидемии COVID-19 ситуация изменится (проанализируйте рынок труда в Республике Молдова после www.statistica.md и ANOFM).

В 2018 году экономически активное население Республики Молдова (занятое население плюс безработные) составило 1290,7 тыс. человек, увеличившись (2,5%) по сравнению с 2017 годом (1259,1 тыс.).

Численность занятого населения составила 1252,2 тыс. человек, увеличившись по сравнению с уровнем 2017 года (1207,5 тыс.), Доля занятых в сельской местности была выше, чем у работающих в городах (соответственно 57,2% в сельской местности и 42,8% в городах).

Уровень занятости населения в возрасте 15 лет и старше (удельный вес занятых в возрасте 15 лет и старше по сравнению с общей численностью населения той же возрастной категории) составил 42,0% (в 2017 году соответственно 40,5%). Уровень занятости мужчин (44,2%) был выше, чем у женщин (40,0%).





Численность безработных, рассчитанная по методологии Международной Организации Труда, составила 38,4 тысячи человек, что ниже уровня 2017 года (51,6 тысячи). Безработица в большей степени затронула мужчин - 58,4% от общего числа безработных и жителей городской местности - 65,6%.

Уровень безработицы на уровне страны составил 3,0%, что ниже, чем в 2017 году (4,1%). Уровень безработицы у мужчин составил 3,5%, у женщин - 2,5%; в городской местности - 4,5% и в сельской местности соответственно 1,8%.

Среди молодежи (15-24 лет) уровень безработицы составил 7,4%, а в возрастной категории 15-29 лет этот показатель имел значение 5,6%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Оценка и мониторинг **рынка труда** осуществляется с помощью показателей и экономических переменных, таких как уровень занятости и уровень безработицы, которые показывают нам ситуацию на рынке труда и количество лиц, ищущих работу. Рынок труда это целая система общественных отношений, которая определяет спрос на потребительские товары, инвестиции и государственные расходы в этой экономике.

Безработица как экономический и социальный феномен характерна для любой экономики, и каждая страна пытается устранить безработицу с помощью проводимой политики. Однако **полная занятость** не означает полного устранения безработицы в экономике. В зависимости от причин возникновения безработицы экономисты различают следующие формы безработицы: **фрикционную, структурную, циклическую**. Фрикционная и структурная безработица - объективное присутствие в экономической реальности, и эти два типа безработицы образуют **естественный уровень безработицы**. Если фактический уровень безработицы равен естественному уровню, можно говорить о **полной занятости в экономике**. В противном случае проводится политика борьбы с безработицей и обеспечения занятости населения.

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ:

Обычно большинство товаров и услуг, потребляемых в экономике, создается внутри страны, но многие товары поступают из-за границы. Таким образом, экономические условия в разных странах и отношения между экономиками, которые влияют друг на друга, являются важным фактором процветания экономики. Международная торговля является определяющим фактором на любом национальном рынке. Каковы преимущества торговли? С какими препятствиями для торговли существуют? Что такое экономическое сотрудничество? Что такое обменный курс? Что такое и кто составляет платежный баланс? Почему электронная торговля является краеугольным камнем новой экономики? Вы найдете ответы на эти и другие вопросы в следующем разделе.

РАЗДЕЛ XVI. ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В МИРЕ ОБМЕНА

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Какова роль торговли в развитии национальной экономики?
- Каковы преимущества торговли?
- Какие могут быть препятствия для торговли?
- Какова роль торгового и платежного баланса в экономике?
- Что такое экономическое сотрудничество?
- Как определяется обменный курс?
- Почему электронная торговля стала важнейшим и определяющим элементом новой экономики?

Мы уже знаем, что экономические ресурсы как отдельно взятой страны, так и планеты в целом имеют ограниченный характер по сравнению с потребностями, которые необходимо удовлетворить. Мы особенно подчеркиваем этот факт в отношении природных ресурсов, которые требуют бережного отношения.

История развития мировой экономики показала, что экономический прогресс страны зависит, прежде всего, от степени мобилизации и рационального использования собственных экономических ресурсов, и от усилий собственного народа.

В первых разделах нашего учебника мы с вами обсуждали, что специализация и разделение труда увеличивают производственные возможности общества и являются залогом нашего с вами благосостояния. Международное разделение труда осуществляется с помощью международной торговли. Нам уже сложно представить себе жизнь без африканских бананов, бразильского кофе и китайских курток. Взамен мы предлагаем миру наши товары.

ТЕМА 1. КАКОВА РОЛЬ ТОРГОВЛИ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ?

В условиях современной рыночной экономики международная торговля происходит в контексте широкого процесса участия в международном разделении труда.

Для слаборазвитых или развивающихся стран важно активизировать своё участие в глобальном процессе разделения труда, потому что таким образом они смогут сократить значительный разрыв, отделяющий их от высокоразвитых и прочно закрепившихся в мировом разделении труда стран.



Международное разделение труда - это экономическая категория, которая выражает отношения, которые устанавливаются между государствами мира в процессе развития международного производства и торговли, а также место и роль каждого государства в мировом круговороте материальных ценностей.

Основываясь на международном разделении труда, международная торговля представляет собой форму связи между национальными рынками, между производителями товаров из разных странах и выражает экономическую взаимозависимость между государствами.



Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира, представляет собой деятельность людей связанную с обменом товарами, услугами и факторами производства между двумя или более государствами, порождаемую международным разделением труда. Мировая торговля включает внешнюю торговлю всех государств мира.



Внешняя торговля - это торговля страны с остальным миром. Он является неотъемлемой частью международной торговли и включает экспорт, импорт, реэкспорт, транзит товаров и услуг, а также торговый баланс.

Внешнеторговая деятельность включает: отношения с зарубежными странами в отношении купли - продажи товаров, услуг, международных пассажирских и грузовых перевозок, проектирования и выполнения работ, технической помощи или сотрудничества, продажи или покупки лицензий на использование патентов или изобретений, технологические процессы, финансовые операции, страхование, туризм и вообще любые действия или факты торговли.

Экономические ресурсы неравномерно распределены по миру, что требует от каждого участника экономической деятельности разработки определенной экономической стратегии для их приобретения на более или менее выгодных условиях.

Например, для одних стран природные ресурсы превышают их собственные потребности, а для других недостаточны (например, такие ресурсы, как нефть, уголь, электричество, пшеница, фрукты и т. д.), поэтому необходимо знать уровень обеспеченности страны природными ресурсами, чтобы оценить её экономические перспективы.

Каждое государство использует внешнеэкономическую деятельность по мере своих возможностей. Однако на современном этапе ни одно государство не может выжить без импорта и экспорта, и Республика Молдова не исключение.

Внешняя торговля играет важную роль в содействии экономическому росту и производительности. Внешняя торговля нужна для большинства стран как в экономическом, так и социальном отношении.



Она жизненно необходима для решения фундаментальных вопросов любой экономики: Что производить? Как производить? Для кого производить? Внешняя торговля способствует более эффективному использованию как внутренних ресурсов, так и ресурсов, принадлежащих другим странам, с целью более полного удовлетворения безграничных потребностей населения внутри страны и за рубежом. Более того, изменения в объемах чистого экспорта (разница между экспортом и импортом) могут оказать значительное влияние на уровни внутреннего производства и доходов.



- ✓ **Экспорт** представляет собой стоимость товаров и услуг, произведенных в одной стране и проданных в другую страну.
- ✓ **Импорт** представляет собой стоимость товаров и услуг, произведенных за рубежом, импортированных и потребленных на внутреннем рынке.
- ✓ **Резэкспорт** - это деятельность, которая предполагает покупку товаров в одних странах для их перепродажи в других.
- ✓ **Транзит** представляет собой деятельность по перевозке иностранных товаров по национальной территории, а также их временное хранение в безопасных условиях (это считается невидимой торговлей).
- ✓ **Чистый экспорт** - это разница между стоимостью экспорта и стоимостью импорта.



Мы ежедневно используем товары, произведенные в других странах. Составьте список товаров, которыми вы чаще всего пользуетесь и стран, в которых эти товары были произведены.

На диаграмме 16.1 представлена динамика внешней торговли Республики Молдова за 2010-2019 годы. Проанализируйте эту информацию

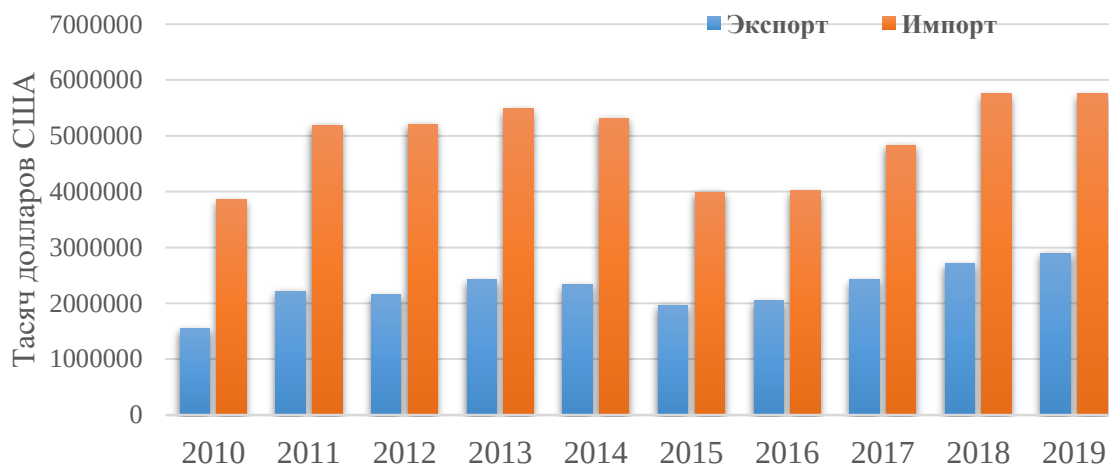


Рисунок 16.1. Динамика внешней торговли Республики Молдова за 2010-2019 годы



- В 2018 году стоимость молдавского экспорта вина достигла 2,886 миллиарда лей, что на 11% больше, чем в среднем за 2015-2017 гг.
- В Республике Молдова ИТ - сектор продолжает демонстрировать рекордный рост. В 2018 году объем экспорта ИТ -услуг увеличился на 40% по сравнению с 2017 годом.
- Расширение инвестиционных проектов в свободных экономических зонах обусловило в 2017 году рост производства электрических проводов и кабелей на 43%, что привело к

повышению общего индекса промышленного производства на 1,7 процентных пункта.

ТЕМА 2. КАКОВЫ ПРЕИМУЩЕСТВА ТОРГОВЛИ?

Торговля позволяет людям одной страны отказаться от некоторых работ, на которых специализируются люди из других стран. Таким образом, каждый может сосредоточиться на деятельности, которая лучше всего подходит для него, экспорте этих товаров и услуг и импорте тех то, которые более эффективно производятся в других странах, тем самым достигая абсолютного или относительного преимущества международной торговли. В некоторых странах отсутствуют необходимые для производства качественных фруктов и овощей климатические условия, но это не означает, что население этой страны не будет потреблять фрукты и овощи, или если мы в Молдове не добываем нефть, это не означает, что нам не нужен этот продукт или что мы его не используем.



Из истории экономической мысли

ДЭВИД РИКАРДО (1772-1823)

Ученый, великий экономист – классик, выступал в защиту свободной торговли между странами. Рикардо родился в Англии и заработал состояние на Лондонской товарной бирже, что позже позволило ему учиться и писать, а также стал членом палаты общин парламента. Его главная работа «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817 г.) сделала его величайшим экономистом Адама Смита.



В своей работе Рикардо продемонстрировал преимущества свободной торговли, основанной на принципе сравнительных преимуществ.

Рикардо изучал процесс обмена между Португалией и Англией - странами-производителями вина и ткани. Он исходил из следующих гипотез:

► Количество X винных бочек эквивалентно (и, как следствие, может быть обменено) Y метрам ткани.

► Это же количество X бочек вина в год производится в Португалии 80 рабочими, в Англии для производства такого же количества вина за тот же период времени (один год) требуется 120 рабочих.

► Y метров ткани в год производят 90 португальских рабочих. Чтобы производить такое же количество метров ткани в год, в Англии необходимо 100 рабочих.

Как видно, - продолжает свое объяснение Рикардо, - хотя Португалия производит вино и ткани более эффективно, чем Англия, португальцы предпочитают специализироваться на производстве вина и импортировать ткань из Англии. Посредством торговли с Англией Португалия может получить усилиями 80 рабочих (производящих вино на обмен) такое

количество ткани, которое 90 португальских рабочих могли бы произвести в год. И Англия выиграет. Специализируясь на производстве ткани, она сможет получить с усилием 100 рабочих количество вина, эквивалентное усилиям 120 английских рабочих.

Окончательный вывод, к которому пришел Рикардо, заключался в том, что Португалия специализировалась на производстве и экспорте вина (где она имеет наибольшее относительное преимущество), а Англия - на производстве и экспорте ткани (где она имеет наименьшие относительные издержки - наименьшую альтернативную стоимость).

Как член английского парламента Рикардо выступал за отказ от протекционистской политики. Его усилия не приносили результатов до 1840 года, когда Англия стала первой промышленной державой, принявшей политику свободной торговли.



Абсолютным преимуществом является возможность производить товар с меньшими ресурсами и меньшими усилиями.

Сравнительным преимуществом является возможность производить определенный товар с более низкими альтернативными издержками.



Абсолютное преимущество возникает, когда страна может производить товар или услугу с меньшими ресурсами, чем другая страна.

Страна, у которой есть ресурсы, имеет абсолютное преимущество для производства определённого блага, может направить все факторы на его производство. Он называется абсолютно потому, что принадлежит любой нации, вовлеченной в мировую экономику, независимо от того, с кем, чем и как торгует.



Сравнительное преимущество не отражает напрямую экономический рост за счет внешнего потока (внешней торговли), а ограничивается эффективностью торговли. Наконец, сравнительное преимущество более прозрачно и его легче измерить.

Принцип сравнительного преимущества работает каждый день. Люди во всем мире выполняют те виды деятельности, которые они могут делать наиболее успешно (используя свои сравнительные преимущества), и вместе выигрывают от того, что товары и услуги производятся с более низкими альтернативными издержками. Таким образом, они могут производить больше товаров и услуг более высокого качества за более короткий период времени и по более низкой цене.



Некоторые экономисты утверждают, что бедные страны не могут участвовать в международной торговле, потому что рабочие в этих странах менее производительны, чем в богатых странах. Можно ли использовать понятия сравнительного и абсолютного преимущества в качестве контраргументов?

ТЕМА 3. КАКИЕ МОГУТ БЫТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ (БАРЬЕРЫ) ДЛЯ ТОРГОВЛИ?

В результате международного разделения труда отрасли и рабочие места были перераспределены в каждой стране. Хотя уровень жизни большинства людей в каждой стране улучшился, некоторые компании потеряли деньги. Неудивительно, что есть люди, которые выступают против идеи свободной торговли. Некоторые страны вводят различные ограничения на внешнюю торговлю. Целью этих ограничений является защита отечественной продукции и производителей, сокращение потребления вредных продуктов, увеличение доходов бюджета, достижение политических целей и т. д. В качестве барьеров могут использоваться такие инструменты, как: тарифы, пошлины, таможенные формальности, квоты и количественные ограничения, административные барьеры, акцизы и т. д.

Все действия государства, регулирующие торговлю, представляют собой торговую политику.



Торговая политика - совокупность мер и действий, предпринимаемых государством через государственные органы с использованием особых средств и инструментов для регулирования внешнеторговых отношений, с целью максимизации преимуществ, полученных от международной специализации и внешней торговли.

В зависимости от характера и воздействия используемых мер и инструментов, торговая политика может быть:

- **Тарифная** - предполагает косвенное воздействие, влияя, а не определяя объем и структуру внешнеторговой экономической деятельности, осуществляется с помощью таких инструментов как таможенная пошлина, налог на импорт, транзитный налог и др.);
- **Нетарифная** - основана на инструментах прямого воздействия на объём и структуру внешнеторговой экономической деятельности, осуществляется с помощью таких инструментов как эмбарго, запреты на импорт, импортные лицензии, «добровольные» экспортные ограничения, валютные ограничения, контроль платежей в иностранной валюте и т. д.);
- **Стимулирующая** - направлена на стимулирование экспорта (субсидирование, продвижение, выставки и ярмарки и т. д.).

Тарифы - это официальные налоговые платежи, установленные для определенных услуг, продажи определенных предметов, перевозки товаров и людей, таможенных пошлин и т. д. Это инструменты защиты отечественной промышленности от иностранной конкуренции. Их цель - сделать зарубежную продукцию дороже аналогичной отечественной продукции.

Квоты - это количественные ограничения, налагаемые на определенные товары, ввозимые в страну. Как и тарифы, квоты защищают отечественных производителей от иностранной конкуренции. За счет сокращения предложения определенных товаров на внутренних рынках квоты влияют на цены.

Известны и другие стратегии, влияющие на экспорт и импорт страны. Одним из них является *экспортная субсидия* - денежная сумма, предлагаемая экспортерам для стимулирования экспорта продукции с высокими внутренними затратами и низкими отпускными ценами на международном рынке.

В связи с этим торговая политика Республики Молдова направлена на развитие внешнеэкономических связей, особенно путем увеличения экспорта, защиты национальной

экономики от иностранной конкуренции, регулирования и мониторинга импорта и поддержания торгового баланса.

АРГУМЕНТЫ ЗА И ПРОТИВ ОГРАНИЧЕНИЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Влияние тарифов, квот и других ограничений на торговлю заключается в том, что импортные товары и услуги становятся менее доступными и более дорогими, что снижает уровень жизни населения. Каковы в этом случае аргументы в пользу применения торговых ограничений?

➤ **Ограничения защищают национальную оборонную промышленность.** Если бы она находилась под контролем иностранных конкурентов, страна больше не могла бы обеспечивать свою безопасность.

➤ **Ограничения защищают новые отечественные виды производств.** Страны, которые находятся в начале процесса индустриализации, часто создают барьеры для защиты своих новых, но все же хрупких отраслей. Идея состоит в том, что как только отрасль получит возможность расти, она сможет конкурировать с аналогичными предприятиями других странах, и тогда ограничения будут сняты.

➤ **Ограничения на диверсификацию экономики.** Этот аргумент аналогичен предыдущему аргументу о «начинающих отраслях». Экономика менее развитых стран почти полностью зависит от производства одного блага (например, выращивает одну определённую сельскохозяйственную культуру). Плохой урожай или падение цен на этот продукт могут иметь разрушительные последствия для экономики этих стран. Чтобы предотвратить такие ситуации, распространяется идея о том, что правительство должно поддерживать (посредством тарифов и субсидий) создание новых отраслей, которые бы диверсифицировали экономику соответствующих стран. Хотя нежелательным результатом такой политики могло стать нерациональное использование ограниченных ресурсов и ограничение экономического развития.

➤ **Ограничение конкуренции за счет «дешевой рабочей силы».** Это самый распространенный аргумент в пользу протекционистских мер. Цены на товары из стран с дешевой рабочей силой намного ниже, чем на аналогичные товары производства высокоразвитых стран (например, товары, произведённые в Китае обычно очень дешёвые). Чтобы справиться с этой конкуренцией, компаниям приходится либо платить более низкую заработную плату, либо сокращать рабочие места. Чтобы защитить рабочих в развитых странах, правительство применяет ограничения на импорт товаров, произведенных с использованием «дешевой иностранной рабочей силой». Конечно, торговые барьеры могут защитить некоторые рынки и некоторые рабочие места. Стоимость сохранения рабочих мест в отраслях со сравнительно неблагоприятными условиями - это потеря рабочих мест в других отраслях со сравнительными преимуществами. Если торговые барьеры мешают стране А покупать товары в стране В, то, в свою очередь, страна В не будет покупать товары из страны А. Уровень жизни в обеих странах упадет.

В последнее время эксперты утверждают, что любая страна должна реагировать на введение ограничений на импорт своих товаров ответными ограничениями на товары из стран, которые вводят такие барьеры.

ТЕМА 4. КАКОВА РОЛЬ ТОРГОВОГО И ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА В ЭКОНОМИКЕ?

Внешнеторговые операции отражаются в торговом балансе, который представляет собой разницу между стоимостью экспорта и импорта данной страны за определенный период времени (год, семестр, месяц). Торговый баланс может быть активным (положительным), если стоимость экспорта превышает стоимость импорта, и пассивным (дефицитным), если стоимость экспорта ниже стоимости импорта. Торговый баланс сбалансирован, если стоимость экспорта равна стоимости импорта.

Торговый баланс - это экономико-статистическая таблица, в которую включены и сравниваются импорт и экспорт товаров страны за определенный период времени, обычно один год.



На диаграммах 16.2 и 16.3 мы видим динамику торгового баланса Республики Молдова и тенденции внешней торговли. Проанализируйте данные этих диаграмм.

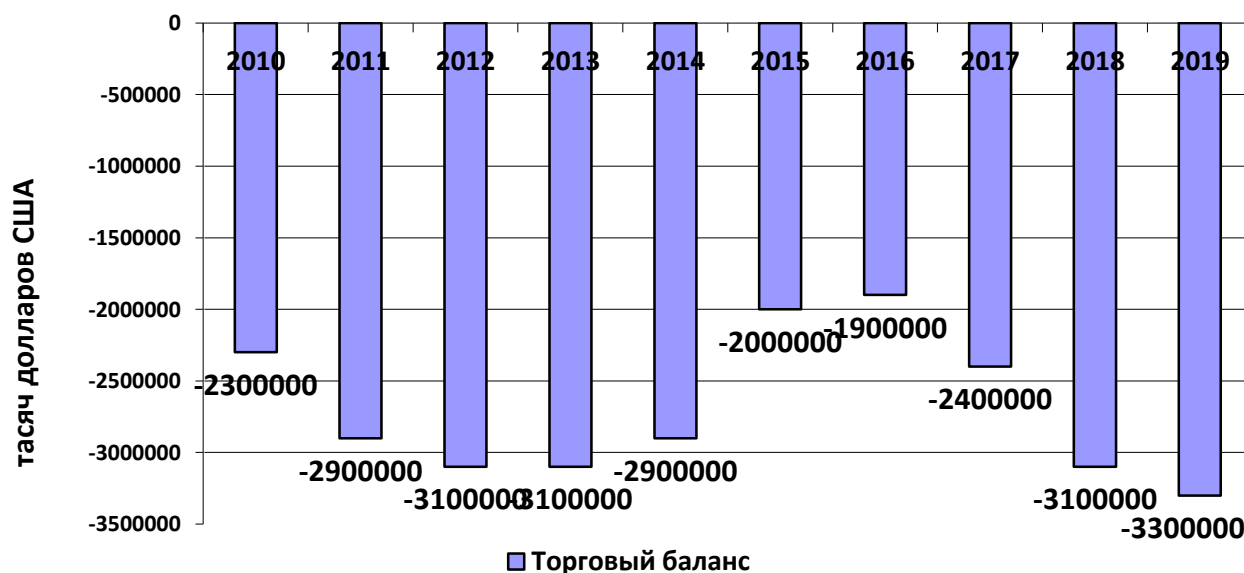


Рисунок 16.2. Динамика торгового баланса в Республике Молдова, 2010-2019 годы

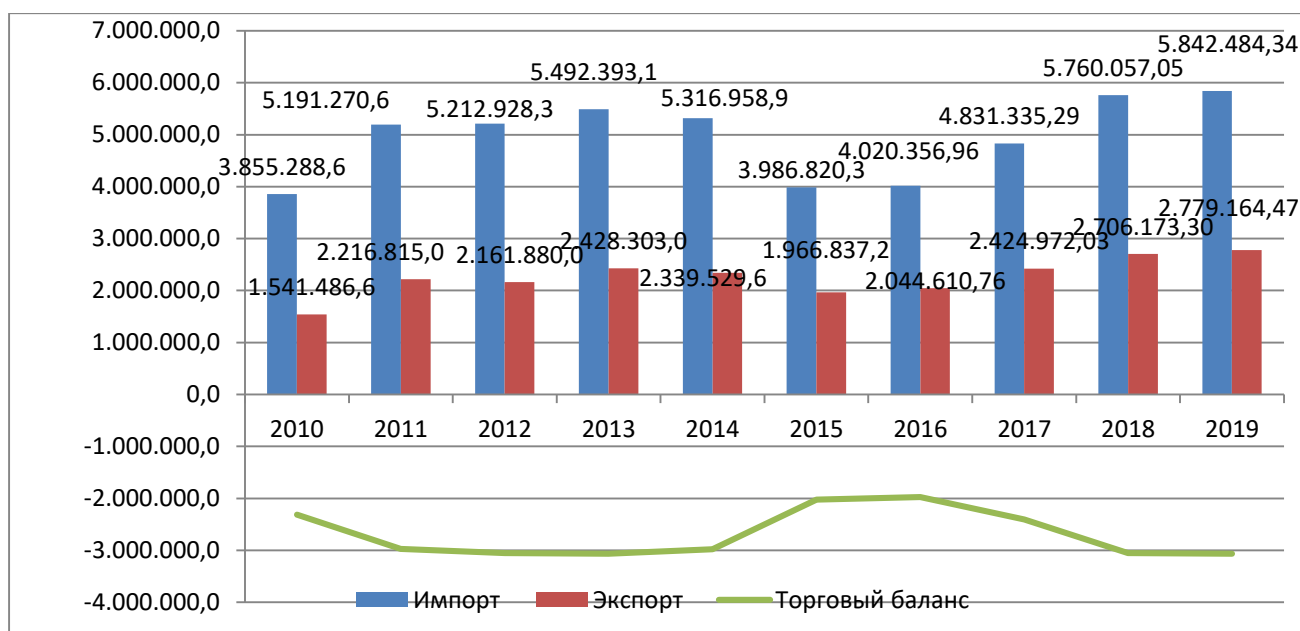


**Рисунок 16.3. Тенденции внешней торговли Республики Молдова
(тысяч долларов США)**

Оценка и учёт торговли страны с остальным миром за определенный период времени осуществляется посредством Платежного баланса. Чтобы проиллюстрировать это, давайте рассмотрим «платежный баланс» пекарни на районе. Если вы потратите 20 лей на пирог, вы получите пирог стоимостью 20 лей. Платежный баланс включает в себя обе составляющие этого обмена - пирог стоимостью 20 лей и плату за пирог в 20 лей. То же самое происходит, когда происходит обмен между разными странами. Например, человек в Республике Молдова покупает оливковое масло на сумму 20 долларов в Греции. Платежный баланс Молдовы регистрирует получение оливкового масла на сумму 20 долларов и, в то же самое время, оплату оливкового масла на сумму 20 долларов в молдавских леях. Каждая сделка международной торговли имеет две стороны, которые регистрируются в платежном балансе страны.



Платежный баланс - согласно определению МВФ, представляет собой статистическую таблицу, в которой систематически регистрируются все реальные, финансовые и денежные потоки между резидентами страны и остальным миром за период времени, обычно один год. При составлении платёжного баланса используется принятый в бухгалтерском учёте принцип двойной записи. Каждая операция отражается по дебету и кредиту счёта, а итоговая сумма дебета должна равняться итоговой сумме кредита.

Платежный баланс является инструментом учета и, как следствие, имеет два счета: текущий счёт (счёт текущих операций) и счёт движения капитала.



Сальдо текущего счета включает товары и услуги, доход от прямых инвестиций и так называемые текущие переводы.

Счет операций с капиталом - это оценка ссуд и инвестиций, поступающих и покидающих страну.

Представьте, что в этом месяце вы потратили 1000 лей на «импорт» товаров и услуг в домохозяйство. В этом месяце вы также экспортируете свою работу, зарабатывая всего 750 лей. Это означает, что на вашем текущем счете имеется дефицит в размере 250 лей. Как можно восполнить эту разницу? Вы можете занять или использовать часть сбережений, но в любом случае профицит счета операций с капиталом компенсирует дефицит текущего счета. Счет операций с капиталом содержит переводы капитала, купленные или проданные активы и т. д.

Платежный баланс также включает резервные активы (золото, СПЗ, валюта), которые в основном получены от экспорта и в основном расходуются на импорт (рисунок 16.4).



Рисунок 16.4. Структура платёжного баланса

СПЗ (специальные права заимствования) - официальная валюта Международного валютного Фонда. Этот инструмент был создан в 1969 году как замена золотому стандарту в обширных международных сделках. СДР используются как денежный стандарт, резервный инструмент, средство платежа для определенных операций между МВФ и его членами, а также как средство приобретения конвертируемых национальных валют. СПЗ - это сумма значений четырех основных валют (доллар США, евро, японская иена и фунт стерлингов), которые переоцениваются и корректируются каждые пять лет и измеряются ежедневно по отношению к доллару США.

Платежный баланс в Республике Молдова оценивается в долларах США (\$).

ТЕМА 5. ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО?

Специализация и торговля позволяют экономикам разных стран потреблять большее количество, более качественных и разнообразных товаров и услуг, чем, если бы они производили их сами. Признавая эти аксиомы, страны начали интенсивно развивать международную торговлю, создавая ассоциации свободной торговли и таможенные союзы.

Высокие темпы развития мировой экономики и большое разнообразие производства в государствах мира вызвали необходимость расширения экономического сотрудничества как непереносимого условия эволюции мировой экономики в начале нового века. Экономическое сотрудничество является основным инструментом в решении текущих глобальных проблем человечества (нехватка продовольствия, экологические проблемы и защиты окружающей среды, ограниченность природных ресурсов и т. д.). Экономическое сотрудничество стало объективной необходимостью развития различных секторов мировой экономики, таких как автомобильная промышленность, транспортная отрасль, информационный и торговый сектор и так далее.

Экономическое сотрудничество - это форма международного сотрудничества между государствами мира и экономическими агентами на договорной основе с целью разделения финансовых, материальных и технологических ресурсов всех партнеров для получения взаимной выгоды.



Первым международным документом, включившим сотрудничество в число основополагающих принципов современного международного права, был «Устав Организации Объединенных Наций» 1945 года, закрепивший юридическое обязательство государств сотрудничать друг с другом. В настоящее время существует ряд международных организаций, регулирующих экономическое сотрудничество, таких как:

Организация экономического сотрудничества и развития (OCDE) (это международная межгосударственная организация экономически развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. Также известна как «Клуб развитых стран».).

Организация черноморского экономического сотрудничества, ОЧЭС (Organization of Black Sea Economic Cooperation, BSEC) — межправительственная организация, объединяющая 12 государств, созданная для развития сотрудничества, мира, стабильности и процветания в бассейне Черного моря.

Всемирная торговая организация (ВТО)

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО)

Международная организация винограда и вина (OIV)

Центральноевропейскому соглашению о свободной торговле (CEFTA)



Всемирная торговая организация (ВТО) - это международная организация, которая курирует большое количество соглашений, определяющих «торговые правила» между государствами-членами. ВТО является правопреемником «Генерального соглашения по тарифам и торговле» и работает над уменьшением и устранением барьеров в международной торговле.

Штаб-квартира ВТО находится в Женеве, Швейцария. Всемирная торговая организация была создана 1 января 1995 года, чтобы заменить *Генеральное соглашение по тарифам и торговле* (ГАТТ), которое содержало ряд торговых договоров, заключенных в конце Второй мировой войны, в целях содействия свободной торговле. Принципы и соглашения ГАТТ были приняты ВТО, которой было поручено управлять ими и расширять их. ВТО выполняет две основные функции: это форум для переговоров по новым и существующим правилам торговли и орган для согласования споров.

Республика Молдова является членом ВТО с 2001 года (Закон № 218-XV от 01.06.2001).

ТЕМА 6. КАК ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОБМЕННЫЙ КУРС?

Все современные экономики вовлечены в мировой экономический кругооборот, что свидетельствует об открытости всех экономик.



Открытая экономика - экономика, которая обеспечивает свободное перемещение товаров, услуг, факторов производства и валют между экономическими агентами - резидентами и нерезидентами.

Однако функционирование открытых экономик имеет свои особенности. Для того чтобы приобрести иностранный товар, для начала нужно приобрести те денежные единицы, за которые его готовы продать. Китайскому рабочему не нужны леи, а нужны юани, а немецкому нужны евро. Для решения этой задачи существует валютный рынок, на котором деньги различных стран обмениваются друг на друга.



Валютный рынок (Foreign exchange market) — это система устойчивых организационных и экономических отношений, которые возникают в процессе проведения взаимных операций по покупке-продаже иностранных денежных единиц (валют).

Эта деятельность по покупке-продаже иностранных денежных единиц (валют) представляет собой особый вид торговли, и в этом случае валюта рассматривается как товар (международный валютный рынок включает в себя все национальные валютные рынки, на которых разрешены такие операции).

Результатом этой торговли является цена (обменный курс), которая зависит от условий спроса и предложения на рынке, эта цена может быть юридически ограничена.

Обменный курс – это стоимость одной валюты, выраженная в другой.

Обменный курс - это количество единиц иностранной валюты, которые можно получить в определенный момент времени в обмен на единицу национальной валюты.

Официальный обменный курс устанавливается Национальным банком ежедневно на основании соотношения спроса и предложения валют.



Объективной основой уровня обменного курса является соотношение между покупательной способностью этих валют и стоимостью операций, которые имели место в этот день на валютном рынке. В Республике Молдова курс лея к доллару ежедневно устанавливается Национальным банком. Обновление обменного курса на сайте НБМ обычно производится после 17:00 и действует на следующий день.

Легальное приобретение валюты страны для свободного обмена на валюту другой страны путем купли-продажи на валютном рынке называется конвертируемостью. Существуют следующие виды конвертируемости:

- **полная конвертируемость** - национальную валюту можно обменивать без ограничений на валюту других стран;
- **ограниченная (частичная) конвертируемость** - денежно-кредитные органы обуславливают изменение валюты характером операций (коммерческие платежи, вывоз капитала и т. д.) или количеством валюты, необходимой для обмена.

ТЕМА 7. ПОЧЕМУ ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ СТАЛА ВАЖНЕЙШИМ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ЭЛЕМЕНТОМ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ?



Развитие электронной торговли приобретает особую актуальность в условиях формирования новой электронной экономики, источником появления и распространения которой служит глобальная информационная сеть Интернет.

Преимущества электронной торговли можно проанализировать с позиции предприятия, потребителя и общества в целом.

Общие преимущества электронной торговли:

- Интернет – среда реализации электронной торговли, повсеместна, доступна и дешева. Сеть Интернет существенно расширила возможности доступа к производственным ресурсам.
- доступ к ресурсам, предлагаемым электронной торговлей, может осуществляться с помощью широкого спектра инструментов (компьютеры, мобильные телефоны, цифровое телевидение, телефонные будки);
- сокращается время, затрачиваемое на покупки;
- возможность оплаты покупок с использованием банковских карт;
- отсутствуют какие бы то ни было территориальные и географические ограничения;
- посредники могут быть исключены из цепочки поставок;
- складские запасы можно свести к минимуму или даже полностью исключить с помощью процессов производства «точно в срок».

Вышеупомянутые преимущества вытекают в основном из технических и экономических характеристик Интернета (функциональная совместимость, глобальный характер, WWW, низкая стоимость подключения к Интернету, простота использования веб-браузеров и т. д.).

Преимущества с точки зрения предприятия:

- расширение сфер деятельности на национальных и международных рынках;
- увеличение скорости связи;
- быстрое распространение информации среди новых потребителей;

- повышение эффективности (данные в электронном формате, что снижает, например, опечатки);
- сокращение времени получения товаров / услуг;
- снижение затрат на создание, обработку, распространение, хранение, поиск информации (электронная почта снижает затраты на обмен сообщениями, а электронный обмен данными снижает запасы и затраты, связанные с циклом покупки);
- быстрый и современный способ предоставления информации о компании (через веб-страницы);
- альтернативные каналы продаж (через Интернет).

Преимущества с точки зрения потребителя:

- быстрые покупки и другие операции в любое время и в любой день;
- быстрый поиск товаров и услуг с возможностью сравнения подходящих цен и качества;
- быстрая транспортировка и доставка товаров, особенно цифровых;
- позволяет клиентам участвовать в виртуальных аукционах, в электронных встречах в виртуальных сообществах, где происходит обмен опытом и идеями.

Преимущества для общества в целом:

- позволяет сотрудникам предприятий, организаций и ведомств работать из дома, сокращая тем самым время на дорогу от и до работы, и, как следствие, загрязнение окружающей среды;
- позволяет продавать некоторые товары по более низким ценам, так что даже люди с низкими доходами имеют доступ, повышая их уровень жизни;
- позволяет людям из стран третьего мира и жителям сельской местности иметь доступ к продуктам и услугам, которые в противном случае были бы для них недоступны;
- способствует предоставлению общественных услуг, таких как здравоохранение, образование, распределение социальных услуг по низкой цене и с улучшенным качеством.

В качестве ***отрицательных аспектов развития электронной коммерции***, можно отметить:

- низкая безопасность;
- использование новых способов оплаты (электронные / цифровые деньги, криптовалюты);
- инвестиционные затраты;
- нормативно-правовая база: налоговая база, права собственности, защита персональных данных и т.д.;
- лингвистические и культурные аспекты;
- невозможность для покупателей попробовать, потрогать предметы или «понюхать» в сети;
- Доступ в Интернет по-прежнему обходится некоторым потенциальным клиентам дорого;
- во многих сферах деятельности не хватает покупателей и участников торговых операций, чтобы вести прибыльную деятельность в электронной торговле.

На практике можно выделить следующие причины, по которым предприятие хочет запустить электронную торговлю в Интернете:

➤ **возможность расширения клиентской базы:** в Интернете любая компания имеет глобальное присутствие, принося пользу клиентам со всего мира. Например, любой, кто подключен к Интернету, может посещать веб-страницы компании, независимо от географического положения пользователя.

➤ **снижение затрат на распространение и обслуживание клиентов:**

использование Интернета приводит к значительному снижению затрат, хотя присутствие в Интернете предполагает некоторые начальные затраты, размер которых различаются в зависимости от желаемых услуг (электронная почта, Интернет и т. д.), но они относительно быстро окупаются. Например, рассылка брошюры о продукте требует гораздо более высоких затрат, чем отправка брошюры по электронной почте или ее размещение на веб-сайте. Еще одно преимущество низких затрат на распространение - это возможность распространять гораздо больше информации и быстро ее обновлять.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Активное участие в разделении труда - неотъемлемая часть процесса развития любой нации. Международная торговля, основанная на международном разделении труда, представляет собой форму связи между национальными рынками, между производителями товаров в разных странах и выражает экономическую взаимозависимость между государствами.

В настоящее время в Республике Молдова существует острая необходимость долгосрочного развития внешней торговли за счет развития экспортного потенциала страны, который является основным фактором устойчивого экономического роста.

Торговля между странами позволяет людям в одной стране отказаться от некоторых видов деятельности, которые являются объектом специализации других странах. Таким образом, каждый может сосредоточиться на деятельности, которая ему больше всего подходит. Возможность импортировать продукцию зависит от нашей способности экспортировать. В международной торговле экспорт коррелирует с импортом, наподобие улицы с двусторонним движением: экспорт – представляет собой выгоду от торговли, а импорт - платежи.

Некоторые страны имеют абсолютное преимущество в производстве определенных товаров. **Абсолютное преимущество** - это возможность производить товар или услугу с меньшими ресурсами. Более важным для торговли является **сравнительное преимущество**, которое включает меньшие альтернативные издержки производства по сравнению с другой страной. Специализируясь на производстве товаров со сравнительными преимуществами, страны торгуют и повышают свой уровень жизни.

Свободная торговля способствует перераспределению производства и рабочих мест в сферы деятельности с наибольшими сравнительными преимуществами, что отрицательно сказывается на некоторых аспектах экономической деятельности в стране и выявляет необходимость введения тарифов, квот или других барьеров в торговле.

Торговля между странами включает операции с иностранной валютой. Цена продажи национальной валюты по отношению к валютам других стран называется **обменным курсом**. Обменные курсы колеблются в зависимости от спроса и предложения иностранной валюты.

Внешнеторговая политика национальной экономики представляет собой совокупность мер и мероприятий, предпринимаемых государством через правительственные органы с использованием особых средств и инструментов для регулирования внешнеторговых

отношений с целью максимизации преимуществ, полученных от международной специализации и внешней торговли.

Специализация и торговля позволяют экономике потреблять большее количество, лучших и разнообразнее товаров и услуг, чем, если бы они производили их сами. Признавая эти аксиомы, несколько стран продвигают международную торговлю, создавая **ассоциации свободной торговли и таможенные союзы**.

Современные экономики вовлечены в глобальный экономический круговорот, и в результате все экономики являются участниками международного валютного рынка.



Международный валютный рынок включает все национальные валютные рынки, на которых разрешены такие операции.

Основным элементом новой экономики является электронная торговля, а Интернет является источником её появления и распространения.

Преимущества электронной торговли в основном связаны с техническими и экономическими характеристиками Интернета (работоспособностью, глобальным характером, WWW, низкой стоимостью подключения к Интернету, простотой использования веб-браузеров).

ДАЛЕЕ СЛЕДУЕТ:

Что мы подразумеваем под мировой экономической системой? Какие виды национальных экономик существуют на современном этапе и как их классифицировать? Какие международные организации наиболее влиятельны мире? Каковы глобальные проблемы 21 века? Что влечет за собой глобализация и как она влияет на национальную экономику и национальную безопасность? Как другие системы решают фундаментальные экономические проблемы? Вы найдете ответы на эти и другие вопросы в следующем разделе.

РАЗДЕЛ XVII. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Прочитав содержание раздела, вы найдете ответы на следующие вопросы:

- Что такое мировая экономическая система?
- Какие типы экономических систем существуют?
- Как классифицируются национальные экономики по уровню жизни?
- Какие международные организации имеют наибольшее влияние в мире?
- Каковы глобальные проблемы XXI века?
- Что влечет за собой глобализация и как она влияет на национальную экономику и национальную безопасность?

Мы все живем в системе, состоящей из всех стран, которые в современном мире больше не могут существовать вне этой системы. Некоторые больше, некоторые меньше, но все страны являются частью мировой экономической системы и зависят от нее.

Мировая экономика - это совокупность национальных экономик, между которыми складываются сложные взаимозависимые отношения, основанные на определённых международных экономических механизмах; это система, существующая в определенных правовых и институциональных рамках национального, регионального или глобального характера.

ТЕМА 1. ЧТО ТАКОЕ МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА?

Мировая экономика менялась в ходе своего развития. Сегодня масштаб перемен кажется огромным. Становление мировой экономики как системы - результат долгого многовекового процесса, состоящего из нескольких этапов.



Мировая экономика - это система, состоящая из *фундаментальных компонентов* - национальных экономик, транснациональных корпораций, международных экономических организаций, из производных элементов и из *взаимосвязей* - международного разделения труда, международных экономических отношений и валютного рынка.

Все это определяет и влияет на развитие национальных экономик в мировом экономическом контексте.



Мировая экономика состоит из национальных экономик государств мира, рассматриваемых во взаимозависимости экономических связей между ними.

Национальная экономика не является общей чертой всех известных человечеству экономических и социальных систем: она стала характерной на определенном этапе развития общества, когда наметился процесс формирования централизованных наций и государств.

Мировая экономика - это результат экономического и социального процесса трансформации, прошедшего несколько этапов:

1. Развитие меновой экономики, расширение экономических связей между разными странами и регионами, на основе которых в **16 веке** сформировался мировой рынок. Развитие обрабатывающей промышленности и крупного машиностроения определило масштабные преобразования материально-технической базы и структуры производства товаров и услуг. Формирование международного разделения труда как совокупности экспортных специализаций.

2. **Конец XIX начало XX века** - до *Первой мировой войны*: быстрое развитие процессов интеграции и обмена.

3. **20 – годы XX века** - война и революция в России привели к разрыву экономических отношений.

4. **Конец 20-х - начало 30-х годов** - это время глобального кризиса и депрессии. В 1930-е гг. Были нарушены экспортно-импортные взаимодействия, доля экспорта сократилась в 1,5-2 раза.

5. **Вторая мировая война**. Развивается процесс сотрудничества в сфере услуг, централизованного управления экономикой. Как следствие, мировая экономика разделена на две части, в этих двух лагерях происходят разные процессы развития мировой экономики. Для капиталистических стран характерно повышение уровня производства, главной силой которого были транснациональные корпорации, возросла роль США, реализация плана Маршалла способствовала экономическому возрождению стран ЕС, программы помощи позже были переориентированы на развивающиеся страны.

6. **60-е и 70-е годы** отмечены продолжением интеграционных процессов, обусловленных притоком капитала. В 50-60-е годы произошло сближение уровней жизни в США и странах Европы. Соединенные Штаты стали доминирующим государством.

7. В **1970-е и 1980-е годы** наблюдался резкий спад глобального экономического роста. Увеличена экспортная квота.

8. В **1990-е** годы начался новый период в мировом хозяйстве. Он характеризуется: разрушением значительной части мировой социалистической и расширением за счет этого границ капиталистической системы хозяйства; усилением агрессивности наиболее развитых стран по отношению к слабым (Югославия, Афганистан, Ирак, Сирия, Иран и др.); разрушением биполярного и формированием однополярного мира.

9. **1990–2000 гг.** Образован Европейский Союз (1993 г.). Принятие единой европейской валюты вместо старых национальных валют (в 2002 году евро заменило 12 национальных валют в ЕС). Европейский Союз создал единый рынок во всех государствах-членах. ЕС стал крупнейшей экономикой мира (около 27% мирового ВВП). Это крупнейший экспортер, крупнейший импортер товаров и услуг и крупнейший торговый партнер многих стран, таких как Китай, Индия и США.

10. **Начало XXI века** - настоящее время. Он характеризуется глобальным финансовым кризисом, кризисом суверенного долга и ростом глобального государственного долга. Миграционные потоки усиливаются, темпы экономического роста уменьшились, ухудшаются условия на рынке труда. Обостряется энергетическая проблема. Эпидемия COVID-19 усугубила этот дисбаланс.

ТЕМА 2. КАКИЕ ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СУЩЕСТВУЮТ?

Современное общество, объединенное в государство, действует в рамках экономической системы.



Экономическая система - это особый способ использования ограниченных экономических ресурсов, организации производственного процесса и передачи созданных благ от производителя к потребителю.

Уровень социально - экономического развития страны влияет на условия жизни населения, а также на авторитет страны в международном сообществе.

Экономические системы различаются по следующим признакам:

1. Преобладающая форма собственности на ресурсы и результаты производственной деятельности.
2. Цель хозяйственную деятельность.
3. Способ установления отношений между участниками экономической деятельности.
4. Характер мотивации достижения некоторых результатов.

По способу установления взаимосвязей между экономическими агентами выделяют следующие виды экономических систем:

1. Система натурального хозяйства.
2. Система рыночной экономики.
3. Административно – командная система.
4. Система смешанной экономики.
5. Экономические системы переходного периода.

Система натурального хозяйства - это форма организации экономической деятельности, при которой производимые товары предназначены для собственного потребления, а потребности удовлетворяются без обмена. Натуральное хозяйство - это замкнутая экономическая система.

В древности и в средние века существовала традиционная экономическая система с естественными, основанными на общинах формами организации экономической деятельности. Некоторые признаки этой системы все еще присутствуют в слаборазвитых странах Африки, Азии и Океании. В этих странах, вместе с развитием товарного хозяйства, сохранялась общинная собственность и естественное хозяйствование с отсталой техникой, с широким применением ручного труда, простейшей организацией труда и производства. На социально-экономические процессы существенное влияние оказывают традиции и обычаи, религиозные и культурные ценности, социальное и кастовое деление населения. Именно эти обстоятельства определяют, что будет производиться, как это будет распределяться и потребляться. В современных условиях страны с преобладанием признаков натурального хозяйства являются поставщиками сырья для мировой экономики и служат рынками сбыта готовой продукции произведённой в развитых странах.

Система рыночной экономики - это более высокая ступень развития способов организации экономической деятельности. Определяющие особенности:

- Преобладание частной собственности.
- Экономика децентрализована и действует на основе выбора и личных интересов человека.

- Центром экономической активности и ее основным регулятором является конкурентный рынок.

- Прямая цель экономической деятельности - прибыль, точнее ее максимизация.

- Цены на подавляющее большинство товаров и услуг формируются свободно при взаимодействии продавцов и покупателей.

- Экономические агенты находятся в состоянии постоянной конкуренции, что приводит к их дифференциации, устранению слабых и неэффективных при помощи конкуренции.

Определяющей чертой **административно - командной экономики** является то, что государство как единственный владелец основных экономических ресурсов единолично управляет как производством, так и обменом и распределением товаров и услуг. В рамках этой системы инициатива по принятию экономических решений принадлежит центральному органу власти (примером государств с преобладанием элементов данной экономической системы являются Иран, Куба, Китай и Северная Корея).

Смешанная экономика - это органическое сочетание в различных пропорциях элементов системы рыночной экономики с участием государства в экономике, сочетание частного сектора с государственным сектором, комбинирование рыночных механизмов с государственным регулированием экономики, сочетание деятельности небольших предприятий и крупных корпораций, сочетание механизмов дифференциации богатства с предоставлением определенных социальных гарантий (пример стран со смешанной экономической системой: Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания, Германия, Австрия и др.).

Переходная экономика - это экономика, которая переживает процесс перехода (трансформации) от плановой экономики к рыночной. Страны с переходной экономикой переживают структурные преобразования, направленные на развитие институтов, основанных на рыночных принципах. К ним относятся либерализация экономики, устранение торговых барьеров, приватизация государственных предприятий и ресурсов, реструктуризация государственных и коллективных предприятий и создание нового финансового сектора для содействия макроэкономической стабилизации и перемещению частного капитала. (Более 40 стран Восточной и Юго-Восточной Европы, Центральной и Юго-Восточной Азии отказались от модели централизованной государственной административной экономики и заявили о своей приверженности конкурентной рыночной экономике, базирующейся на частной собственности. Процедура применялась в Китае, в республиках бывшего Советского Союза, в странах Восточного блока Европы и в некоторых странах третьего мира).

ТЕМА 3. КАК КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ ПО УРОВНЮ ЖИЗНИ?

Экономики стран отличаются друг от друга географическим положением, доступом к природным ресурсам, формой правления, типом социальной политики, уровнем жизни населения, доступом к Интернету, телекоммуникациям, ресурсам, воде и т. Д. Все это определяет экономическое развитие страны. В результате мы можем классифицировать страны мира следующим образом:

1. По уровню социально-экономического развития

1.1. Государства с высоким уровнем экономического развития:

- Страны с самым высоким уровнем развития (G7).

- Малые развитые страны Европы.
- Высокоразвитые страны за пределами Европы.
- Новейшие индустриальные страны.

1.2. Государства со средним уровнем экономического развития:

- Постсоциалистические страны Европы.
- Страны Содружества Независимых Государств и Китай.

1.3. Развивающиеся страны:

- Новые индустриальные страны (НИС).
- Страны экспортеры нефти.
- Наименее развитые страны мира.

2. По географическому положению

2.1. Внутриконтинентальные страны (Чешская Республика, Венгрия, Швейцария, Беларусь, Нигер, Монголия и др.).

2.2. Морские страны:

- континентально-морские (Китай, США, Германия, Франция и др.);
- полуостровные (Индия, Испания, Норвегия, Италия и др.);
- островные (Куба, Исландия, Япония, Великобритания).

3. По размеру территории

3.1. млн. км (Россия, Канада, Индия, Бразилия, Китай);

3.2. сотни тысяч км (Франция, Украина, Германия, Испания);

3.3. тысячи и десятки тысяч км (Австрия, Ирландия, Швейцария, Молдова, Литва).

4. По численности населения

4.1. более 100 миллионов (Китай, США, Индонезия, Россия, Бразилия, Бангладеш);

4.2. 50-100 миллионов (Германия, Италия, Великобритания, Египет, Турция, Вьетнам, Франция);

4.3. 10-50 миллионов (Аргентина, Чили, Польша, Румыния, Алжир, Канада, Марокко);

4.4. менее 10 миллионов (Швеция, Молдова, Словакия, Армения, Эстония, Дания).

5. По форме правления

5.1. Республики (Молдова, Франция, Румыния, Чехия, Россия и др.).

5.2. монархии:

- абсолютные (ОАЭ, Оман, Бруней);
- конституционные (Япония, Великобритания, Испания, Швеция и др.).



Япония и США - капиталистические страны. В чем их основные отличия и какова экономическая роль государства в этих странах?

6. Согласно Индексу Человеческого Развития (см. рисунок 17.1)

6.1. 0,800+ страны с высоким ИЧР (США, Австралия, Швеция, Швейцария, Италия и др.);

6.2. 0,500-0,799 страны со средне – высоким ИЧР (Республика Молдова, Украина, Румыния, Пакистан, Индия и др.);

6.3. 0,500 – страны с низким ИЧР (Мадагаскар, Чад, Замбия, Конго, Эфиопия, Ангола и др.).

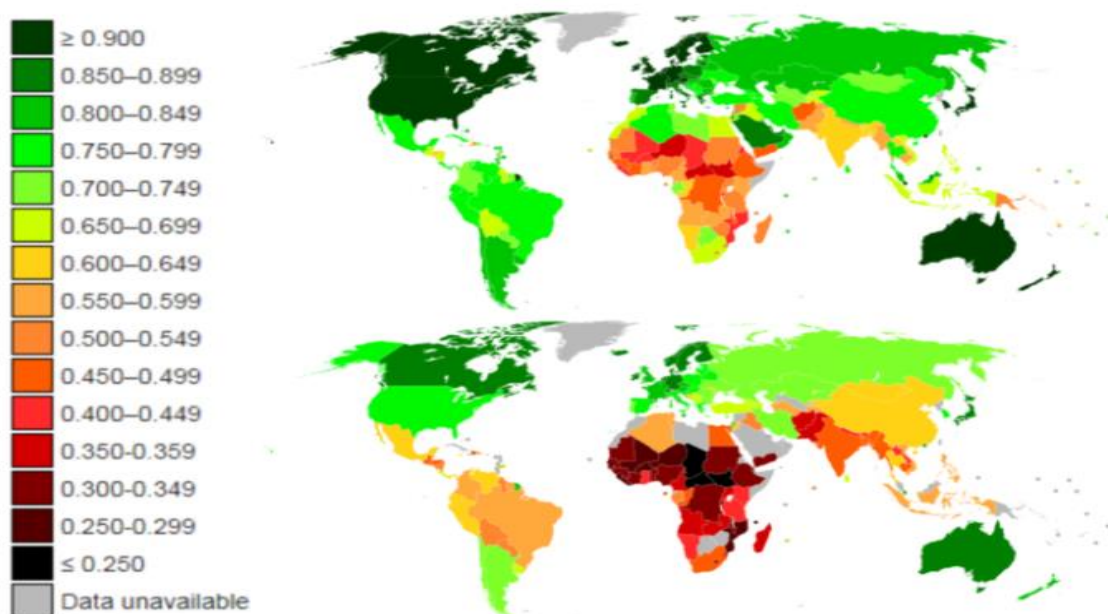


Рисунок 17.1 Карта мира согласно индексу человеческого развития Обновленные статистические данные на 2019 год.

Республика Молдова занимает 112-е место из 189 стран и территорий согласно Индексу человеческого развития (HDI), который измеряет национальные достижения в области здравоохранения, образования и доходов. Значение ИЧР Молдовы на 2019 год составило 0,700, что поместило нашу страну в категорию среднего и высокого уровня человеческого развития.

Социализм - это экономическая система, в которой средства производства принадлежат государству и распределяются в соответствии с экономическим планом, разработанным руководящими органами.



Социализм берет свое начало в Европе девятнадцатого века. «Социалисты-утописты» пытались решить социальные и экономические проблемы, характерные для раннего капитализма, путем создания небольших идеальных сообществ, называемых *утопиями*, которые, как показала практика, оказались нежизнеспособными. Однако впоследствии многие социалистические идеи нашли отражение в законодательстве социалистических стран. В социалистической экономике инвестиционные решения и планы принимаются государством, которому принадлежат факторы производства, а установление цены и распределение товаров осуществляется государственными плановыми учреждениями (каждые 5 лет).

Коммунизм - это самая высшая форма социализма, идеологом которой был немецкий экономист – учёный Карл Маркс. Карла Маркса ещё называют апостолом коммунизма. Такие страны, как Советский Союз, Китай, Албания, Северная Корея и ряд других стран являются примерами социалистических стран с плановой (административно - командной) экономикой.

Капитализм - это экономическая система, которая характеризуется частной собственностью на факторы производства, а также стремлением экономических агентов к достижению основной цели экономической деятельности - получению прибыли. Основными чертами капитализма являются преобладание частной собственности, накопление капитала, свободная торговля, рыночная система ценообразования и конкуренция. В капиталистической рыночной экономике инвестиционные решения и планы принимаются владельцами факторов производства на финансовых рынках и рынках капитала, а установление цены и распределение товаров осуществляется на рынке при взаимодействии производителей (продавцов) и потребителей (покупателей).



ШВЕЦИЯ: ДЕМОКРАТИЧЕСКИЙ СОЦИАЛИЗМ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

В Швеции, как и в других странах с рыночной экономикой, более 90% производственных ресурсов находятся в частной собственности. И все же роль правительства в шведской экономике остается значительной. Государство выделяет колоссальные ресурсы на социальную политику и оказание государственных услуг. Например, правительство гарантирует всем гражданам бесплатное медицинское и стоматологическое обслуживание от рождения до смерти; бесплатное образование от детского сада и до университета; пенсионное и социальное обеспечение граждан. Пособия по безработице в Швеции составляют около 90% средней заработной платы в отрасли.

Однако, для обеспечения всех этих расходов, государству необходимы значительные финансовые средства, которые формируются, в первую очередь, за счёт налогов. Шведы платят одни из самых высоких налогов в мире. Следовательно, социальные услуги не так уж и бесплатны, как кажется на первый взгляд.



КАПИТАЛИЗМ И СВОБОДНАЯ ИНИЦИАТИВА В ЯПОНИИ

После разрушительной Второй мировой войны экономика Японии восстановилась за счет введения демократической политической системы и рыночных отношений. Всего за несколько десятилетий Япония, страна с ограниченными природными ресурсами, стала одной из сильнейших экономических держав мира. Однако, следует отметить, что японский капитализм имеет особую специфику. Японская система остается жизнеспособной моделью рыночной экономики, её ещё часто называют *коллективным капитализмом*.

Коллективный капитализм утверждает приоритет корпоративного духа, наслаивающегося на национальные докапиталистические традиции (например, конфуцианские). Капитал свободно

концентрируется в руках немногих корпораций, которые тесно сотрудничают с государственным аппаратом.

Цель экономики – поддерживать стабильное общество. Для этого должен быть рост и справедливое распределение доходов. Насколько же обеспечены жители Японии? В конце 2019 года годовой финансовый доход домашних хозяйств этой страны составил \$96000. В США же он составил \$50000. Другими словами, среднестатистический японец в два раза богаче среднестатистического американца.

А что насчет распределения доходов? Около 9% домашних хозяйств Японии получают доход ниже \$10000 в год. В Америке ниже \$10000 в год зарабатывают около 28% граждан. Конечно, в Японии, как и везде, есть и бедные люди, однако они составляют относительно небольшой процент населения.

В процентном соотношении в Америке, по сравнению с Японией, в три раза больше богатых людей, но в то же время в три раза больше бедных. Высокий процент бедного населения и является основной проблемой США. Виной тому плохое управление экономикой.

Благодаря разумной политике распределения доходов разрыв между бедным и богатым населением в Японии невелик. Система работает. Поэтому, достигнутый сегодня этап социально - экономического развития Японии, под воздействием научно-технической революции, ставит её в число наиболее развитых стран мира.

ТЕМА 4. КАКИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИМЕЮТ НАИБОЛЬШЕЕ ВЛИЯНИЕ В МИРЕ?

Организация Объединенных Наций (ООН)



Это самая важная международная организация в мире. Организация Объединенных Наций была основана в 1945 году, после Второй мировой войны, когда члены-учредители подписали Устава Организации Объединенных Наций. Сейчас она насчитывает 193 государств-членов. Согласно Уставу Организации Объединенных Наций, миссия ООН заключается в обеспечении «мира во всем мире», «уважения прав человека», «международного сотрудничества» и «уважения международного права». Штаб-квартира организации находится в Нью-Йорке.



Всемирный Банк

Созданный в 1944 году *Международный банк реконструкции и развития*, который вскоре стал называться *Всемирным банком*, впоследствии превратился из одной организации.

и в группу из пяти тесно связанных между собой учреждений, занимающихся проблемами развития. Первоначально предоставляемые им займы помогали восстановлению стран, разоренных Второй мировой войной. Со временем основной акцент сместился с реконструкции на развитие, причем приоритетное внимание уделялось объектам инфраструктуры – плотинам, линиям электропередачи, ирригационным системам и дорогам.

Сегодня деятельность Группы Банка затрагивает практически любую отрасль, имеющую важное значение для борьбы с бедностью, поддержки экономического роста и обеспечения устойчивого улучшения качества жизни населения в развивающихся странах. Группа Всемирного банка – это 189 государств-членов и свыше 130 представительств во всем мире, в которых работают сотрудники из более чем 170 стран.

Группа Всемирного банка - это организация, состоящая из пяти других международных финансовых организаций, а именно:

1. Международный Банк Реконструкции и Развития - МБРР
2. Международная Финансовая Корпорация - МФК.
3. Международная Ассоциация Развития - МАР.
4. Многостороннее Агентство по Гарантированию Инвестиций (МАГИ).
5. Международный Центр по Урегулированию Инвестиционных Споров (МЦУИС).

Штаб-квартира Всемирного Банка находится в Вашингтоне, округ Колумбия.



Международный валютный фонд (МВФ) - международная организация, в которую входят 189 государств-членов. Он был учрежден Бреттон-Вудским договором в июле 1944 года. Основными целями и задачами МВФ являются следующие: способствовать развитию международного валютно-финансового сотрудничества; способствовать процессу расширения и сбалансированного роста международной торговли; содействовать стабильности валют. оказывать помощь в создании многосторонней системы расчётов; предоставлять ресурсы (при соблюдении адекватных гарантий) в распоряжение государств-членов, испытывающих затруднения в финансировании платёжного баланса.



НАТО, Организация Североатлантического договора, Североатлантический Альянс — военно-политический блок, объединяющий большинство стран Европы (включая Турцию), США и Канаду. Основан 4 апреля 1949 года в США с целью защиты Европы от советского влияния.

В настоящее время он включает 28 государств в Европе и Северной Америке. Цель НАТО - обеспечить свободу и безопасность всех своих членов политическими и военными средствами в соответствии с Североатлантическим договором и принципами Устава Организации Объединенных Наций.



Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) является крупнейшей в мире межправительственной организацией, ориентированной на безопасность. Ее мандат включает в себя такие вопросы, как контроль над вооружениями и соблюдение прав человека, свободы прессы и справедливых выборов.

Организация имеет 550 сотрудников в штаб-квартире в Вене, Австрия, и 2300 сотрудников на местах. ОБСЕ была основана на Совещании по безопасности и сотрудничеству в Европе (СБСЕ), состоявшемся в Хельсинки, Финляндия, в 1975 году. ОБСЕ занимается ранним предупреждением, предотвращением конфликтов, урегулированием кризисов и постконфликтным восстановлением стран. 57 стран-участниц ОБСЕ находятся в Европе, Азии и Северной Америке и охватывают большую часть поверхности суши Северного полушария. Организация была создана в эпоху холодной войны как форум Восток-Запад.

Шестью официальными языками ОБСЕ являются английский, французский, немецкий, испанский, итальянский и русский. ОБСЕ считает себя региональной организацией в трактовке главы VIII Устава Организации Объединенных Наций и является наблюдателем в Генеральной Ассамблее ООН. Действующий председатель ОБСЕ участвует в рутинных брифингах для Совета Безопасности Организации Объединенных Наций.

Деятельность ОБСЕ в области экономики и экологии включает мониторинг событий, связанных с экономической и экологической безопасностью в государствах-участниках ОБСЕ с целью предупреждения любой угрозы конфликта, содействия государствам в создании экономической и экологической политики, законодательства и институтов для содействия безопасности в регионе ОБСЕ. Среди экономической деятельности ОБСЕ можно выделить действия, связанные с управлением миграцией, транспортной и энергетической безопасностью. В основном, деятельность осуществляется в сотрудничестве с организациями-партнерами. ОБСЕ разработала целый ряд мероприятий в сфере охраны окружающей среды, направленных на решение проблем экологической безопасности в государствах-участниках. Среди мероприятий, имеются проекты в области утилизации опасных отходов, управление водными ресурсами и доступ к информации в рамках Орхусской конвенции.

Для Молдовы приоритетным направлением деятельности ОБСЕ является содействие путем мирных переговоров урегулированию приднестровского конфликта на основе суверенитета и территориальной целостности Республики Молдова. Историческое решение открыть мост между Гура-Бикулуй и Бычок 18 ноября 2017 года символизирует прогресс в

процессе приднестровского урегулирования. В результате стороны подписали пять дополнительных соглашений в конце 2017 года и весной 2018 года.



Европейский Союз - это политический и экономический союз 28 государств, расположенных в основном в Европе. Его площадь составляет 4 475 757 км², а население составляет около 513 миллионов человек. Столица - Брюссель. В ЕС 24 официальных языка. ВВП (номинальный) в 2018 году оценивается в 18,8 млрд. долларов США, а на душу населения 36 616 долларов США. ЕС разработал единый внутренний рынок через стандартизированную систему законов, которая применяется во всех государствах-членах. Политика ЕС направлена на обеспечение свободного передвижения людей, товаров, услуг и капитала на внутреннем рынке.



Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) - международная организация, в которую входят 14 стран-членов. Она была основана 14 сентября 1960 года. Штаб-квартира ОПЕК (начиная с 1965 года) находится в Вене, Австрия. Организация рассматривается специалистами как картель. Основная цель организации - определить наилучшие способы защиты интересов государств-членов, индивидуально и коллективно; ОПЕК не контролирует полностью нефтяной рынок, страны-члены производят около 40% мировой нефти и 14% природного газа. Однако ОПЕК составляет около 60% мировой торговли нефтью, и именно поэтому ОПЕК имеет сильное влияние на рынок нефти, особенно когда решает снизить или увеличить уровень добычи, что влияет на уровень мировых цен на нефть и природный газ.



Всемирная торговая организация (ВТО) — международная организация, созданная 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО образована на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключённого в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации, но не являвшегося тем не менее международной организацией в юридическом смысле. Штаб-квартира ВТО расположена в Женеве, Швейцария, в штате самой организации около 600 человек.

Какова роль Международного валютного фонда в современной экономике?

ТЕМА 5. КАКОВЫ ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ XXI ВЕКА?

Современная мировая экономика также характеризуется наличием глобальных проблем планетарного значения, от решения которых зависит будущее планеты. Термин «глобальные проблемы» появился в конце 1960-х гг., и означает совокупность проблем человечества, которые встали перед ним во второй половине XX в. и от решения которых зависит существование цивилизации. Глобальными проблемами XXI века считаются:

- Проблема мира и разоружения, предотвращения новой мировой войны
- Демографическая
- Преодоление отсталости развивающихся стран
- Продовольственная
- Сырьевая
- Энергетическая
- Экологическая
- Использования Мирового океана
- Мирового освоения космоса

Все глобальные проблемы взаимосвязаны, невозможно решить каждую из них по отдельности: человечество должно решать их сообща, ради сохранения жизни на планете.

Человечество никогда не развивалось без социальных и экономических проблем. XXI век - не исключение. Представленный выше список глобальных проблем неполный, его можно продолжить и дополнить. Однако, далее, мы можем попытаться рассмотреть некоторые кардинальные аспекты основных проблем, которые затрагивают все человечество, проявляются как объективный фактор развития общества и настоятельно требуют решения.



➤ Смогут ли слаборазвитые страны увеличить доходы своих граждан и, тем самым, повысить уровень жизни населения?

Уровень социального расслоения общества во многих странах уже давно превосходит всякие допустимые значения, и это представляет одну из самых опасных угроз для современного общества.

Социальное неравенство воспринимается и переживается многими людьми (прежде всего безработными, экономическими мигрантами, теми, кто оказывается у черты или за чертой бедности) как проявление несправедливости. Социальное неравенство и имущественное расслоение общества, как правило, ведут к росту социальной напряженности, особенно в период перехода к новой экономической системе. Именно это характерно в настоящее время для Республики Молдова.



➤ Будет ли мировая экономика более открытой и интегрированной?

Открытая глобальная экономика является ключом к процветанию мира – международное сотрудничество в торговле, в обмене технологиями и передовым опытом способствует устойчивому развитию и искоренению нищеты.



Удастся ли сбалансировать экономический рост с темпами роста населения мира?

Глобализация экономики предполагает эффективное распределение инвестиций, что способствует повышению производительности и повышению уровня жизни во всем мире. Высокий уровень жизни способствовал бы решению демографических проблем.



Смогут ли страны справиться с проблемой демографического старения населения?

Демографическое старение населения — увеличение доли пожилых людей в общей численности населения. Старение общества — серьёзная экономическая проблема. Согласно прогнозам ООН, к 2050 году 22 % населения Земли будет пенсионерами, а в странах мира на каждого работающего гражданина будет приходиться по пенсионеру. Старение населения происходит во всём мире (кроме Африки южнее Сахары), как в развитых странах, так и в развивающихся странах. Эта проблема требует комплексного подхода — социального, экономического и технологического. Развитие медицины позволяет надеяться, что возраст «активной старости», то есть состояния, когда пожилой человек может вести более-менее полноценную жизнь, будет неуклонно повышаться. Автоматизация производства позволяет работать стареющим людям с ухудшающимся физическим состоянием. Во многих сферах возможна удалённая работа, которая подходит пожилым людям.



Удастся ли с помощью глобализации экономики решить экологические проблемы?

С одной стороны, экономический рост рассматривается как причина ухудшения глобальной экологической ситуации. С другой стороны, только экономический рост обеспечит дополнительное финансирование инвестиций в охрану окружающей среды и исследования.

ТОМАС РОБЕРТ МАЛЬТУС – ПРОРОК «МРАЧНОЙ НАУКИ»



Некоторые учёные считают, что основной причиной бедности и голода, характерной для ряда слаборазвитых стран, является разрыв между быстрым ростом населения и гораздо более медленными темпами экономического роста. Они предполагают, что если нынешние темпы роста населения сохранятся, почти половина населения мира будет страдать от голода.

В большинстве своём, эти взгляды основываются на следованиях английского экономиста Томаса Мальтуса. Ещё в семнадцатом веке, в своей работе «Эссе о законе родонаселения» (1798 г.), Т. Мальтус заметил, что увеличение



производства продуктов питания нации улучшило благосостояние населения, но улучшение было временным, потому что это привело к росту населения, что, в свою очередь, восстановило первоначальный уровень производства на душу населения. Другими словами, человечество имело склонность использовать изобилие для роста населения, а не для поддержания высокого уровня жизни. Данный феномен стал известен как «мальтузианской ловушка».

Его аргумент был очень прост. Количество продуктов питания может быть увеличено за счет увеличения площади или рабочей силы,

причем темпы роста находятся в арифметической прогрессии (2, 4, 6, 8, 10 и т. д.), В то время как рост населения происходит в геометрической прогрессии (2, 4, 8, 16, 32, 64 и т. д.). Из-за этих различий Мальтус пришел к выводу, что большая часть человечества обречена на жизнь в страданиях. Хуже того, недоедание и другие болезни увеличивают уровень смертности до тех пор, пока не будет достигнут баланс между количеством произведённых благ и численностью населения.

Мальтус считает, что общество ничего не может сделать для сокращения бедности, кроме как заставить бедные семьи иметь меньше детей. По этой причине он выступал против законодательства, которое предусматривало экономическую и финансовую поддержку бедным. По его мнению, такая помощь побудила бы бедняков иметь больше детей, что еще больше усложнило бы условия их существования.

Неудивительно, что, прочитав «Эссе о законе народонаселения», Томас Карлайл, британский писатель, современник Мальтуса, назвал экономическую науку «мрачной [удручающей] наукой».

Несколько факторов препятствовали реализации теорий Мальтуса. Наиболее очевидным в этом отношении был огромный рост производства продуктов питания, с одной стороны, и снижение рождаемости в промышленно развитых странах, с другой. Производство продуктов питания выросло намного выше уровня, предполагаемого Мальтусом, благодаря научно-техническому прогрессу в сельском хозяйстве. В то же время снижение рождаемости привело некоторые европейские страны к нулевому уровню прироста населения.

Критики мальтузианской теории утверждают, что если всё внимание сосредоточить на населении, то можно не выявить основную причину голода. Проблема бедных стран заключается в их неспособности оплачивать продукты питания на международном рынке.

Томас Мальтус - противоречивая фигура в истории экономической мысли. Для некоторых он был великим пророком, а для других его мнение сегодня не имеет значения, как и почти 200 лет назад.



Взгляды Томаса Мальтуса на проблемы голода и роста населения до сих пор обсуждаются. Проанализируйте существующие аргументы за и против теории Мальтуса?

ТЕМА 6. ЧТО ВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАК ОНА ВЛИЯЕТ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ И НАЦИОНАЛЬНУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ?

Из всего изученного ранее мы узнали что, такие факторы, как технический прогресс, цены на энергию, миграция рабочей силы, низкие транспортные расходы и либерализация торговой политики, привели к увеличению торговых оборотов и перемещению средств между странами по всему миру. Эти аспекты имеют важное значение для функционирования мировой экономики. В результате мы живем в мире, который характеризуется интенсивной интернационализацией и явлениями, которые определяют высокий уровень глобализации мировой хозяйственной системы.

Глобализация - это процесс преобразования местного или регионального явления в явление с глобальным содержанием. Это процесс смешения или гомогенизации, в результате которого население мира объединяется, функционирует как единая однородная система.



Феномен глобализации, хотя и является источником огромных выгод и возможностей, также подразумевает, что каждое государство должно столкнуться с конкуренцией как со стороны стран с низкими издержками производства, таких как Китай и Индия, так и со стороны инновационных экономик, таких как, например, Соединенные Штаты.

Интернационализация и глобализация стали предпосылками обеспечения государственной безопасности в ядерный век. С производством оружия невообразимого калибра, с использованием транспортных средств и средств дистанционного наведения, стало ясно, что безопасность государства больше не зависит только от соглашений с его непосредственными соседями, а от соглашений между странами по всему миру. Обеспечение государственной безопасности сегодня предполагает помимо всего прочего и решение глобальных проблем. При этом процесс глобализации также способствует расширению глобальных инфраструктур и коммуникаций. Сегодня крупные телевизионные станции охватывают практически весь земной шар и собирают, обрабатывают и транслируют информацию для любого человека на Земле. В результате развития взаимозависимостей и взаимосвязей, которые теперь затрагивают каждого из нас, мир стал единой социальной системой. Глобальная система - это не просто среда, в которой развиваются и эволюционируют отдельные общества. Новые, сформировавшиеся в результате глобализации, социальные, экономические и политические связи, решающим образом определяют судьбу тех, кто живет в каждом современном государстве. Сегодня глобализацию следует определить как постоянное снижение барьеров для глобальных потоков информации, идей, капитала, труда, технологии и товаров

Глобализация – это планетарный процесс, имеющий сложный многоаспектный и многоуровневый характер, который включает:

- увеличение роли и значимости прямых иностранных инвестиций в увеличении объёмов промышленного производства и улучшении качества жизни людей во всём мире;
- интернационализация финансовых рынков;
- развитие глобальных коммуникаций;
- регулирование и либерализация рынков.

Экономическая глобализация во второй половине XIX – начале XX в. Подтолкнула интеграционные процессы и в других сферах. Именно в этот период появляются первые

международные межправительственные (Всемирный почтовый союз, Международный союз электросвязи) и неправительственные (Красный крест) организации. Стали проводиться международные спортивные соревнования, что привело к возрождению Олимпийского движения и созданию международных спортивных федераций.

Но наиболее сильно глобализация проявилась в политической сфере. Вслед за мировой экономикой началось формирование мировой политики. Мировое экономическое и социальное развитие проходило под сильным воздействием либеральной политической идеологии. Либерализм обосновывал необходимость экономической свободы на национальном и международном уровнях, считал необходимым стремиться ко все большей взаимозависимости и интеграции как в экономике, так и в политике.

Глобализация оказала прямое влияние и на международные отношения. На рубеже XIX и XX вв. состоялось несколько международных конференций, на которых обсуждались вопросы предотвращения войн и конфликтов, мирного сотрудничества государств, совершенствования норм и принципов международного права.

Таким образом, глобализация создает и разрушает союзы, развивает, ограничивает и структурирует рынки, вносит изменения в суверенитет государств, и т.д. Глобализация представляется величайшей возможностью нового века, но также и угрозой.

Глобализацию сложно контролировать в планетарном масштабе, потому что компоненты являются частью сложной системы, поэтому дисфункции, возникающие на уровне подмножества, могут создавать кризисы на уровне всей системы. Будь то экономика, медицина или образование.

Это заставляет нас ответственно и заботливо относиться к окружающему миру, нашей стране и всему земному шару.



Как вы думаете, каковы преимущества и недостатки глобализации?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ



Мировая экономика - это совокупность национальных экономик, между которыми складываются сложные взаимозависимости.

В системе мировых хозяйственных связей выделяют следующие виды экономических систем: натурального хозяйства; рыночной экономики; административно – командная система; система смешанной экономики.

Критериями классификации экономических систем являются: преобладающая форма собственности на ресурсы и результаты производственной деятельности; основная цель экономической деятельности субъектов; способы установления взаимоотношений между участниками экономической деятельности; характер мотивации к достижению определенных результатов.

Экономики стран отличаются друг от друга географическим положением, доступом к природным ресурсам, формой правления, размером территории, численностью населения, социальной политикой, уровнем жизни населения, доступом к Интернету, телекоммуникациям, воде и т. д. Все эти факторы определяют уровень экономического развития страны.

Экономические системы в своём историческом и социальном развитии могут характеризоваться несколькими формами организации, такими как: социализм, коммунизм, капитализм.

В современной мире национальные экономики характеризуются высокой степенью открытости, а взаимозависимость между ними очень высока. Существует целый ряд международных структур и организаций, регулирующих отношения между странами, таких как: ООН, Всемирный банк, МВФ, НАТО, ОБСЕ, ЕС, ОПЕК, ВТО и др.

К глобальным проблемам планетарного значения, которые характерны для современной мировой экономики, и от решения которых зависит будущее Земли, можно отнести: проблему мира и разоружения, предотвращения новой мировой войны; демографическую; преодоление отсталости развивающихся стран; продовольственную; сырьевую; энергетическую; экологическую; использования Мирового океана и мирового освоения космоса.

Такие факторы, как технический прогресс, цены на энергию, трудовая миграция, низкие транспортные издержки и либерализация торговой политики, привели к увеличению товарооборота и перемещению средств между странами мира. Эти факторы имеют важные значение для функционирования мировой экономики.

Современное общество характеризуется интенсивной интернационализацией и явлениями, которые определяют высокий уровень глобализации мировой хозяйственной системы. Социальные, экономические и политические связи, которые пересекают границы между государствами, в решающей степени определяют судьбу тех, кто живет в этих государствах.

Глобализация – это планетарный процесс, имеющий сложный многоаспектный и многоуровневый характер, который включает:

- увеличение роли и значимости прямых иностранных инвестиций в увеличение объёмов промышленного производства и улучшении качества жизни людей во всём мире;
- интернационализация финансовых рынков;
- развитие глобальных коммуникаций;
- регулирование и либерализация рынков.

Глобализацию сложно контролировать в планетарном масштабе, потому что компоненты являются частью сложной системы, поэтому дисфункции, возникающие на уровне подмножества, могут создавать кризисы на уровне всей системы.

Это заставляет нас ответственно и заботливо относиться к окружающему миру, нашей стране и всему земному шару.

И тогда мир вокруг нас станет прекраснее и мы все будем счастливее!!