

Министерство образования и науки Российской Федерации

Вологодский государственный университет

Машиностроительный техникум

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям 080114

«Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)», 100701 «Коммерция»

Вологда

2013

Иванова О.В. Экономика: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям 080114 «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)», 100701 «Коммерция» в 2 частях. Ч. 1. – Вологда: ВоГУ, 2013. – 111 с.

Учебное пособие разработано на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальностям 080114 «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)», 100701 «Коммерция».

Цель данного пособия - научить студентов понимать причины и сущность проблем, с которыми им предстоит встречаться в своей профессиональной и повседневной жизни, а также находить способы разрешения этих проблем и оптимальные способы поведения в мире экономики.

Ученое пособие «Экономика» должно помочь студентам в самостоятельной работе над курсом экономики, в подготовке к промежуточной аттестации и к итоговому экзамену по окончании изучения курса дисциплины «Экономика».

Учебное пособие состоит из двух частей, часть 1 охватывает материал, изучаемый обучающимися в первом семестре 1 курса обучения по специальностям 080114 «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)», 100701 «Коммерция»: «Экономика и экономическая наука», «Экономические потребности, блага, ресурсы и факторы производства», «Экономические системы и роль государства в экономической жизни общества», «Собственность. Конкуренция», «Семейный бюджет», «Теория потребительского поведения».

Рецензенты:

Будилова Т.А., преподаватель экономики высшей категории БОУ СПО ВО «Вологодский педагогический колледж»

Патракеева А.В., преподаватель высшей категории МТ ВоГУ

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Экономика и экономическая наука	7
1.1 Предмет, цели, функции экономики.	7
Связь экономики с другими науками	
1.2 Методы экономических исследований	10
1.3 Уровни экономики	14
1.4 Вопросы и задания для самоконтроля	16
2 Экономические потребности, блага, ресурсы и факторы производства	18
2.1 Экономические потребности.	
Закон возвышения потребностей	18
2.2 Экономические блага	20
2.3 Экономические ресурсы и факторы производства	23
2.4 Экономический выбор.	
Главные вопросы экономики	30
2.5 Производственные возможности предприятия.	
Кривая производственных возможностей.	31
Закон возрастающих альтернативных (вмененных) издержек	
2.6 Вопросы и задания для самоконтроля	36
3 Экономические системы и роль государства в экономической жизни общества	38
3.1 Типы экономических систем	38
3.2 Экономические функции государства	41
3.3 Вопросы и задания для самоконтроля	44
4 Собственность. Конкуренция	45
4.1 Собственность. Формы собственности	45
4.2 Конкуренция. Типы конкурентных рынков	53

4.3 Вопросы и задания для самоконтроля	63
5 Семейный бюджет	64
5.1 Понятие о семейном бюджете.	
Источники доходов семьи	64
5.2 Основные статьи расходов семьи	68
5.3 Основные принципы формирования бюджета семьи	75
5.4 Сбережения населения. Страхование	80
5.5 Вопросы и задания для самоконтроля	86
6 Теория потребительского поведения	87
6.1 Понятие полезности.	
Закон убывающей полезности. Бюджетное ограничение	87
6.2 Количественная (кардиналистическая) теория потребительского поведения. Порядковая (ординалистическая) теория потребительского поведения	92
6.3 Образцы решения задач по теме «Теория потребительского поведения»	95
6.4 Вопросы и задания для самоконтроля	100
Список использованных источников	102
Приложение 1 Ксенофонт (краткая биографическая справка)	103
Приложение 2 А. Маслоу (краткая биографическая справка)	105
Приложение 3 В. Парето (краткая биографическая справка)	107
Приложение 4 Г. Госсен (краткая биографическая справка)	109

ВВЕДЕНИЕ

Учебная дисциплина «Экономика» является общепрофессиональной дисциплиной, формирующей базовые знания для освоения специальностей 080114 «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)», 100701 «Коммерция».

Экономика исследует проблемы, которые касаются всех людей без исключения. Все люди вовлечены в сферу экономической жизни (они совершают покупки, получают доходы, платят налоги и тому подобное). Всякий человек рано или поздно задается вопросами: от чего зависит заработная плата, почему растут цены, почему в одной стране уровень жизни выше, чем в другой, что выгоднее – работать по найму или организовать собственное дело.

Изучение экономики дает студентам не просто готовые знания в области экономической теории, но формирует экономический образ мышления, знакомит их с методами экономического анализа, необходимыми для понимания экономических процессов и явлений, происходящих в жизни общества.

Цель данного учебного пособия – научить студентов понимать причины и сущность проблем, с которыми им предстоит встречаться в своей профессиональной и повседневной жизни, а также находить способы разрешения этих проблем и оптимальные способы поведения в мире экономики.

Учебное пособие охватывает материал, изучаемый обучающимися в первом семестре 1 курса обучения по специальностям 080114 «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)», 100701 «Коммерция»; должно помочь студентам в самостоятельной работе над курсом экономики, в подготовке к промежуточной аттестации и к итоговому экзамену по окончании изучения курса дисциплины «Экономика».

Изложение теоретического материала в нем сочетается с анализом состояния той или иной экономической проблемы в России. Это позволит студентам лучше разобраться в прошлом и настоящем России, понять суть проводимых экономических реформ, перспективы развития экономики России.

Студент должен уметь творчески использовать приобретенные знания, самостоятельно делать обобщения, совершенствовать навыки литературного изложения своих мыслей с использованием общенаучной и экономической терминологии, применять их на практике для анализа той или иной ситуации. С этой целью наряду с теоретическим материалом учебное пособие содержит вопросы и задания для самоконтроля, ответы на которые способствуют лучшему пониманию и закреплению изучаемого материала.

1 ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

1.1 Предмет, цели, функции экономики. Связь экономики с другими науками

Экономика – особая сфера общественной жизни. Главное назначение экономики состоит в создании богатства, способного удовлетворять материальные потребности людей, которые не только участвуют в экономических отношениях, но и направляют свои усилия на то, чтобы понять природу этих отношений и законы их развития. Поэтому и возникла экономическая наука.

Слово «экономика» – греческого происхождения (ойкос – хозяйство, номос – закон). Оно означает «законы хозяйствования». Впервые он встречается у древнегреческого мыслителя Ксенофонта (Приложение 1), являясь заглавием сочинения, в котором рассматриваются различные правила ведения домашнего хозяйства и земледелия.

Само название дисциплины — экономика — в русском языке стало двусмысленностью. Сегодня термин «экономика» используется в двух основных значениях: во-первых, как синоним слова «хозяйство» (экономика страны, региона, предприятия и т.п.) и, во-вторых, как название науки о хозяйствовании.

Согласно современному пониманию, экономика – это

1. способ организации деятельности людей, позволяющий обществу обеспечивать себе материальные условия для существования;
2. Наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности; совокупность производственных отношений и отраслей народного хозяйства, связанных с

производством, обменом, распределением и потреблением материальных благ и услуг.

Следует отметить, что такое понимание предмета экономики сложилось в ходе длительного исторического развития экономики как науки.

При изучении экономики целесообразно выделять:

1. сферу исследования – экономическая жизнь или среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность;
2. объект исследования – экономические явления;
3. субъект исследования – человек, фирма, государство;
4. предмет исследования – жизнедеятельность «экономического человека», группы людей и государства и их поведение в экономической среде.

При этом важно подчеркнуть, что основная задача экономической теории – дать не просто описание экономических явлений, а показать их взаимосвязь и взаимообусловленность, т. е. раскрыть систему экономических явлений, процессов и законов. В этом ее отличие от конкретных экономических дисциплин.

Для серьезного изучения экономических вопросов необходимо представить себе роль и место экономической науки в реальной жизни, и прежде всего функции, которые она выполняет:

1. научно-познавательная – жизнь человека не представляется возможной без знания экономики общества – процессов производства, распределения, обмена и потребления;
2. практическая (прикладная) функция. На базе знаний экономической теории разрабатываются конкретные принципы и способы управления производством;
3. критическая функция. В науке, в практической жизни есть различные направления и взгляды на отдельные вопросы экономики. Задача настоящей функции – дать критическую оценку имеющейся

информации, выбрать из нее то нужное, правильное, что даст возможность получить желаемые результаты;

4. прогностическая функция. Жить днем сегодняшним в экономике невозможно. Подобная позиция может привести к провалу. Для нормального и уверенного существования экономики как отдельной фирмы, так и всего государства необходимо уметь смотреть в будущее. На базе глубоких знаний всех сторон экономической жизни необходимо делать прогноз о возможном влиянии того или иного действия на микро - и макроуровень.

Поскольку экономика изучает важнейшую (материальную) сторону развития общества, она является основой для большинства других общественных наук. Экономическая наука не может существовать отдельно от других наук и одновременно служит для них фундаментом. Так экономическая теория тесно граничит с историей развития общества, экономической географией, демографией и др. В то же время она стала основой всех отраслевых (экономики сельского хозяйства, экономики строительства, экономики науки, экономики промышленности и так далее) и фундаментальных (бухгалтерского учета, основ денежного обращения и кредита, финансов, статистики и так далее наук.

Связь экономики с другими экономическими науками в самом общем виде может быть представлена в виде следующей схемы (Рисунок 1):

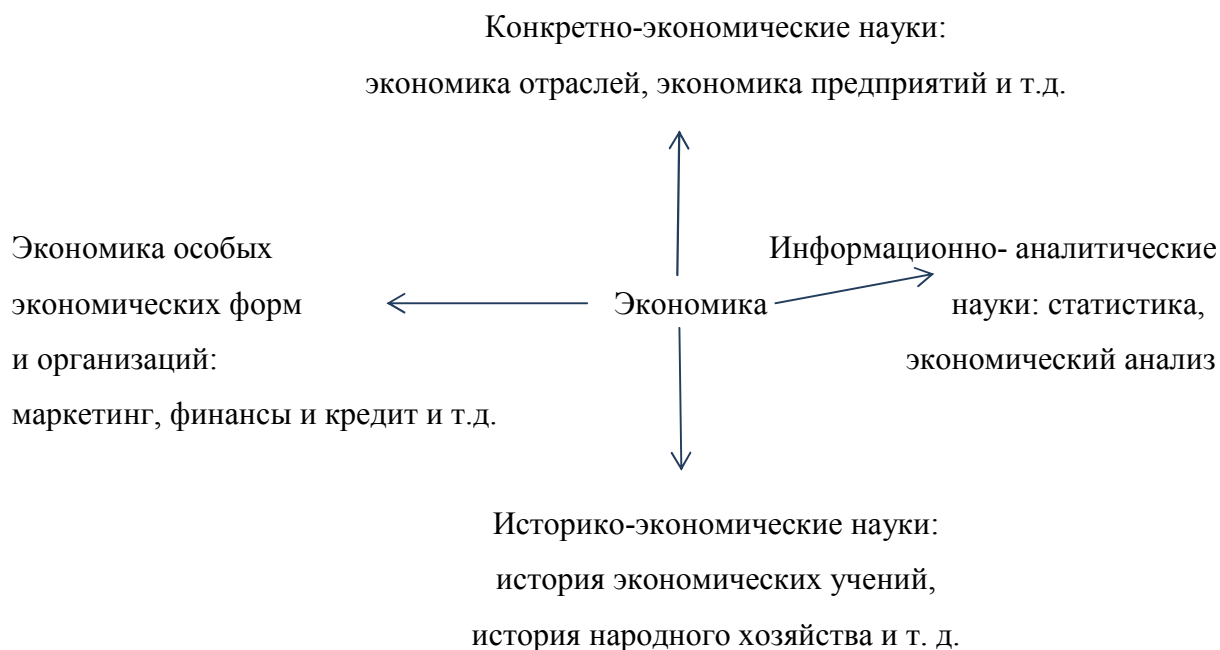


Рисунок 1 – Связь экономики с экономическими науками

1.2 Методы экономических исследований

Изучая, как функционирует хозяйство, и выдвигая требования, как оно должно функционировать, экономика как наука использует определенные методы исследования (метод – это путь, способ исследования каких-либо явлений). Как же экономика изучает свой предмет? При анализе экономических явлений пользуются такими методами исследования, как: научная абстракция, анализ и синтез, индукция и дедукция, выдвижение и проверка гипотез, функциональный анализ, моделирование, экспериментирование и др. Остановимся на некоторых из этих методов подробнее.

1. Важнейшим из них является метод научной абстракции. Для получения нужной информации, выявления общего в частном, необходимо «отвлекаться» от случайного, видеть, в первую очередь, постоянное, типичное. Так, если мы хотим определить понятие «товар», нам совершенно безразлично, о чем идет речь: о металле, хлебе, обуви и так далее, нас интересует - создан ли он для продажи,

затраты на его производство, обладает ли он спросом и принесет ли определенную прибыль. Мы отстраняемся (абстрагируемся) от отдельных свойств и назначения товара, и выделяем те экономические факторы, которые нас волнуют.

Методом абстракции были сформулированы:

а) некоторые общие понятия, отражающие реальную экономическую действительность. Эти понятия называются экономическими категориями. Экономическими категориями являются спрос, предложение, цена, прибыль, собственность, рынок, заработная плата и др.

б) Экономические законы - это повторяющиеся, устойчивые причинно-следственные связи и отношения между экономическими явлениями.

Экономические законы объективны; они существуют независимо от того, знают о них люди или пока нет. Законы рынка - стоимости, спроса, предложения, конкуренции существовали всегда, но выявлены были в ходе реально складывающихся экономических отношений.

Экономические законы имеют свои особенности:

- носят исторический характер;
- отражают развитие общественной жизни, хозяйственной деятельности людей;
- новые экономические законы проявляются внутри отмирающих формаций, что вызывает отрицательную реакцию со стороны уходящих в историю общественных сил.

2. Экономической теорией широко применяются методы анализа, синтеза, индукции и дедукции.

Анализ предполагает изучение явления по его составным частям.

Синтез позволяет из отдельных составляющих создать единое целое.

Если мы хотим сравнить экономические показатели деятельности отдельных заводов, то говорим, - произвели анализ. Если мы объединили обще отраслевые результаты хозяйствования - значит, синтезировали.

Индукция и дедукция - два метода анализа, которые тесно связаны между собой и одновременно противоположны друг другу.

Индукция - это логическое умозаключение, при котором общие выводы, положения, принципы делаются на основе анализа частных.

Дедукция - противоположный индукции - процесс позволяющий при изучении общих положений сделать выводы о тех или иных частных экономических объектах.

Например, когда мы слышим об увеличении цен на продукты питания, жилье, транспорт, то делаем вывод, что наш жизненный уровень понизился. Здесь был применён метод индукции.

Когда мы слышим, что наш жизненный уровень повысился, это значит, что на отдельные товары и услуги цены понизились - это метод дедукции.

3. В экономике широко используется метод графических изображений, позволяющий наглядно изобразить те или иные экономические зависимости. При этом надо иметь в виду некоторую особенность экономических графиков. Согласно традиции экономисты (в отличие от математиков), как правило, помещают независимые переменные на оси ординат (вертикальной оси), а зависимые – на оси абсцисс (горизонтальной оси).

4. Экономико-математическое моделирование сегодня является весьма распространенным методом исследования экономических проблем, который позволяет выявить причины,

закономерности, последствия тех или иных экономических процессов и явлений. Модели представляют собой упрощенное описание реальности, абстрактное обобщение посредством уравнений и графиков, описывающих взаимосвязи экономических переменных. Модели, игнорируя многочисленные второстепенные детали, усложняющие выявление экономических связей, закономерностей, позволяют лучше понимать и описывать явления экономической действительности.

Математическое моделирование в экономике достаточно сложно, так как экономика – многомерная система, характер функционирования и развития которой носит в значительной мере стохастический (вероятностный) характер, находится под воздействием множества внешних факторов.

5. Экспериментирование – это искусственное воспроизведение экономических явлений и процессов с целью их изучения.

Эксперименты в экономике необходимы, как и в любой науке. Но экономический эксперимент может отрицательно отразиться на экономике страны, привести народ к обнищанию. Спрогнозировать точно результаты не всегда представляется возможным, есть вероятность ошибок и просчетов. Так, «шоковая» терапия, проводимая в России, не принесла желаемых результатов, а, наоборот, способствовала спаду производства и обнищанию народных масс. Можно сделать вывод, что эксперименты проводить нужно, но на отдельных предприятиях или в отдельных отраслях и только после серьезного анализа постепенно вводить в жизнь. Эксперимент не должен проводиться насильственным образом и тем более ломать установившиеся экономические связи.

Одна из ошибок проводимой в России реформы заключается в неподготовленности моральной, научной, экономической народа в целом, руководителей производства и экономистов страны. Начиная

перестройку, страна копировала другие страны и не имела своей собственной экономической модели.

Экспериментирование в экономике, в принципе, возможно, но должно использоваться очень осторожно; эксперименты не должны насильственным образом ломать естественные экономические процессы, «втискивать» реальную экономическую жизнь в рамки искусственных конструкций. Однако нужно отметить, что экономическая наука – это единственная отрасль социальных исследований, за достижения в которой присуждается Нобелевская премия.

Какими методами бы ни пользовались экономисты в своих исследованиях, практика, экономическая действительность являются критерием верности тех или иных выводов, положений экономической теории. Если можно сказать, что «это верно в теории, но не на практике», это значит, что неверно то или иное теоретическое положение, тот или иной вывод.

1.3 Уровни экономики

В экономике все экономические проблемы рассматриваются на нескольких уровнях.

Экономика связана с практикой жизни каждого из нас, то есть мы работаем и создаем определенные блага, мы учимся, - следовательно, формируем человеческий капитал, каждый день, бывая на рынке или в магазине, мы сталкиваемся с ценами, которые порой нас удивляют, а порой радуют. Следовательно, экономика - это наука, в центре которой постоянно подразумевается экономический человек с его определенной психологией и отношением к различным товарам и явлениям. Исходя из этого утверждения, выделим следующие важнейшие уровни экономики:

1. Микроэкономика – часть экономической теории, в которой изучаются маломасштабные экономические процессы на уровне предприятий, организаций, учреждений, домашних хозяйств и других хозяйственных единиц (субъектов экономики), а также закономерности формирования и функционирования отдельных рынков и эффективность распределения и использования ресурсов. Микроэкономическая теория изучает поведение потребителей и отдельных производителей, формирование издержек производства и цен на товары и факторы производства.

Микроэкономика исследует следующие проблемы:

а) Экономика семьи – это экономические процессы, связанные с хозяйством, которое ведет одинокий человек или группа близких людей, живущих вместе.

б) Экономика фирмы – это экономические процессы, связанные с деятельностью организаций, производящих блага для продажи.

в) Экономика региона – экономические процессы, связанные с деятельностью фирм, расположенных в определенном регионе страны, и людей, которые там живут.

г) Экономика рынков – экономические процессы, связанные с куплей-продажей благ, непосредственно потребляемых людьми или используемых для организации деятельности фирм.

2. Макроэкономика – исследует экономический базис общества, изучает совокупность производственных отношений общественно-экономической формации, поведение экономики в целом, а также её крупных секторов (таких как государственный и частный сектор, государственные финансы и денежно-кредитную сферу, топливно-энергетический, транспортный комплекс и так далее).

Традиционно к макроэкономике относят:

а) Бюджетно-финансовая и денежно-кредитная политика государства, денежная система и инфляция — экономические процессы, регулирующие общий уровень цен в стране, темпы инфляции, масштабы государственных расходов и доходов и другие.

б) Безработица — экономический процесс, когда в стране существуют люди, способные и желающие работать по найму, но при сложившемся уровне оплаты труда не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

в) Внешняя торговля — экономический процесс, связанный с куплей-продажей благ, непосредственно потребляемых людьми, за пределами страны.

г) Экономический рост — экономический процесс увеличения благосостояния страны, темпы экономического роста.

Рассматривая уровни экономики, можно вспомнить сравнение известного американского экономиста, лауреата Нобелевской премии П. Самуэльсона в его работе «Экономика». Рассматривая макро - и микроуровни, он говорит, что микроэкономика - это отдельное дерево в лесу, а макроэкономика - это лес.

1.4 Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что является предметом экономики как науки?
2. Какие функции выполняет экономическая наука?
3. Назовите основные разделы экономической науки. Что является предметом изучения?
4. Что понимается под методом исследования? Какие методы исследования Вы знаете?
5. Что такое научная абстракция?
6. В чем суть метода экономико-математического моделирования?
7. Возможно ли экспериментирование в экономике?

8. Дайте комментарий к следующему утверждению: «Экономическая теория была бы не нужна, если бы все люди могли получать желаемое в неограниченных количествах».
9. Какие из следующих утверждений относятся к микроэкономике, а какие к макроэкономике:
- а) Уровень безработицы в России в 1998 г. составил 11,5 %.
 - б) Неурожай мандаринов в Абхазии привел к повышению цен на мандарины на московских рынках.
 - в) Совет директоров корпорации «General Motors» принял решение о базовой цене на новую марку автомобиля.
 - г) На российских рынках сократилось количество продаваемых иностранных автомобилей в связи с тем, что были увеличены таможенные пошлины на их ввоз.
 - д) В феврале 2013 года было уволено 500 рабочих с обувной фабрики «Скороход».
 - е) За 2012 год цены на потребительские товары в нашей стране выросли в 1,22 раза.
 - ж) В течение первого квартала 2009 года объём национального производства в России сократился в реальном выражении по сравнению с октябрём 2008 года.

2 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ, БЛАГА, РЕСУРСЫ И ВЫБОР

2.1 Экономические потребности. Закон возвышения потребностей

Конечной целью функционирования любой экономики является удовлетворение потребностей общества и индивидов.

Потребности – это объективная нужда людей в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, развития личности, требующая удовлетворения.

Экономические потребности – внутренние мотивы, побуждающие людей к экономической деятельности, к производству.

Потребности человека многообразны. Наибольшее распространение получила теория американского ученого А. Маслоу (Приложение 2), согласно которой все потребности по принципу иерархии располагаются в следующем восходящем порядке от «низших» (материальных) до «высших» (духовных):

1. физиологические (в еде, питье, сне и так далее)
2. в безопасности (защите от боли, гнева, страха и так далее);
3. в социальных связях (любви, нежности, причастности к какой-либо группе и так далее);
4. самоуважения (достижения цели, признания, одобрения);
5. в самоактуализации (реализации способностей, понимании, осмыслении и так далее).

Первые две группы потребностей, согласно А. Маслоу, низшего порядка (первичные), последние две – высшего (вторичные). Наглядно увидеть это разграничение потребностей можно, обратившись к Рисунку 2.



Рисунок 2 – Структура потребностей по теории А. Маслоу

При этом нужно отметить, что до тех пор, пока не удовлетворены потребности низшего порядка, не действуют потребности высшего порядка.

В процессе удовлетворения потребностей формируются новые в количественном и качественном отношении потребности. Их структура изменяется, приоритеты смещаются, развивается взаимозаменяемость. Во многих случаях изменение потребностей объективно обусловлено переменами в условиях жизни, в среде, окружающей людей. Стремление к увеличению продолжительности жизни, снижению заболеваемости, духовному совершенствованию, самовыражению личности, личной и общественной безопасности также служит объективным фактором расширения круга потребностей. Это явление в экономике получило название закона возвышения потребностей.

Закон возвышения потребностей – экономический закон, выражающий противоречие между производством и потребностями, разрешение которого ведет к снятию старых потребностей и появлению качественно новых, более высоких запросов людей (то есть происходит переход от низших потребностей к высшим).

Таким образом, прогресс человечества, рост его культуры, знаний, преобладание духовных начал, расширяющиеся возможности экономики неизбежно обуславливают возвышение потребностей как закономерность человеческой цивилизации.

2.2 Экономические блага

Средства, удовлетворяющие потребности, называются благами. Одни из них имеются в неограниченном масштабе, это так называемые даровые, свободные блага – то, что дано природой, имеется в неограниченных масштабах (воздух, солнечный свет). Необходимость производства и распределения этих благ не существует, поскольку их предложение настолько велико, что цена равна нулю.

И все же основной круг потребностей людей удовлетворяется за счет не даровых, а экономических благ, то есть тех благ, объем которых:

1. недостаточен для удовлетворения потребностей людей в полной мере;
2. может быть увеличен лишь путем дополнительных затрат;
3. приходится тем или иным способом распределять.

Экономические блага – это средства удовлетворения потребностей, имеющих в ограниченном количестве, всё то, что добыто или создано трудом человека, то, что используется им для производства новых товаров и услуг (обработанная земля, посаженный лес, станки). Обладание одним из них представляет собой результат отказа от обладания другим благом. Поскольку спрос на эти блага значительно превышает их количество, то они имеют цену.

С точки зрения потребления благ их подразделяют на потребительские и производственные. Иногда они называются предметами потребления и средствами производства.

Потребительские блага предназначены для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей. Это те самые конечные товары и услуги, которые необходимы людям.

Производственные блага – это используемые в процессе производства средства производства (станки, механизмы, машины, оборудование, здания, земля, профессиональные навыки (квалификация)).

С точки зрения вещественного содержания, экономические блага делятся на материальные (товары) и нематериальные (услуги).

Материальные блага можно осязать. Это вещи, которые могут накапливаться и храниться длительное время. Исходя из срока использования, различают материальные блага длительного, текущего и разового пользования.

Нематериальные блага представлены услугами, а также такими условиями жизни, как здоровье, способности человека, деловые качества, профессиональное мастерство. В отличие от материальных благ, услуги – специфический продукт труда, который в основном не приобретает вещественной формы и стоимость которого заключается в полезном эффекте живого труда.

Полезный эффект услуг не существует отдельно от его производства, что и определяет принципиальное отличие услуги от вещественного продукта. Услуги невозможно накопить, а процесс их производства и потребления совпадает во времени. Однако результаты от потребления предоставляемых услуг могут быть и материальными.

Существует множество видов услуг, которые делятся условно на:

1. коммуникационные – услуги транспорта, связи;
2. распределительные – торговля, сбыт, складское хозяйство;
3. деловые – финансовые, страховые услуги, услуги аудита, лизинга, маркетинга;
4. социальные – образование, здравоохранение, искусство, культура, социальное обеспечение;
5. общественные – услуги органов государственной власти (обеспечение стабильности в обществе) и другие.

В зависимости от характера потребления экономические блага делятся на частные и общественные.

Частное благо предоставляется потребителю с учетом его индивидуального спроса. Такое благо делимо, оно принадлежит индивиду на правах частной собственности, может наследоваться и обмениваться. Частное благо предоставляется тому, кто за него заплатил.

Общественные блага неделимы и принадлежат обществу. Во-первых, это национальная оборона, охрана окружающей среды, законотворчество, общественный транспорт и порядок, то есть те блага, которыми пользуются все без исключения граждане страны.

Среди благ выделяют также взаимозаменяемые и взаимодополняемые блага.

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 и так далее).

Взаимодополняемые блага или компоненты дополняют друг друга в процессе потребления (автомобиль, бензин).

При всем этом блага делятся на нормальные и низшие.

К нормальным благам относятся те блага, потребление которых увеличивается с ростом благосостояния (доходов) потребителей.

Низшие блага обладают противоположной закономерностью. При росте доходов их потребление уменьшается, а при уменьшении дохода – увеличивается (картофель, хлеб).

2.3 Экономические ресурсы и факторы производства

Для того чтобы произвести какие-либо блага, необходимы ресурсы. В самом общем понимании экономические ресурсы (от французского *ressource* – вспомогательное средство) – это имеющиеся в распоряжении людей материальные и нематериальные возможности для удовлетворения потребностей.

В экономической теории ресурсы принято делить на четыре группы:

1. природные – потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества, среди которых различают «неисчерпаемые» и «исчерпаемые» (а в последних – «возобновляемые» и «не возобновляемые»);

2. материальные – все созданные человеком («рукотворные») средства производства, которые сами являются результатом производства;

3. трудовые – население в трудоспособном возрасте, которое в «ресурсном» аспекте обычно оценивают по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному;

4. финансовые – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

Проблема производства состоит в том, что человеческие потребности практически не ограничены, тогда как в любом обществе имеется ограниченное количество ресурсов. Ограниченность ресурсов – объективный факт, диктующий необходимость соответствующего хозяйственного поведения людей. В каждый момент жестко фиксировано количество ресурсов, которые могут принимать участие в производстве. Ограниченность всех экономических ресурсов остается и даже возрастает по мере развития общества. Это обусловлено не только истощением природных ресурсов, но и тем, что потребности постоянно возрастают, давая импульс производству новых товаров и услуг, требующих новых ресурсов.

Следствием ограниченности ресурсов становится:

- необходимость решать вопрос о предпочтительности того или иного направления применения ресурсов;
- появление конкуренции, соперничества, состязательности за доступ к более эффективным ресурсам;
- необходимость эффективного и по возможности полного использования ресурсов общества;
- возможность возникновения уравнительного распределения ресурсов (рационализация).

Наряду с понятием «экономические ресурсы производства» в экономической литературе часто как синоним используется понятие «факторы производства».

Факторы производства (от латинского *factor* – делающий, производящий) – это ресурсы, используемые для производства продуктов и услуг.

Между экономическими ресурсами и факторами производства есть общее – то, что и ресурсы, и факторы являются одними и теми же природными и социальными силами, при помощи которых осуществляется производство. Самая главная их общность состоит в

том, что ресурсы и факторы производства ограничены. Ограничены, прежде всего, в том смысле, что их не хватает для удовлетворения всех растущих потребностей общества. Факт ограниченности ресурсов является принципиальным для возникновения и развития экономики.

Различие между ними заключается в том, что к ресурсам относят те природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производство, а к факторам относят уже реально вовлеченные в этот процесс ресурсы. Исходя из этого, понятие «ресурсы» шире, чем «факторы производства». Иными словами, факторы производства – это производящие ресурсы.

В отличие от ресурсов, факторы становятся таковыми только в рамках взаимодействия, поэтому производство всегда есть взаимодействующее единство его факторов.

Факторы производства, так же как и потребности, разнообразны и многочисленны. Общую классификацию факторов производства и доход от них рассмотрим в Таблице 1.

Таблица 1 – Общая классификация факторов производства

Группы ресурсов	Факторы производства	Доход, получаемый собственником
Материальные ресурсы	Земля	Рентный доход или доход в виде процента
	Капитал	
Людские ресурсы	Труд	Заработная плата
	Предпринимательская способность	Прибыль
	Знания и информация	

Рассмотрим каждый фактор производства более подробно.

Под фактором «земля» подразумеваются все виды природных ресурсов, имеющихся на планете и пригодных для производства экономических благ. Размеры отдельных элементов природных ресурсов обычно выражаются площадями земель того или иного назначения, объемами водных ресурсов или полезных ископаемых в недрах.

Говоря о «труде» как факторе производства, имеется в виду деятельность людей по производству благ и услуг путем использования их физических и умственных возможностей, а также навыков, приобретенных в результате обучения и опыта работы. Иными словами, для организации производственной деятельности покупаются не способности людей как таковые, а право на использование этих способностей в течение некоторого времени для создания определенного вида благ. Таким образом, под покупкой труда имеется в виду покупка конкретных трудовых услуг. Это означает, что объем трудовых ресурсов общества зависит от численности трудоспособного населения страны и от количества времени, которое это население может отработать в течение определенного времени.

Под «капиталом» имеется в виду весь производственно-технический аппарат, который люди создали для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых благ. Проще говоря, капитал состоит из зданий и сооружений производственного назначения, станков и оборудования, железных дорог и портов, складов и трубопроводов, то есть всего необходимого для производства благ. Объем капитала обычно измеряют его суммарной денежной стоимостью.

Для удобства анализа экономических процессов из труда выделяется еще одна разновидность факторов производства –

«предпринимательство». Этим термином обозначаются услуги, которые могут оказывать обществу люди, наделенные предпринимательскими способностями.

Функции предпринимателя в производстве состоят в:

- соединении факторов производства в одном производственном процессе;
- нахождении наиболее эффективных вариантов соединения этих факторов;
- принятии на себя риска (предприниматель рискует своим капиталом, деньгами, авторитетом и тому подобным).

В настоящее время новыми важными экономическими ресурсами стали знания и информация. Знания – это совокупность сведений в различных областях. Они являются важным элементом такого ресурса, как труд, когда его оценивают с качественной стороны и обращают внимание на квалификацию работников. А квалификация зависит, прежде всего, от полученного ими образования. Знания (прежде всего технологические), обеспечивают повышение уровня использования оборудования, то есть реального капитала, наконец, знания (особенно управленческие) позволяют предпринимателям организовывать производство благ и услуг наиболее рационально. Знания для ведения хозяйственной деятельности приобретаются разными способами: через накопление опыта, получение образования, покупку технологических знаний в виде лицензий и патентов. В конечном счете, главный источник знаний для хозяйственной жизни – это наука. Именно научные достижения и составляют основу тех знаний, которые работники получают во время своей учебы и работы, а предприятия – в ходе приобретения новых технологий.

Наряду со знаниями новым фактором производства стала информация. Информация – это процесс сбора, обработки,

распределения и использования знаний, которые необходимы для производства и реализации экономических благ, для ведения бизнеса. Ни одна из сторон жизни человека не может обойтись без этой информации. Поэтому все страны значительные средства тратят на развитие информационных систем. В огромном объеме информации выделяют информацию о различных способах технологии производства той или иной продукции и организации этого производства. Объем этого ресурса точному измерению не поддается, хотя его ценность огромна.

Экономическая информация, представляющая собой совокупность данных по вопросам производства благ и услуг, финансов, ценных бумаг, менеджмента, маркетинга, кредита, статистики и другого служит достижению более высокой эффективности экономики, что вытекает из ограниченности экономических ресурсов. Значимость экономической информации огромна, а знания о ней конкурентами могут неблагоприятно сказаться на положении предприятия на рынке.

Все факторы производства обладают рядом свойств: они находятся в постоянном развитии, взаимозависимы и взаимообусловлены, до определенной степени являются взаимозаменяемыми. Факторы производства подвижны (мобильны), так как могут перемещаться в пространстве (внутри страны, между странами), хотя степень их мобильности различна. Наименее мобильны природные ресурсы, подвижность многих из которых близка к нулю (земля). Более подвижны трудовые ресурсы, что видно из внутренней и внешней миграции рабочей силы. Еще более мобильны предпринимательские способности. Самыми мобильными являются два ресурса – капитал и знания (информация).

Переплетение факторов производства и их мобильность отражают взаимозаменяемость (альтернативность). Например, если

фермеру нужно увеличить производство зерна, то он может сделать это за счет:

- а) расширения посевных площадей;
- б) увеличения использования труда;
- в) расширения парка техники и инвентаря;
- г) улучшения организации труда на ферме;
- д) использования новых видов семян.

У фермера есть подобный выбор потому, что факторы производства взаимозаменяемы (альтернативны).

Обычно эта взаимозаменяемость не бывает полной. Так, человеческие ресурсы не могут полностью заменить капитал, иначе работники останутся без инвентаря и оборудования. Факторы производства заменяют друг друга вначале легко, а потом все труднее. Так, при неизменном числе тракторов можно увеличить число работников на ферме, обязав их работать в две смены. Однако нанять еще работников и организовать систематическую работу в три смены будет очень сложно, разве что резко увеличив им заработную плату.

Предприниматель постоянно должен отыскивать наиболее рациональную комбинацию факторов производства, используя их взаимозаменяемость.

Факторы производства могут обладать абсолютной взаимозаменяемостью. Это означает, что выпуск продукции может быть обеспечен как путем использования какого-либо из двух ресурсов, так и путем их комбинации. Например, нефть и газ как сырье для получения энергии являются абсолютно взаимозаменяемыми.

Факторы производства взаимопереплетены. Например, такой фактор производства, как знание, используется, когда

природные ресурсы стремятся потребить более рационально на основе научных достижений.

2.4 Экономический выбор. Главные вопросы экономики

Поскольку потребности людей безграничны и растут количественно, изменяются качественно и структурно, то экономических ресурсов для их удовлетворения требуется все больше и больше. Однако в каждый момент времени ресурсов намного меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Ограничены и пахотные земли, и полезные ископаемые, и капитальные блага, и рабочая сила. Вследствие ограниченности ресурсов объем производства ограничен. Общественное производство не способно произвести весь объем благ и услуг, который хотелось бы получить.

Таким образом, в экономической деятельности разным по количеству, качеству и структуре изменяющихся потребностей противостоят ограниченные по количеству и разнообразию ресурсы (естественные и создаваемые трудом), необходимые для удовлетворения потребностей субъектов и нации в целом.

Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему экономического выбора, то есть выбора наилучшего из альтернативных вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах.

Постоянно приходится решать, какие материальные блага и услуги необходимо производить, а от каких, в определенных условиях, следует отказаться.

При этом производство одного продукта означает полный или частичный отказ от производства другого продукта. Рациональный человек должен подсчитать не только будущие затраты, но и

издержки неиспользованных производственных возможностей, чтобы сделать оптимальный экономический выбор. Издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пожертвовать (пренебречь), называют альтернативными издержками или издержками неиспользованных возможностей.

Главной экономической задачей общества в современных экономических условиях является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности возможностей, которая обусловлена беспредельными потребностями общества и ограниченностью его ресурсов. Располагая информацией о своих возможностях, количестве ресурсов, любое общество должно найти ответы на следующие три главных вопроса экономики:

1. Что из благ должно быть произведено и в каком количестве?
2. Как эти блага надо производить?
3. Кто купит и сможет потребить (использовать) эти блага?

2.5 Производственные возможности предприятия. Кривая производственных возможностей. Закон возрастающих альтернативных (вмененных) издержек

Экономической науке удалось разработать модель, представляющую экономический выбор как экономическую проблему. Модель называется график производственных возможностей.

Производственные возможности предприятия – наибольший объём продукции, который можно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов.

Ось ординат показывает возможные величины производства товара А при ограниченном объеме ресурсов, ось абсцисс – возможные величины производства товара В из того же объема

ресурсов. Соединив точки максимумов, получим кривую производственных возможностей.

Кривая (граница) производственных возможностей – кривая, каждая точка которой соответствует комбинации двух благ, которые могут быть произведены предприятием при условии полного использования имеющихся в его распоряжении ресурсов за данный период времени.

Выбор оптимального варианта ограничен числом вариантов, представленных совокупностью точек этой кривой.

Поясним это на условном примере.

Предположим, что общество нуждается в производстве двух продуктов – масла и пушек.

Возможные объемы производства двух продуктов при полном использовании ограниченных ресурсов представлены в Таблице 2.

Таблица 2 – Альтернативные возможности производства масла и пушек

Вариант	Масло, млн. т.	Пушки, тыс. шт.
А	0	30
В	2	27
С	4	21
Д	6	12
Е	8	0

Отложив на осях координат два товара и соединив точки, отражающие разные сочетания объемов производства этих продуктов, мы получим кривую производственных возможностей (Рисунок 3).

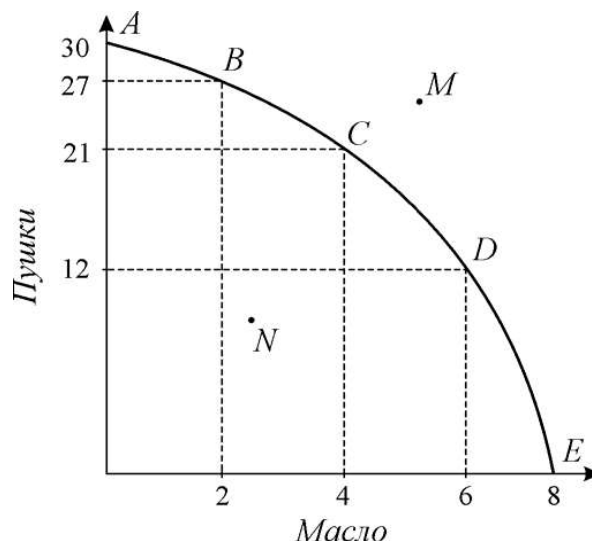


Рисунок 3 – Кривая производственных возможностей

Анализ кривой производственных возможностей (смотрите рисунок 4) позволяет сформулировать ряд важнейших экономических положений.

1. Закон замещения, который гласит, что при полном использовании ресурсов и неизменной технологии увеличение производства одного продукта приводит к сокращению другого. Действительно, мы видим, что с увеличением производства масла выпуск пушек сокращается, и наоборот.

2. Если производство находится внутри кривой производственных возможностей, в точке N, это значит, что имеющиеся ресурсы используются не полностью: есть возможность увеличить производство и пушек, и масла. Точка N свидетельствует о недопроизводстве, неэффективном использовании ресурсов.

3. Точка M при данных ресурсах и имеющейся технологии для производства недостижима. Но это совсем не означает, что производственные возможности не могут увеличиться. Существует два способа расширения производственных возможностей: увеличение количества используемых ресурсов (экстенсивный путь) и совершенствование технологии, НТП, позволяющие при данных ресурсах производить больше благ (интенсивный путь).

4. Любое производство является эффективным, если оно обеспечивает полное использование ресурсов, следовательно, любая

точка, лежащая на кривой производственных возможностей, является эффективной. Распределение ресурсов, при котором невозможно увеличить выпуск одного экономического блага без уменьшения выпуска другого, называется Парето-эффективным, или Парето-оптимальным. Это положение впервые было сформулировано в работах итальянского экономиста Вильфредо Парето (1848–1923 гг.) и широко используется в экономической теории (Приложение 3).

Предположим, что фирма располагает определенным станочным парком и определенным количеством работников и выпускает два продукта.

Если станочный парк используется полностью, все работники загружены, то, чтобы увеличить производство одного продукта, придется сократить производство другого. Если можно увеличить производство одного продукта, не сократив производства другого, это значит, что имеющиеся ресурсы недоиспользуются, то есть производство неэффективно.

5. Поскольку увеличение производства одного продукта ведет к сокращению производства другого, то стоимость (издержки производства) одного продукта может быть выражена в количестве продукта, от которого приходится отказаться в связи с производством первого. Так, из построенной нами кривой производственных возможностей следует, что увеличение производства масла с нуля до 2 млн. т «обошлось» в 3 тыс. пушек, от производства которых пришлось отказаться. Можно сказать, что 2 млн. т масла стоят 3 тыс. пушек. В экономике такая стоимость или такие издержки производства называются вмененными, или альтернативными.

Альтернативные (вмененные) издержки производства, или издержки упущенных возможностей – это издержки производства или стоимость одного товара, выраженная в количестве другого товара, от

производства которого приходится отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу данного товара.

6. Обратим внимание на то, что каждые два последующие миллиона тонн масла обходятся все дороже и дороже.

Первые 2 млн. т стоили 3 тыс. пушек; вторые 2 млн. т – уже 6 тыс. пушек; третьи 2 млн. т – 9 тыс. пушек; четвертые 2 млн. т – 9 тыс. пушек.

Почему? Почему кривая производственных возможностей имеет выпуклую форму? Дело в том, что здесь четко проявляется действие одного из важнейших экономических законов – закона убывающей отдачи, или закона возрастающих вмененных издержек производства.

Закон возрастающих альтернативных (вмененных) издержек производства гласит: в условиях полного использования ресурсов и неизменной технологии для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится отказываться от все возрастающего количества других товаров.

Объясняется это тем, что при увеличении производства масла приходится использовать ресурсы, технологически приспособленные для производства пушек и непригодные для производства масла. Причем чем больше масла мы хотим произвести, тем менее пригодные для этого ресурсы нам приходится использовать.

Таким образом, в силу того, что в разных процессах производства ресурсы обладают разной производительностью, переключение их из одной сферы применения в другую обуславливает возрастание вмененных издержек производства.

2.6 Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое потребность? Что влияет на формирование потребностей?
2. Как можно сгруппировать потребности?
3. В чем суть закона возрастания человеческих потребностей?
4. Что такое блага? Какие блага являются экономическими? Как их можно сгруппировать?
5. Охарактеризуйте взаимозаменяемые блага и взаимодополняемые блага.
6. Почему знания и информацию относят к экономическим ресурсам?
7. Какие ресурсы необходимы для организации производства? Охарактеризуйте каждый из них. Как группируются все факторы производства?
8. Являются ли деньги фактором производства?
9. Как Вы понимаете тезис об ограниченности ресурсов?
10. Какие проблемы возникают в связи с ограниченностью ресурсов?
11. В чем состоит противоречие между экономическими потребностями и экономическими ресурсами?
12. Что такое кривая производственных возможностей? В чем суть закона замещения? При каких условиях он действует?
13. Как можно охарактеризовать состояние экономики, если она находится в точке, расположенной внутри кривой производственных возможностей?
14. Как можно расширить производственные возможности? Что происходит, если кривая производственных возможностей сдвигается вправо, влево?

15. Какое производство считается эффективным? Что такое Парето-эффективность?
16. Что такое альтернативные издержки производства?
17. Почему кривая производственных возможностей выпукла вправо вверх? В чем суть возрастающих вмененных издержек? Почему и при каких условиях они возрастают?
18. Постройте кривую производственных возможностей машиностроительного предприятия. Определите эффективный, неэффективный и невозможный варианты производства. Исходные данные приведены в Таблицах 3, 4.

Таблица 3 – Альтернативные возможности производства товаров X и Z (вариант 1)

Вид продукции	Производственные альтернативы					
	А	Б	В	Г	Д	Е
Товар X	15	14	12	9	5	0
Товар Z	0	1	2	3	4	5

Таблица 4 – Альтернативные возможности производства товаров X и Z (вариант 2)

Вид продукции	Производственные альтернативы					
	А	Б	В	Г	Д	Е
Товар X	100	70	50	20	5	0
Товар Z	0	15	35	65	4	85

3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

3.1 Типы экономических систем

Экономическая теория всегда рассматривает хозяйство как экономическую систему.

Экономическая система — это упорядоченная структура связей между людьми в отношении производства и потребления материальных благ и услуг.

В экономической системе всегда существуют три основных субъекта экономики: граждане (домохозяйства), фирмы и государство.

Все эти три главных участника экономической жизни взаимодействуют между собой и координируют свою деятельность как непосредственно, так и через рынки факторов производства (то есть ресурсов, с помощью которых можно организовать производство благ) и потребительских товаров (благ, которые непосредственно потребляются людьми). Пример такого взаимодействия мы можем наблюдать на примере Рисунка 4.

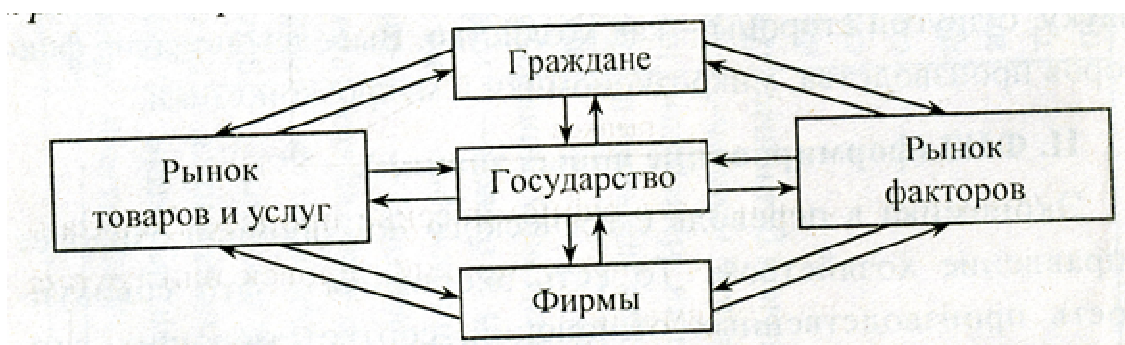


Рисунок 4 – Взаимодействие основных субъектов экономики

В зависимости от характера взаимодействия основных субъектов экономики, от механизма координации (согласования) действий отдельных хозяйствующих субъектов, от формы собственности на факторы производства и от способа решения

главных экономических вопросов (что производить, как производить, как распределять продукт) выделяются следующие типы экономических систем:

1. Традиционная экономика – экономическая система, в которой господствует частная собственность, а традиции, обычаи, опыт определяют, что производить, как использовать производственные ресурсы. Традиционная экономика была характерна для средневековой Западной Европы, сегодня такие экономические системы существуют в некоторых слаборазвитых странах. Техника производства, обмен, распределение доходов базируются на освященных столетиями обычаях. Технический прогресс с большими трудностями проникает в такие системы, так как вступает в противоречия с традициями.

2. Командная (плановая) экономика – централизованно-управляема экономическая система, которая базируется на государственной собственности и в которой ответы на все основные вопросы экономики дает государство. Все ресурсы составляют собственность государства, и именно оно координирует действия хозяйствующих субъектов: распределяет ресурсы между отраслями и предприятиями, определяя, что производить, какими способами производить, как распределять произведенные товары. Все эти решения принимаются на основе долговременных планов, часто приводящих к отрыву производства от непрерывно меняющихся потребностей общества.

3. Рыночная экономика – экономическая система, базирующаяся на частной собственности на факторы производства и на решениях, принимаемых частными лицами и фирмами, преследующими индивидуальные цели самостоятельно, независимо друг от друга. Независимые решения отдельных экономических

субъектов координируются рынком. Рынок же и дает ответы на основные вопросы экономики.

Основу этой системы составляют:

а. Право частной собственности – признаваемое обществом право отдельных граждан и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться определенным объемом (частью) любых видов экономических ресурсов;

б. Частная хозяйственная инициатива – право каждого владельца производственных ресурсов самостоятельно решать, каким образом и в какой мере их использовать для получения дохода;

в. Рыночная организация распределения ограниченных ресурсов общества – определённым образом организованная деятельность по обмену товарами;

г. Наличие конкуренции и ее поддержка.

4. Смешанная экономика. Соединяет в себе элементы командной и рыночной экономических систем. Главная роль отводится рынку, который испытывает на себе влияние активной деятельности государства, а также опыта и традиций страны.

5. Наряду с устоявшимися, сложившимися экономическими системами сегодня в мире существуют страны с переходными экономиками – экономическими системами, которые характеризуются наличием старых экономических форм, элементами новых, а также смешанных (переходных) форм и отношений. Наглядным примером переходной экономики служит экономика бывших социалистических стран, в том числе России, осуществляющих переход от плановой к смешанной экономике.

3.2 Экономические функции государства

Дискуссия о роли государства в экономике имеет длительную историю. Еще в восемнадцатом столетии А. Смит определил следующие основные функции правительства: обеспечение Национальной обороны; отправление правосудия; организация общественных работ, невыгодных для частного предпринимательства, но необходимых гражданам; образование юношества; сбор налогов для оплаты нужд государства. Эти функции и сегодня никто не оспаривает. Но появляются и новые функции, во многом связанные с тем, что XXI век принес такие сложные и масштабные проблемы, с которыми по силам справиться лишь государству, способному объединить экономические ресурсы и усилия всех граждан.

В современных условиях государство часто берет на себя производство продуктов, невыгодных частному бизнесу, но необходимых обществу; всячески стимулируя научно-технический прогресс, оно влияет на выбор способов производства; решая социальные проблемы, оно корректирует рыночное распределение продукта.

Одна из общественных функций государства – использование имеющихся возможностей для экономического развития. Каждая страна сталкивается с проблемой выбора лучшего варианта такого развития, и здесь существенна роль государственной политики. В последние десятилетия эта политика подверглась серьезной переориентации.

В рыночной экономике главными функциями государства являются облегчение и стимулирование действия рыночных сил с помощью мер правительственной политики. Наиболее общим, важным условием существования рыночной экономики является реализация государством таких политических целей, как свободное

развитие общества, правовой порядок, внешняя и внутренняя безопасность (выделены ещё Адамом Смитом).

Свободное развитие общества понимается и как социальная, и как экономическая категория. Чем ценнее признаётся свобода отдельного человека в обществе, тем более значимой воспринимается экономическая свобода в государстве.

Государство заинтересовано обеспечить правовую надёжность экономической деятельности, чтобы пользоваться её результатами. Создание правового порядка предусматривает, прежде всего, обеспечение с помощью законов права на собственность и её защиту, на свободу предпринимательской деятельности, на систему хозяйственных договоров.

Важная задача государства – охрана и поддержание в национальной экономике конкуренции, борьба со стремлением фирм к монополизму. Например, для развивающейся рыночной экономики России это одна из насущных проблем.

И, наконец, в условиях рыночной экономики важнейшая функция государства – разработка оптимальной национальной стратегии экономического развития, объединение усилий государственных органов, частных компаний, общественных организаций для её реализации. Эта функция не может быть предоставлена автоматическим механизмам рынка. Так, государственная политика играет важную роль в финансировании образования, здравоохранения, национальной культуры и др.

Целями государственной политики могут быть: обеспечение полной занятости, справедливое распределение доходов, защита природного комплекса и тому подобное.

Условия рыночной конкуренции учат людей более ответственному отношению к своему делу, окружающим, принятию решений. Свобода предпринимательства убеждает человека в том, что

он собственным выбором деятельности и инициативностью может менять свою жизнь к лучшему.

Рыночная экономика заинтересована в том, чтобы функционировать в рамках правового государства. Так, предпринимателю важно начинать своё дело, зная «правила игры» в рыночном пространстве, т. е. по каким известным законам он может действовать, какие налоги платить. А такие важные для экономики вопросы, как установление налогов, законы по охране окружающей среды, постановления, регулирующие отношения работодателей и наёмных работников, открыто должны обсуждаться с учётом мнения различных сторон.

В свою очередь, правовое государство опирается на гражданское общество, которое составляют граждане, самостоятельно принимающие личные решения, реализующие частные интересы. Структурными единицами гражданского общества в экономической сфере являются частные предприятия, кооперативы, акционерные общества и другие производственные ячейки, создающиеся гражданами по собственной инициативе.

3.3 Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое экономическая система и каковы ее основные признаки?
2. Как на основные вопросы экономики отвечает традиционная, командная экономика?
3. Охарактеризуйте рыночную экономику и способы ее ответа на основные экономические вопросы.
4. В чем отличия смешанной экономики от командной и рыночной?
5. Назовите положительные и отрицательные стороны рыночной экономической системы.
6. Аристотель, обсуждая роль государства в экономических делах, отмечал, что «цель государства – это совместное продвижение к высокому качеству жизни». Разделяете ли вы эту точку зрения? Обоснуйте ответ.
7. В России действует около 350 тыс. общественных объединений. Подберите по материалам СМИ примеры их участия в решении тех или иных экономических проблем общества.
8. Рост дифференциации доходов неизбежен в условиях экономической реформы, одна из задач которой заключается в установлении более жёсткой взаимозависимости между результативностью труда и доходами, считают идеологи российских экономических реформ. Можно ли с ними согласиться? Как влияет процесс дифференциации доходов населения в условиях рынка на отношение работников к труду?
9. Назовите положительные и отрицательные результаты социально-экономической дифференциации в ходе реформ в России.
10. Влияет ли государственная политика на условия функционирования рыночной экономики?

4 СОБСТВЕННОСТЬ. КОНКУРЕНЦИЯ

4.1 Собственность. Формы собственности

Жизненные блага, в которых мы испытываем потребности, ограничены. Также обстоит дело и экономическими ресурсами, необходимыми для производства этих благ. В каждом обществе устанавливается определенный порядок распределения экономических ресурсов и конечных товаров. В современной экономике эту функцию выполняют рынок и государство, разделив определенным образом между собой соответствующие обязанности.

Фактор ограниченности жизненных благ и экономических ресурсов требует не только разработки определенного порядка их распределения, но и установления каких-то правил контроля за ними. Конечные товары и экономические ресурсы, если они ограничены, не могут быть равнодоступными для распоряжения, применения абсолютно для всех членов общества. Если бы это было так, то в обществе воцарился бы хаос.

Общество должно решить, какими нормами будет защищаться право контроля определенных участников экономической жизни за полученными в результате рыночного или государственного распределения конечными товарами и экономическими ресурсами. Это является одним из условий эффективного их использования, воспроизводства.

Для решения этой проблемы в современном обществе используются нормы собственности.

Собственность – закрепление права контроля экономических ресурсов и жизненных благ за определенными экономическими субъектами.

В быту встречается представление, что собственность – это отношение человека к вещи, власть над вещью. Стремление человека к обладанию вещами рассматривается при этом как природный инстинкт.

Однако в экономической науке все больше признается преобладание социальной основы собственности, а не природной. И в этом смысле можно частично признать утверждение П.-Ж. Прудона: «Собственность – это кража», ведь никто не станет спорить, что если одно лицо владеет вещью, то другое лишено возможности ее иметь.

Совокупность вещей, принадлежащих данному субъекту (собственнику), составляет имущество соответствующего лица, поэтому отношения собственности называются также имущественными отношениям.

Собственность – исторически развивающиеся собственные отношения, которые характеризуют распределение вещей как элементов материального богатства общества между различными лицами (отдельными индивидуумами, общественными группами, классами, государством).

Собственность представляет собой исторически обусловленную форму присвоения материальных благ и услуг, прежде всего средств производства.

Единая система экономических отношений собственности состоит из следующих элементов:

1. Присвоение собственности. Это экономический процесс, в результате которого определенный человек приобретает исключительное право на пользование определенной вещью или благом.

2. Использование собственности для хозяйственной деятельности. Оно может быть осуществлено непосредственно собственником либо передано другому хозяйствующему субъекту.

3. Передача собственности (отчуждение). Она может быть осуществлена насильственно (кража, отъем, национализация) либо добровольно (продажа, передача в аренду).

Понять сущность собственности можно, если рассмотреть ее во взаимосвязи со всеми другими экономическими отношениями общества: производством, распределением, обменом и потреблением благ.

Фактор собственности играет заметную роль в экономической деятельности людей, в организации их сотрудничества.

Во-первых, собственность упорядочивает экономическое взаимодействие в обществе, является важным элементом экономической организации. Собственность устанавливает полномочия на ресурсы, конечные товары, доходы.

Во-вторых, собственность создает, при определенных условиях, конкретную заинтересованность в эффективном использовании ограниченных экономических ресурсов. Все вокруг не может быть общим, права каждого на все объекты не могут быть равными хотя бы потому, что в таких условиях растворяется экономический интерес и ответственность за эффективное использование ресурсов и жизненных благ. Собственность выделяет конкретный экономический интерес, позволяет персонифицировать ответственность за конкретные экономические объекты. Вместе с тем сама по себе она не гарантирует эффективное их использование. Последнее зависит не только от того, есть ли собственники или нет, какая это собственность – частная или государственная, но ещё и от того, какой собственник, насколько способен он эффективно распоряжаться, управлять объектом собственности – сам или через менеджеров.

В-третьих, собственность устанавливает, кому отдаются права определять направление и характер использования предмета, в чьих

интересах это должно происходить. Использование объекта собственности не в интересах его владельца – нонсенс. Что, впрочем, совершенно не означает, что такого не может быть вообще. В этом случае можно говорить о том, что несовершенен, не налажен должным образом сам механизм осуществления собственником своих полномочий, выполнения контрольных функций.

В-четвертых, частная собственность выступает одним из условий свободного предпринимательства. Люди по своей инициативе, на свой страх и риск возьмутся за организацию предприятий только тогда, когда будут располагать от государства определенными гарантиями. Одна из таких гарантий – частная собственность на капитал, произведенный продукт, предпринимательский доход и ее государственная защита.

Теперь, рассмотрим конкретные проявления связи между правом собственности и эффективностью функционирования рыночной системы.

1. Стимулирующий эффект собственности сильнее проявляется в случаях, когда предприниматель сам управляет собственностью, когда право собственности четко и нерушимо, а способы использования ее, ограничиваются слабо. Например, если патенты и авторские права не защищают изобретателя или пользователя, стимулы, для изобретательства отсутствуют.

2. Эффект накопления капитала состоит в стремлении собственников к приумножению источников своих доходов. Отсюда стремление предпринимателей сберегать и обращать на нужды накопления часть своих доходов. Однако, если отсутствует твердая гарантия на сохранение собственности и присвоение результатов от ее использования, то стимулов для накопления будет немного. В условиях же достаточной защиты какая-то часть доходов будет непременно обращена на цели накопления. Это приводит, как

правило, к увеличению размеров капитала, усиливает экономическое имущество собственников, расширяет возможность роста благосостояния и их, и общества в целом.

3. Эффект гибкости возникает при условии свободного владения и распоряжения собственностью, предполагающих возможность купли-продажи ее объектов, перехода их из рук в руки; изменения «портфеля» ресурсов, которыми обладают собственники. Гибкость в использовании набора ресурсов позволяет последним приобретать в каждом отдельном случае такой набор ресурсов, который максимально соответствует их интересам.

4. Эффект гордости возникает в результате эффективного владения и распоряжения своей судьбой, а кроме того, позволяет ему активно участвовать в удовлетворении общественных интересов. Такая психологическая направленность обычно превращается в чувство ответственности за эффективное использование своих ресурсов и ресурсов всего общества.

При определении отношений собственности мы можем выделить субъект (или собственник) и объект собственности (например, имущество). То есть, если я утверждаю и могу доказать, что конкретная вещь принадлежит мне, то я являюсь собственником, данная вещь - моя собственность, которая при этом не является собственностью других субъектов.

Отношения собственности возникают лишь при условии существования как минимум двух субъектов. Примером может служить Робинзон Крузо, который имел вещи в собственном употреблении, но ему не с кем было вступать в отношения по поводу них, и поэтому его нельзя назвать собственником в полном смысле слова, по крайней мере, до появления Пятницы.

Совокупность вещей, принадлежащих данному субъекту (собственнику), составляет объект собственности, или имущество

соответствующего лица, поэтому, иногда, собственность называют также имущественными отношениями. Будучи законодательно урегулированы государством, они приобретают форму права собственности, которое включает полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

Объектами собственности являются продукты труда, ценные бумаги, валютные ценности, деньги, иное движимое и недвижимое имущество.

1. материальные;
 - неживые;
 - а) вещи;
 - б) земля, недра;
 - живые
 - а) животные, в том числе одомашненные
 - б) люди: рабы (в современном мире рабство не признаётся)
2. нематериальные;
 - интеллектуальная собственность.
 - воздушное, водное и космическое пространство

Различают три вида объектов собственности (Таблица 5)

Таблица 5 – Виды объектов собственности

СОБСТВЕННОСТЬ		
Недвижимое имущество	Движимое имущество	Интеллектуальная собственность
Относятся		
Земельные участки, водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и т.п.	Деньги, ценные бумаги и другие вещи, не относящиеся к недвижимости	Результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства, фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.
Чтобы было легче запомнить:		
К недвижимой собственности мы относим все, что материально (вещи) и «неподвижно»	К движимому имуществу мы относим все, что материально (вещи), но мы можем переместить	К интеллектуальной собственности мы относим все, что может находиться в нашей собственности, но при этом не материально (то есть нельзя «потрогать руками»)

Несмотря на то, что о собственности принято много говорить и писать, остается еще немало вопросов, в которых не достигнута достаточно высокая степень согласия. Один из таких вопросов – трактовка форм собственности

Вопрос о формах собственности – это вопрос о собственниках, о владельцах, которые имеют в современном обществе юридически защищенные права контроля за определенными объектами. В основу определения формы собственности положен тип владельца. Как правило, в мировой практике выделяют две формы собственности, которые имеют разновидности (Таблица 6).

Таблица 6 – Формы собственности в зависимости от субъектов (владельцев) собственности

Субъект собственности	Вид собственности
Человек или домохозяйство	Личная или частная собственность
Группа людей	Коллективная, кооперативная, акционерная, государственная или общественная собственность

Понятие частной собственности лежит в основе рыночной экономики. Именно частная собственность является своего рода гарантией соблюдения добровольно заключенных контрактов. Противоположностью частной собственности является собственность общественная.

Частной собственностью является имущество, находящееся во владении индивидуального (частного) собственника.

Общественной собственностью - во владении общества или представляющего его интересы государства.

Форма собственности (частная или общественная) является одним из важнейших признаков классификации экономических систем.

4.2 Конкуренция. Типы конкурентных рынков

Фирма, выходящая со своим товаром на рынок, чаще всего сталкивается с конкуренцией со стороны других фирм, которые также стремятся продать свои товары. Все эти фирмы вынуждены соперничать между собой из-за ограниченности ресурсов (прежде всего денежных средств), которыми покупатели располагают для покупки товаров на данном рынке.

Конкуренция (от латинского *concurrere* - сбегаться, сталкиваться) представляет собой соперничество между участниками рыночных отношений за лучшие условия и результаты производства, продажи и купли товаров и услуг.

В целом конкуренция – двигатель экономического прогресса, потому что:

1. Она мощно стимулирует хозяйственную активность, прогрессивные новшества и повышение качества продукции и вынуждает каждого субъекта хозяйствования напрягать все усилия в поисках новых способов совершенствования производства, сервиса, качества, снижения издержек, создания прочной репутации у потребителей. Результат этого – эффективное развитие производительных сил общества.

2. Конкуренция создает благоприятные условия для потребителей, предоставляя им возможность через свои покупательские предпочтения влиять на качество и цену товаров и услуг.

Конкуренция распределяет доход в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства. Эффективное использование ресурсов обеспечивает получение прибыли. Если предприниматель использует ресурсы неэффективно, то он несет убытки и вытесняется с рынка.

Существуют разные типы конкурентного поведения:

- креативное (созидательное), направленное на создание предпосылок, обеспечивающих превосходство над соперниками;
- приспособленческое, учитывающее инновационные изменения в производстве (копирование) и упреждающее действия соперников;
- обеспечивающее (гарантирующее), направленное на сохранение достигнутых позиций.

С точки зрения активности участия в конкурентной борьбе на конкретном рынке различают: «лидеров» (фирмы, на долю которых приходится до 40% рынка); «претендентов на лидерство» (до 30% рынка); «ведомых» (до 20% рынка); «новичков» (до 10% рынка).

Очевидно, что «ведомые» менее активны в конкурентной борьбе, большей остроты она достигает между «лидерами» и «претендентами на лидерство», а наиболее энергичными, атакующими конкурентами выступают «новички».

Конкуренция может быть внутриотраслевой (между производителями аналогичных товаров) и межотраслевой (между производителями различных отраслей).

В зависимости от способа поведения фирм на рынке конкуренция проявляется в виде двух основных методов конкурентной борьбы:

1. Ценовая конкуренция - борьба между товаропроизводителями за получение дополнительной прибыли посредством уменьшения издержек производства и соответственно снижения цен на продукцию без изменения её ассортимента и качества.

Ценовая конкуренция возможна также без изменения издержек производства путем установления монопольной цены на продукцию.

2. Неценовая конкуренция - борьба, которая разворачивается вокруг потребительских свойств товара, качества, ассортимента и условий продажи. Например, повышение технического уровня и новизны товара, послепродажное техническое обслуживание, продажа в кредит, реклама.

Все это – методы честной, добросовестной конкурентной борьбы, они носят «законный» характер. Добросовестная конкуренция ведет к выигрышу потребителя (он получает больше разнообразной продукции, более высокого качества, по более низким ценам).

Наряду с добросовестной, честной конкуренцией существует «недобросовестная, нечестная» конкуренция, под которой понимаются способы укрепления рыночного положения фирмы, связанные не с повышением качества и эффективности производства, а с использованием таких методов, как:

- а) продажа по цене ниже себестоимости;
- б) установление дискриминационных цен или коммерческих условий;
- в) ложная информация и реклама, вводящая в заблуждение;
- г) недобросовестное копирование товаров конкурентов;
- д) нарушение качества, стандартов и условий поставок товаров;
- е) промышленный шпионаж и другое.

От недобросовестной конкуренции выигрывают производители (продавцы), но не покупатели. Недобросовестная конкуренция запрещается законодательством (гражданскими и уголовными кодексами) большинства стран с рыночной экономикой.

Развитие товарного производства обусловило изменение форм конкуренции в зависимости от степени воздействия фирм на условия реализации своей продукции на рынке.

Чем меньше воздействие отдельных фирм на рынок своей продукции, тем более конкурентным считается рынок.

Соперничество, однако, может разворачиваться по-разному. И каждая фирма должна учитывать тип конкуренции, с которым она столкнется на рынке для выработки на этой основе своей коммерческой политики. Вместе с тем тип конкуренции имеет немалое значение и для покупателей, прямо затрагивая их интересы.

Основные типы (модели) конкурентных рынков

1. Совершенная конкуренция.

Совершенная конкуренция - это экономическая модель, в которой никто не может воздействовать на рыночную цену покупаемого или продаваемого товара.

Основные черты совершенной конкуренции:

- Наличие большого числа фирм, множества покупателей и продавцов. Объем продаж одной фирмы составляет незначительную долю от общего объема продаж в отрасли. Действия одной фирмы не оказывают влияния на рыночную цену.
- Продавцы приспосабливаются к существующим ценам и выступают как ценополучатели, на рынке устанавливается единая для всех участников сделок цена. Если кто-то попытается продать свой товар по цене выше равновесной, то покупатели уйдут к другим продавцам. А продавать по более низкой цене фирма не будет потому, что она может без затруднений продать по более высокой равновесной. Отсутствует ценовая дискриминация.
- Однородность товаров и услуг, т.е. производство стандартной продукции. Товар одной фирмы является абсолютным заменителем другой фирмы. Поэтому нет оснований для неценовой конкуренции, то есть конкуренции на базе различий в качестве товара, рекламе.
- Наблюдается мобильность всех ресурсов, которая предполагает свободу вступления в отрасль и выхода из нее. Фирмы, которые только приступают к производству, могут делать это на равных условиях с уже существующими фирмами, то есть они платят за

ресурсы те же цены, что и другие фирмы. Не существует препятствий (технологических, юридических, финансовых и других), которые могли бы помешать возникновению новых фирм.

– Свободный доступ к информации о состоянии рынка, ценах, затратах и так далее. Все покупатели осведомлены о характеристиках товара. Все продавцы располагают равной информацией о технологии производства.

2. Несовершенная конкуренция

а) Монополистическая конкуренция.

Основные черты монополистической конкуренции:

– На рынке действует множество фирм. Каждая фирма на рынке настолько мала, что ни одна из них не находится в существенной зависимости от действий других. Тайный сговор между фирмами практически невозможен. Каждая фирма действует на свой страх и риск, сама определяет свою ценовую политику.

– Барьеры для входа фирм в отрасль сравнительно невелики. Эффект масштаба не имеет большого значения, а капитал, требующийся для начала своего дела, невелик.

– Товар дифференцированный, то есть товар одной фирмы несколько отличается от товара конкурентов. Поэтому каждая фирма может незначительно поднять цены, не потеряв при этом своих покупателей. Некоторые покупатели придают большое значение особым характеристикам товара, предлагаемым фирмой.

Такой тип рынка характерен для пищевой промышленности, производства одежды и обуви, книгоиздания, розничной торговли, сферы услуг. Основой для дифференциации товара могут служить различия в качестве, сервисе, рекламе. Дифференциация продукта обеспечивает фирмам монополистические преимущества и помогает защитить их от конкурентов. В условиях дифференциации благ трудно найти 2 фирмы, которые производили бы один и тот же

продукт. Важное значение приобретает не только цена, но и неценовые факторы: реклама, условия продажи, возможность покупки товара в рассрочку, наличие гарантийного ремонта.

б) Олигополия – это такая рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых фирм ограничен высокими барьерами.

Характерные черты олигополии:

- Немногочисленность фирм в отрасли. Обычно их число не превышает десяти (сталелитейная и автомобильная промышленность, производство стройматериалов).
- Высокие барьеры для вступления в отрасль. Они связаны с эффектом масштаба. Кроме эффекта масштаба, олигополистическая концентрация порождается патентной монополией (фирмы «Ксерокс», «Кодак», «IBM»), монополией контроля над редкими источниками сырья, высокими расходами на рекламу.
- Всеобщая взаимозависимость. Каждая из фирм при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Специфическим фактором ценообразования в условиях олигополии является стратегический план реакции олигополиста на ожидаемые действия конкурентов.

Возможны две основные формы поведения фирм в условиях олигополистических структур: некооперативное и кооперативное. В случае некооперативного поведения каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объема выпуска продукции.

Кооперативное поведение означает, что фирмы договариваются об объемах выпуска и ценах.

в) Чистая (абсолютная) монополия.

Чистая (абсолютная) монополия (от греческого «один продаю») - антипод чистой конкуренции. Под монополией принято понимать рыночную структуру, отвечающую следующим условиям:

- На рынке единственная фирма осуществляет весь выпуск. Действия фирмы оказывают влияние на рыночную цену.
- Монополист осуществляет контроль над ценой и может влиять на нее, изменяя количество товара.
- Продукт монополии уникален.
- Высокие барьеры для вступления новых фирм в отрасль. Барьеры являются причиной возникновения монополий.

Чистая (экономическая) монополия возникает обычно там, где отсутствуют альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален. В условиях чистой монополии отрасль состоит из одной фирмы, то есть понятия «фирма» и «отрасль» совпадают.

Чистая монополия может быть:

- простой (продукт продается всем по одной и той же цене);
- с ценовой дискриминацией.

Барьеры для вступления фирм в отрасль:

- экономия, обусловленная ростом масштабов производства. Такие отрасли называются естественными монополиями (муниципальные коммунальные хозяйства, газовые и электрические компании, метрополитен, железные дороги). Увеличение числа фирм в отрасли вызывает рост средних издержек. Характерным признаком естественной монополии является снижение средних затрат вплоть до полного насыщения отраслевого спроса;
- легальные барьеры. Государство создает официальные барьеры, выдавая патенты и лицензии, возникает легальная монополия;
- владение уникальными природными ресурсами (исключительное право на какой-либо ресурс);
- директивный запрет заниматься некоторыми видами деятельности (например, государственная монополия на производство и продажу алкогольной продукции, оружия);

– высокий начальный капитал, когда необходимо осуществить большие единовременные вложения в основной капитал, которые в случае выхода из отрасли, нельзя вернуть.

Монополия может быть:

– закрытая (фирма защищена патентами, лицензиями);
– открытая (фирма-монополист производит новую продукцию или разрабатывает новую технологию. Единственная защита от конкурентов – коммерческая тайна).

Различают ещё несколько типов монополий.

а) Искусственная монополия. Являясь «благом» для общества в целом, конкуренция – «зло» для предпринимателей, поэтому они всячески стараются избежать конкуренции. Осуществляя слияния фирм, заключая явные и тайные соглашения об объемах производства, рынках сбыта, уровне цен, предприниматели монополизуют рынки.

Искусственная монополия – основной объект борьбы со стороны государства.

б) Государственная (легальная) монополия – исключительные права государства на производство денег, ядерного вооружения и тому подобное.

в) Временная монополия, порождаемая научно-техническим прогрессом.

Возникает на основе монопольного обладания фирмой каким-либо научно-техническим достижением. Такая фирма занимает монопольное положение на рынке до тех пор, пока соответствующее достижение не получит всеобщего распространения.

г) Случайная монополия – результат ограниченного во времени превышения спроса над предложением. Случайная монополия может перерасти в искусственную, если дефицит сознательно закрепляется.

д) Естественная монополия – состояние рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее при отсутствии конкуренции. В силу технологических особенностей некоторых производств издержки производства на одном крупном предприятии ниже, нежели на множестве мелких (водо-, газо- и электроснабжение, телефонная связь и т.п.). Такие производства, как правило, защищаются от конкуренции государством.

Российское законодательство выделяет следующие отрасли, где допустимы естественные монополии:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов и аэропортов;
- услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

Государство регулирует естественные монополии, определяя цены на их продукцию, потребителей этой продукции и тому подобное.

Государство в борьбе с монополиями использует меры экономического и административного характера.

Экономические меры поддержки конкуренции и борьбы с монополией – это набор инструментов, при помощи которых ограничиваются возможности реализации монопольной власти продавцов.

Среди этих инструментов выделяют прямые и косвенные.

К прямым методам ограничения власти монополий относится установление «потолка цен» – верхнего и нижнего уровня цен на продукцию; предельного темпа роста цен; предельного уровня нормы прибыли.

К косвенным методам антимонопольной политики можно отнести все виды государственной деятельности, направленной на развитие конкуренции:

- а) поощрение создания товаров-заменителей;
- б) поддержка новых фирм, среднего и малого бизнеса (налоговые льготы, предоставление субсидий, кредитов);
- в) предоставление государственных заказов предприятиям среднего и малого бизнеса;
- г) открытие внешнеторговых границ (свободная международная торговля усиливает конкуренцию на внутреннем рынке);
- д) привлечение иностранных инвестиций, учреждение совместных предприятий, зон свободной торговли;
- е) финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;
- ж) государственное финансирование НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ);
- з) Административные меры, направленные на демополизацию рынков и предотвращение «накопления» фирмами монопольной власти, опираются на соответствующее антимонопольное (антитрестовское) законодательство.

Обычно законодательные меры предполагают:

- а) запрещение тайных сговоров, направленных на поддержание монопольных цен, раздел рынков;
- б) запрещение поглощений, слияний фирм, которые ведут к установлению контроля над предложением;
- в) принудительную демополизацию (дробление фирм-монополий).

4.3 Вопросы и задания для самоконтроля

1. Какие отношения выражает понятие «собственность»? Что такое «присвоение»? В чем суть понятия «отчуждение»?
2. Всегда ли собственник сам использует и управляет своей собственностью? Как соотносятся собственность и хозяйствование?
3. Объясните тезис: «Собственность реализуется экономически». Что это значит? Приведите соответствующие примеры.
4. Почему для эффективного функционирования экономики необходимо многообразие форм собственности?
5. Какие типы собственности существуют в современной экономике?
6. Чем деятельность государственных предприятий отличается от деятельности частных?
7. Назовите типы конкурентных рынков.
8. Какие антимонопольные меры вы считаете наиболее эффективными?

5 СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ

5.1 Понятие о семейном бюджете. Источники доходов семьи

В центре экономической жизни всегда находится человек со своими потребностями, удовлетворение которых и является одной из главных задач экономики. Каждый из нас стремится получить желаемое, но не у всех, к сожалению, достаточно для этого средств. Материальное положение семьи, состояние ее финансов характеризуются семейным бюджетом, показывающим величину и сбалансированность всех доходов и расходов семьи.

Семейный бюджет – роспись денежных доходов и расходов семьи, составляемая обычно на месячный срок в виде таблицы (примерный макет таблицы для ведения семейного бюджета представлен в Таблице 7), баланс семейных расходов и доходов, финансовый план, который суммирует доходы и расходы семьи за определенный период времени. Другими словами - это соизмеренные суммы доходов и расходов семьи.

Таблица 7 – Примерный макет таблицы для ведения семейного бюджета

Дата	Доход		Расход	
	Вид дохода	Величина	Вид расхода	Величина
05.11			Хлеб 1буханка	16=00 рублей
...				
Итого				16=00 рублей

Если по итогам подсчётов доходы преобладают над расходами, то бюджет профицитный; если расходы превышают доходы – бюджет дефицитный.

Основная задача при составлении бюджета семьи — правильно распределить ожидаемые доходы за будущий период по различным расходным статьям: обязательные счета и расходы, продукты, одежда, транспорт, развлечения, инвестиции и тому подобное.

Цель составления семейного бюджета — контроль над финансовым положением семьи, достижение поставленных финансовых целей (квартира, машина, образование, отдых), уменьшение незапланированных и ненужных расходов, осознанное планирование будущих покупок, формирование внутренней финансовой дисциплины.

Разговор о семейном бюджете начнём с наиболее приятной его части – доходов.

Доход – это деньги или материальные ценности, получаемые от предприятия, отдельного лица или какого-либо рода деятельности.

Все семейные доходы подразделяются на два вида: денежные и натуральные.

Основными доходами семьи обычно являются денежные, которые, в свою очередь, можно разделить на четыре группы.

Первая и основная группа семейных денежных доходов - это оплата труда членов семьи на предприятиях, в учреждениях, организациях. Оплата труда включает в себя основную заработную плату, все доплаты и вознаграждения за труд.

Вторая группа денежных доходов семьи состоит из пенсий, пособий, стипендий и других социальных и страховых выплат членам семьи государством, предприятиями, учреждениями и организациями.

Третья группа семейных денежных доходов - прочие доходы, к которым относятся всевозможные вознаграждения за нетрудовую деятельность (за донорскую помощь, возврат находки, обнаружение клада), наследство, полученные подарки, премии (за исключением премий по результатам труда), алименты на содержание детей и родителей, другие выплаты и компенсации по решению суда.

Четвертая группа денежных доходов семьи - это доходы от домохозяйственной и предпринимательской деятельности членов семьи, подразделяющиеся на четыре подгруппы:

1. доходы от реализации сельскохозяйственной продукции личного подсобного хозяйства и семейного огородничества;
2. доходы от операций с домашним имуществом (продажа и сдача в аренду земельных участков и помещений, продажа и сдача напрокат машин, оборудования, мебели и другое);
3. полученные кредиты и другие доходы от финансово-кредитных операций (проценты, дивиденды по вкладам, акциям, от продажи ценных бумаг, предоставления кредита и тому подобное);
4. доходы от предпринимательской деятельности (индивидуального предпринимательства, крестьянского (фермерского) хозяйства и от частных предприятий членов семьи).

Натуральные доходы семьи могут быть в виде различной продукции собственного домохозяйства, готовой продукции предприятий, выдаваемой ими в счет заработной платы, а также различные материально-вещественные ценности, получаемые членами семьи в порядке пособия, пожертвования, дарения и тому подобное.

Натуральные доходы при их суммировании с денежными доходами оцениваются по средним рыночным ценам в данном регионе на дату получения этих натуральных доходов.

Все суммированные денежные и натуральные доходы также подразделяются на несколько видов в зависимости от степени полноты их исчисления. Наиболее полными являются совокупные доходы семьи, представляющие собой сумму всех денежных и натуральных доходов всех членов семьи. Все денежные и натуральные доходы семьи, которые подлежат налогообложению, называются совокупными налогооблагаемыми доходами. А совокупные доходы за вычетом всех налогов и обязательных платежей составляют располагаемые или чистые доходы, поступающие в полное распоряжение семьи.

Рассмотрим это более подробно на простом примере.

В ноябре месяце в семье Петровых глава семьи Владимир Петрович получил заработную плату в размере 30 тысяч рублей, мама Лидия Сергеевна получила заработную плату в размере 20 тысяч рублей и премию 5 тысяч рублей.

Пенсия бабушки Галины Ивановны составляет 10 тысяч рублей, стипендия студентки техникума Веры Петровой – 600 рублей. Бабушка очень любит вязать и в прошедшем месяце связала и продала три шали на сумму 3 тысячи рублей. Вера в свободное от занятий время присматривает за соседским ребёнком и получает за это 1 тысячу рублей.

Все доходы семьи Петровых за данный период – денежные.

Подсчитаем совокупный доход данной семьи. Для этого сложим все вышеуказанные суммы: 30 000 рублей + 20 000 рублей + 5 000 рублей + 10 000 рублей + 600 рублей + 3000 рублей + 1000 рублей = 69 600 рублей

Таким образом, совокупный доход семьи Петровых составил 69 600 рублей.

Подсчитаем совокупный располагаемый доход данной семьи, если коммунальные платежи составляют 9 тысяч рублей, платежи по

кредиту 10 тысяч рублей, Вера взяла в долг у подруги 1 тысячу рублей.

Все эти платежи являются обязательными, следовательно совокупный располагаемый доход семьи Петровых составит: 69 600 рублей – (9 000 рублей + 10 000 рублей + 1 000 рублей) = 49 600 рублей

Таким образом, в распоряжении семьи Петровых остаётся не 69 600 рублей, а 49 600 рублей.

5.2 Основные статьи расходов семьи

Приступим к рассмотрению другой части семейного бюджета – к расходам и их основным статьям.

Расходы – это затраты, издержки, потребление чего-либо для определенных целей.

Вообще все расходы можно классифицировать по нескольким критериям.

1. По важности

а) Расходы могут быть необходимые или обязательные

Это то, что нам жизненно необходимо. Они обеспечивают нам то, в чем мы нуждаемся в первую очередь. Это расходы на питание, на оплату жилья (аренда, коммунальные услуги), на транспорт, на необходимую одежду и обувь, необходимые товары для дома и для здоровья, на оплату долгов (по кредитам, долгам, счетам и страховкам) и обязательно на сбережения в резервный фонд семьи (минимум 10% от доходов). То есть это жизненно необходимые расходы, которые обеспечивают минимальный прожиточный уровень семьи. Рекомендуется, чтобы эти расходы составляли не более 50-60% всего бюджета.

б) Расходы могут быть желательные. Это то, что мы хотим, но не жизненно важное. Это расходы на удовлетворение наших желаний и получение удовольствий. Сюда можно отнести: развлечения, Интернет, дорогую косметику и парфюмерию, траты на хобби, фитнес, салоны красоты, книги, поездки и тому подобные вещи, без которых при тяжелом материальном положении можно обойтись, но при достаточном финансировании они уже являются «необходимыми».

в) Расходы могут быть «статусные» - расходы на товары, которые соответствуют высокому положению в обществе и доходу (дорогие - одежда, телефоны, автомобили, путешествия и т.д.)

г) Расходы могут быть лишние - это расходы на товары, без которых мы могли бы спокойно обойтись, то есть расходы на совершенно ненужные нам вещи, а порой и даже очень вредные для нас. Очень часто именно эти расходы люди не замечают и тратят на них значительную часть своего бюджета.

Предположим, Вера Петрова из уже известной нам семьи мечтает о новом сотовом телефоне и ежедневно выкуривает одну пачку сигарет по цене 50 рублей за пачку или съедает пирожное по той же цене. За месяц девушка потратит на покупки, приносящие явный вред её здоровью, 1 500 рублей (50 рублей x 30 дней), а за год – 18 000 рублей. Получается, что за год она «выкуривает» или «съедает» новый телефон своей мечты.

При составлении бюджета в первую очередь необходимо начинать распределять деньги на необходимые расходы. А уже оставшиеся деньги планировать на другие группы расходов. Как раз за счет этих оставшихся групп можно оптимизировать расходы (либо сократить или совсем убрать некоторые статьи расходов, либо более рационально их использовать за счет экономии). А вот от

лишних расходов необходимо срочно избавляться, это главные враги семейного бюджета.

Важно обязательно определиться с тем, что для вас является необходимым расходом, а что – просто удовольствием, от которого можно отказаться на какое-то время или навсегда. Если вы постоянно будете идти на поводу всех своих желаний и удовольствий, вы никогда не сможете вырваться из круга финансовых проблем! Ваши желания и долги будут расти вместе с вашими доходами, какими бы большими они не были.

И чтобы понять, что же вам действительно необходимо, нужно составить список потребностей, на которые вы готовы потратить свои деньги. Затем нужно отобрать жизненно необходимые задачи, а остальные расставить в порядке приоритетности от наиболее важных к наименее важным. Возможно, наименее важные расходы окажутся совершенно вам ненужными.

2. По периодичности

а) Регулярные расходы: расходы, которые повторяются регулярно. Они могут быть ежемесячные и повторяться из месяца в месяц (продукты, коммунальные услуги, транспорт, телефон и так далее) или ежегодные (налоги, страховка, оплата за обучение, отпуск).

б) Переменные расходы: расходы, которые непостоянны, совершаются или по необходимости или запланировано (одежда, обувь, косметика, ремонт, бытовая техника, и другие).

в) Сезонные расходы: заготовки на зиму, сезонная одежда, расходы на подготовку к школе и так далее.

г) Непредвиденные расходы: расходы, которые возникают неожиданно, незапланированно.

При планировании бюджета на год лучше начинать с самых редких расходов, то есть, прежде всего, нужно определить размеры

ежегодных и сезонных расходов и постепенно в течение года откладывать деньги на эти статьи расходов.

Все основные статьи расходов можно представить и в виде таблицы (Таблица 8):

Таблица 8 – Основные статьи расходов семьи

Необходимые регулярные платежи	Оплата коммунальных услуг и телефона, погашение кредита, оплата за обучение и детский сад
Нерегулярные платежи	Плата за мобильный телефон, Интернет, за другие услуги, страхование, налоги и тому подобное
Питание дома	Продукты и напитки для питания дома
Питание вне дома	Питание в кафе, ресторанах, столовых и прочее
Транспорт	Проезд на общественном транспорте, в такси, транспортировка мебели, курьерские услуги и тому подобное
Одежда и обувь	Расходы на покупку, ремонт и пошив одежды, белья, обуви
Косметика, гигиенические и моющие средства	Косметика, парфюмерия, средства гигиены, моющие и чистящие средства
Здоровье	Лекарства, лечение, диагностика и лечебные процедуры.
Образование	Покупка литературы, учебников, оплата курсов, лекций, репетитора и так далее

Продолжение Таблицы 8

Спорт	Оплата посещений или абонементов в спортзалы, бассейн, тренажерный зал, пляжи, катки, оплата услуг тренеров, прокат и приобретение спортивного инвентаря
Отдых	Расходы, связанные с организацией отдыха: путевки в дома отдыха, санатории, на турбазы; турпоходы, турпоездки, экскурсии
Подарки и праздники	Расходы, связанные с праздниками, знаменательными датами, семейными торжествами, днями рождения и так далее
Карманные расходы	Средства на мелкие расходы, (газеты, напитки, мороженое)
Долги и обязательства	Различные виды долгов
Досуг и увлечения	Посещение кинотеатров, театров, концертов; приобретение предметов коллекционирования, расходы на хобби.
Домашние питомцы	Расходы на содержание домашних животных и птиц: корм, лечение, обучение, гигиена, выставки и так далее
Дом, хозяйство, бытовая техника	Расходы на приобретение и ремонт мебели, товаров для дома и уюта, посуды и на покупку бытовой и цифровой техники.
Ремонт	Расходы на приобретение стройматериалов

	и инструментов (обои, краски, клей, лаки и т. п.), услуги мастеров и другие
Дача, садовый участок	Расходы на содержание дачи, садового участка, дома в деревне: на членские взносы, топливо, газ, воду, электроэнергию, приобретение семян, саженцев, удобрений, садовых инструментов и так далее
Автомобиль	Расходы на бензин, гараж, стоянку, ремонт и обслуживание, парковку, штрафы, мойку, страхование, налоги, техосмотр, платные дороги и так далее
Сбережения	Средства, отложенные в резервный фонд, на отпуск или на долгосрочные покупки, пенсионные накопления, инвестиции

При желании эти статьи расходов можно разбить на более мелкие, углубить и детализировать. Стоит более подробно рассмотреть расходы в случае больших затрат на какую-либо статью, чтобы понять куда уходят деньги, найти резерв для экономии и оптимизировать бюджет.

Для тех, кто не хочет очень детализировать и усложнять процесс ведения семейного бюджета, можно предложить более простую структуру расходов:

- а) Расходы на жилье (аренда, налоги, страховка, содержание дома, квартплата)
- б) Расходы на питание (продукты, кафе и рестораны)
- в) Долги (долги, кредиты)
- г) Расходы на транспорт (автомобиль, проезд на общественном транспорте, такси)

д) Расходы на отдых (отпуск, хобби, культурные мероприятия)

е) Личные расходы (одежда, косметика, развлечения, книги, лечение и оздоровление)

ж) Сбережения (резервный фонд, пенсионные накопления, инвестиции)

з) Другие расходы

Кроме того, необходимо привести пример отдельной классификации расходов на продукты питания, так как это самые распространенные расходы, а для многих семей еще и одни из наиболее затратных в бюджете:

а) Мясо и птица

б) Крупы, макароны, каши

в) Молочные продукты

г) Овощи и фрукты

д) Рыба и морепродукты

е) Детское питание

ж) Полуфабрикаты замороженные (овощные, мясные, рыбные, другие)

з) Хлебобулочные изделия

и) Колбасы, паштеты, копчения

к) Консервы (овощные, рыбные, мясные, фруктовые, другие)

л) Сладкое (выпечка, шоколад, конфеты)

м) Чай, кофе

н) Орехи и сухофрукты

о) Напитки безалкогольные

п) Приправы, сиропы, соусы

р) Готовые салаты и блюда

с) Все остальное

Важно выбрать те статьи расходов, которые есть именно в вашей семье или вы можете составить собственную классификацию расходов. Далее необходимо примерно посчитать, сколько денег уходит на каждую статью. Для этого желательно в течение месяца вести подробный учет всех ваших расходов (необходимо тщательно фиксировать все ваши траты, записывать в тетрадь, собирать чеки, квитанции.) Для подсчета очень удобно использовать таблицу в Excel или специальные программы для домашней бухгалтерии. Только тогда вы сможете примерно определить структуру ваших расходов, вычислить куда уходят ваши деньги и найти резервы для экономии.

5.3 Основные принципы формирования бюджета семьи

«Неважно, сколько человек получает. Важно, какую сумму он готов потратить», - считают продавцы магазинов категории люкс. Применительно к семейному бюджету можно перефразировать: неважно, сколько вы получаете, важно, сколько остается за день до поступления денежных средств. Если не остается ничего – значит, у вас проблемы с планированием семейного бюджета.

Сбалансированность семейного бюджета, его бездефицитность достигаются посредством соблюдения народной заповеди жить по средствам, а получение семейных накоплений - путем поиска дополнительных источников доходов семьи, разумного, бережного использования всех семейных доходов, памятуя народную мудрость: «Копейка рубль бережет» или «Из худого кармана и последний грош валится».

Хорошо спланированный домашний бюджет поможет вам добиться необходимой экономии средств. Как же создать свой собственный экономный домашний бюджет? Давайте познакомимся с тем, как это делается.

Это просто. Вот пошаговая инструкция.

1. Определите сумму ваших ежемесячных расходов. Составьте список ваших ежемесячных затрат, включая все, даже мелкие, расходы. Внесите сюда и стоимость еды в кафе, и затраты на развлечения и хобби и, конечно, все, даже минимальные выплаты, которые вы обязаны сделать по вашим долгам или кредитам. Для облегчения задачи можно воспользоваться стандартной формой для составления бюджета (приблизительный бланк ведения домашнего бюджета смотрите в Таблице 7).

2. Просуммируйте все ваши заработки – свои и своих домашних. Подытожьте и посмотрите, каков ваш суммарный ежемесячный доход, включая не только заработную плату, но и любые, даже самые мелкие, дополнительные доходы – инвестиции, подработки, алименты и прочие. Всё это составит основу вашего домашнего бюджета.

3. Сравните эти две суммы. Проверьте эффективность вашего домашнего бюджета: если вычесть из суммы доходов сумму расходов, то это покажет вам, сколько предположительно денег может остаться у вас в конце месяца.

4. Переработайте свой домашний бюджет. Если у вас по расчётам получился перерасход средств, пересмотрите составленный вами бюджет ещё раз, пока эти цифры не совпадут. Чтобы сделать это более эффективно, вернитесь к списку ваших расходов и посмотрите, какие из них можно сократить.

5. Если у вас есть долги или выплаты по кредитам, ваш правильно составленный домашний бюджет уже должен был обязательно включать минимальные выплаты, которые вы должны делать ежемесячно. Теперь вам нужно найти деньги для оплаты всех этих долгов. Посмотрите снова список ваших расходов и решите, чем вы сможете пожертвовать, чтобы расплатиться по долгам.

6. Заложите в свой домашний бюджет сбережения и инвестиции. Теперь самое время предусмотреть в своём бюджете ваши домашние финансовые цели. Вы хотите иметь деньги «на чёрный день»? Скопить что-нибудь? Съездить отдохнуть? Сделайте список того, чего именно вам хотелось бы добиться, и после этого ещё раз пересмотрите свой домашний бюджет, чтобы найти те ресурсы, которые вам нужны для достижения ваших целей. Если у вас много долгов, то вам придётся пока опустить эту вашу цель, и это нормально – оплата долгов должна быть важнейшим приоритетом.

7. Приведите свой домашний бюджет в действие. После того, как вы создали такой бюджет, который покрывает все ваши месячные затраты и финансовые цели, самое время проверить, как он работает. Попробуйте жить в соответствии с вашим бюджетом, и посмотрите, как это у вас получится.

8. Оцените, как сработал ваш домашний бюджет. В конце каждого месяца просмотрите расходы всего вашего домашнего хозяйства и определите, соответствуют ли они бюджету. Если нет, то вам нужно доработать ваш план расходов или переработать бюджет в соответствии с реальными затратами.

9. Просуммируйте и оцените всё снова. Экономичный домашний бюджет никогда нельзя создать окончательно. Продолжайте пересматривать и уточнять свой бюджет каждый месяц, чтобы выявлять, на что именно вы тратите слишком много. Затем сравните цифры снова, пока не добьётесь правильного результата.

И ещё полезные советы:

1. Будьте честны, оценивая свои привычки и привычки своих домашних тратить деньги, и тогда вы получите более реалистичный бюджет.

2. Не забывайте, что вы составляете свой бюджет для пользы, а не для того, чтобы ограничить себя во всём.

3. Не бойтесь изменять свой домашний бюджет – хороший бюджет всегда находится в процессе развития.

Существует несколько способов планировать семейный бюджет

1. Семейная копилка

Более прогрессивным способом является делить доход на две части: общественную и личную. Дальнейшие варианты зависят от того, что стоит у вас на первом плане: общие или личные нужды. Этот способ для людей с приоритетом личных задач.

Итак, каждый из членов семьи отдает фиксированную сумму в общую копилку. Это – на общественные нужды: закупку продуктов, коммунальные платежи, зубную пасту. Причем, основная задача – в течение месяца жестко «вписаться» в эту сумму.

2. По конвертам!

Есть и вариант от обратного: когда семейные расходы преобладают над расходами личными. В этом случае распределить средства чуть сложнее. Берутся несколько пустых конвертиков и подписываются: «Питание», «Квартплата», «Развлечения» и так далее. Как несложно догадаться, в эти конвертики члены семьи откладывают равные суммы. Правда, выяснить, сколько денег должно лежать в каждом из конвертов, можно только путем долгих экспериментов. То, что у вас остается после того, как основная часть денег разложена по конвертикам, считается личными средствами. А значит, может тратиться как угодно.

Впрочем, даже правильно выбранный способ планирования бюджета – всего лишь первый шаг в борьбе за освобождение дополнительных финансов. Вот несколько советов для тех, кто готов продолжать эту борьбу:

1. В любой семье на случай непредвиденных событий должен быть неприкосновенный запас. Без него тоже неплохо, но с ним – значительно спокойнее.

2. Если у вас не получается контролировать свои ежедневные расходы, сделайте так: определите месячную сумму, которую готовы отстегнуть на ежедневные нужды – обеды, дорогу, разную мелочь. Разделите ее на количество дней. Так вы получите сумму, которой должно хватить на день. Если в один прекрасный момент вы израсходовали больше запланированного, то на следующий день придется в чем-то себе отказать – чтобы восстановить баланс.

3. Стремление экономить на всем подряд часто не приводит ни к чему хорошему. А иногда ведет прямиком к срывам, когда накопленную тяжелым трудом сумму хочется в один день потратить на дорогостоящие пустяки. Составьте два списка – в одном вещи, на которых вы (если что) сможете экономить: например, отказаться от поездок на такси, сократить потребление декоративной косметики, перестать стричься в дорогом салоне. В другом списке пусть будут те вещи, от которых вы не откажетесь (например, покупка витаминов, полноценное питание, подарки близким на дни рождения).

4. Периодически вам придется анализировать собственные расходы. Можно это делать с помощью компьютерных программ для учета средств, а можно вручную. То есть, с карандашом в руках садиться перед списком своих (или семейных) покупок и искать проколы или, наоборот, выгодные решения. Заодно можно подсчитать, на какую статью расходов уходит больше всего средств. Результат подсчета может оказаться совсем неожиданным.

Вполне может получиться, что самая значительная сумма уходит не на проезд в транспорте, а на посещение кафе.

5.4Сбережения населения. Страхование

При условии разумного ведения семейного бюджета человек имеет возможность достичь поставленные финансовые цели (заграничная поездка, покупка квартиры, автомобиля и так далее) при помощи такого экономического явления как сбережения населения.

Сбережения – это не используемая на текущее потребление часть дохода.

Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов граждан, государства и организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг.

С одной стороны, сбережения являются важнейшим показателем уровня жизни, непосредственно связанным с потреблением, доходами и расходами населения.

С другой стороны, сбережения населения представляют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства. Личные накопления граждан являются предметом деятельности целого ряда финансовых и нефинансовых организаций, осуществляющих посреднические функции в движении капитала.

Население делает сбережения, чтобы образовать резерв на случай непредвиденных расходов, осуществить покупку дорогостоящих товаров, получить доход в виде процента, обеспечить себе чувство независимости, осуществлять коммерческие операции.

Основными составляющими сбережений населения являются:

- а) вклады и депозиты в банках в рублях и валюте, в том числе на пластиковых картах;
- б) наличные деньги на руках у населения;
- в) вложения населения в ценные бумаги;
- г) запасы средств населения в наличной валюте;
- д) резервы страховых взносов населения.

Для оживления российской экономики привлечение денежных средств населения является одной из первоочередных мер.

В этой связи следует решить две проблемы:

- а) развитие новых форм сбережений физических лиц (например, анонимные вклады, инвестирование в драгоценные металлы и другие);
- б) защищенность сбережений населения при помощи страхования.

Страхование – экономические отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов, а также по оказанию помощи гражданам при наступлении различных событий в их жизни.

В экономике страхование имеет две стороны:

- 1) средства защиты благосостояния людей и бизнеса;
- 2) коммерческая деятельность, приносящая прибыль.

Основными признаками страхования являются следующие:

1 Страхование носит целевой характер. Страховые выплаты происходят лишь при наступлении заранее оговоренных условий, связанных с наступлением тех или иных событий.

2. Оно носит вероятностный характер. Заранее не известно, когда наступит событие, какова будет его сила и кого из страхователей оно затронет.

3. Страхование характеризуется возвратностью средств. В этом признаке страховые отношения похожи на кредитные.

Страхование – это экономические отношения 2 сторон (как минимум).

Отношения страхования возникают между двумя сторонами — страховщиком и страхователем.

Страховщики – юридические лица любой организационно-правовой формы, имеющие государственное разрешение (лицензию) на проведение операций страхования, ведающие созданием и расходованием средств страхового фонда. Страховщиками могут выступать государственные страховые организации, акционерные страховые общества, общества взаимного страхования и перестрахования. В условиях экономики рыночного типа наиболее распространенными являются страховые компании в форме акционерных обществ или совместных предприятий. Концентрация капитала на акционерной основе обеспечивает финансовую независимость страховой организации;

Страхователи – юридические и физические лица, имеющие страховой интерес и вступающие в отношения со страховщиком в силу закона либо на основе двустороннего соглашения в форме договора страхования. В удостоверение заключенного договора страховщик выдает страхователю страховое свидетельство (полис), в котором содержатся правила страхования, перечень страховых

рисков, размер страховой суммы и страховой премии (взноса), порядок изменения и прекращения договора и прочие условия, регулирующие отношения сторон.

Отношения между страхователем и страховой компанией можно увидеть на Рисунке 5.



Рисунок 5 – Этапы отношений между страхователем и страховщиком

В качестве функций экономической категории страхования можно выделить следующие:

1.Формирование специализированного страхового фонда денежных средств.

Это формирование специализированного страхового фонда денежных средств как платы за риски, которые берут на свою ответственность страховые компании. Этот фонд может формироваться как в обязательном, так и в добровольном порядке.

Государство исходя из экономической и социальной обстановки регулирует развитие страхового дела в стране.

Функция формирования специализированного страхового фонда реализуется в системе запасных и резервных фондов, обеспечивающих стабильность страхования, гарантию выплат и возмещении. Если в коммерческих банках аккумулярование средств населения с целью, например, денежных накоплений, и имеет место только сберегательное начало, то страхование через функцию формирования специализированного страхового фонда несет сберегательно-рисковое начало. В моральном плане каждый участник страхового процесса, например при страховании жизни, уверен в получении материального обеспечения на случай несчастного события и при завершении срока действия договора. При имущественном страховании через функцию формирования специализированного страхового фонда не только решается проблема возмещения стоимости пострадавшего имущества в пределах страховых сумм и условий, оговоренных договором страхования, но и создаются условия для материального возмещения части или полной стоимости пострадавшего имущества.

Через функцию формирования специализированного страхового фонда решается проблема инвестиций временно свободных средств в банковские и другие коммерческие структуры, вложения денежных средств в недвижимость, приобретения ценных бумаг и т.д. С развитием рынка в страховании неизменно будет совершенствоваться и расширяться механизм использования временно свободных средств. Значение функции страхования как формирования специальных страховых фондов будет возрастать.

2. Возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан.

Право на возмещение ущерба в имуществе имеют только физические и юридические лица, которые являются участниками формирования страхового фонда. Возмещение ущерба через указанную функцию осуществляется физическим или юридическим лицам в рамках имеющихся договоров имущественного страхования. Порядок возмещения ущерба определяется страховыми компаниями исходя из условий договоров страхования и регулируется государством (правила страхования проверяются на соответствие действующему законодательству в процессе лицензирования страховой деятельности). Посредством этой функции получает реализацию объективного характера экономической необходимости страховой защиты.

3. Предупреждение и минимизация ущерба.

Предполагает широкий комплекс мер, в том числе финансирование мероприятий по недопущению или уменьшению негативных последствий несчастных случаев, стихийных бедствий. Сюда же относится правовое воздействие на страхователя, закрепленное в условиях заключенного договора страхования и ориентированное на его бережное отношение к застрахованному имуществу. Меры страховщика по предупреждению страхового случая и минимизация ущерба носят название превенции. В целях реализации этой функции страховщик образует особый денежный фонд предупредительных мероприятий.

5.5 Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое семейный бюджет?
2. Охарактеризуйте состав и структуру доходов семьи.
3. Как распределяется структура расходов бюджета семьи?
4. Какие факторы влияют на расходы домашнего хозяйства, их уровень и структуру?
5. Подсчитайте доходы и расходы вашей семьи за прошедший месяц. Определите совокупный и располагаемый доход. Определите тип семейного бюджета.
6. Раскройте сущность сбережений населения и их связь с семейным бюджетом.
7. Какие новые формы сбережений физических лиц вы знаете?
8. Назовите основных участников страховых отношений и этапы взаимоотношений между ними.
9. Каковы экономические функции страхования?

6 ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

6.1 Понятие полезности. Закон убывающей полезности. Бюджетное ограничение

В основе теории потребительского поведения лежит гипотеза о рациональности потребителя.

Гипотеза о рациональном потреблении может быть сформулирована следующим образом: потребитель ведет себя так, чтобы максимизировать общую полезность при ограниченном доходе. То есть при заданных ценах и данном доходе покупатель стремится так распределить свои средства на покупку различных благ, чтобы максимизировать ожидаемое удовлетворение или полезность от их потребления. При этом он руководствуется своими личными вкусами. Для того, чтобы максимизировать полезность, потребитель должен быть в состоянии каким-то образом сравнивать, соизмерять полезности различных благ и их наборов.

Полезность блага (U) – это его способность удовлетворять какую-либо потребность, приносить человеку удовлетворение. Полезность выражает не столько физические свойства блага, сколько отношение к нему потребителя, суждение потребителя о благе, т.е. его субъективное восприятие полезности блага. Например, сигареты для курильщика обладают полезностью, в то время как для человека некурящего сигареты бесполезны и даже часто неприятны.

Полезность имеет две основные формы:

1. предельная полезность (MU) – добавочная полезность, извлекаемая от потребления дополнительной единицы блага;

2. совокупная (общая, суммарная) полезность (AU) – полезность, приносимая всей массой потребляемых благ, т.е. совокупная полезность есть сумма предельных полезностей:

$$AU = \sum MU, \quad (1)$$

где AU – общая полезность

$\sum MU$ – сумма предельных полезностей

Разграничение понятий общей и предельной полезности позволяет объяснить знаменитый парадокс А. Смита: почему вода, столь необходимая людям, дешева, а алмазы, не представляющие собой предметы первой необходимости, столь дороги. Дело в том, что вода имеется в изобилии (как правило), а алмазы встречаются редко. Следовательно, потребность в воде может быть легко удовлетворена и ее предельная полезность невысока, количество же алмазов ограничено и их предельная полезность высока, поэтому цена воды низкая, а алмазов – высокая.

В результате исследований была выявлена закономерность: потребляемые последовательно части какого-либо блага обладают убывающей полезностью для потребителя. Это означает, что любому бесконечно малому увеличению количества блага Q соответствует прирост общей полезности (TU). Хотя общая полезность с увеличением количества благ постепенно возрастает, предельная полезность (MU) каждой дополнительной единицы блага неуклонно уменьшается. Максимум удовлетворения общей полезности достигается в точке, когда MU становится = 0. Это и означает, что благо полностью удовлетворяет потребность.

Например, потребитель, страдающий жаждой, с удовольствием выпьет первый стакан воды. Второй стакан принесет ему меньшее удовлетворение, чем первый, третий – меньшее, чем второй, и так далее. И так будет происходить до тех пор, пока MU очередного стакана не будет равна 0. Хотя общая полезность возрастает, MU при этом падает, что приводит к замедлению роста общей полезности.

Если дальнейшее потребление блага приносит вред (MU отрицательна), то общая полезность снижается. Например, первая порция мороженого в жаркий день обладает высокой полезностью, вторая меньшей, третья – еще меньшей, десятая порция будет иметь отрицательную полезность (приведет к ангине).

Чем большим количеством блага мы обладаем, тем меньшую ценность имеет для нас каждая дополнительная единица этого блага. Первая пара туфель (при отсутствии таковых) обладает очень высокой полезностью, полезность второй пары туфель несколько ниже, десятая пара обладает меньшей полезностью, чем девятая, девятая меньшей, чем восьмая и т.д. Отсюда следует, что поскольку каждая последующая единица блага приносит меньшую полезность, то и потребитель готов платить за нее меньшую цену.

Таким образом, мы можем сформулировать закон убывающей предельной полезности: по мере увеличения количества потребляемых товаров их предельная полезность имеет тенденцию к сокращению.

Проиллюстрировать этот закон можно при помощи Рисунка 6.

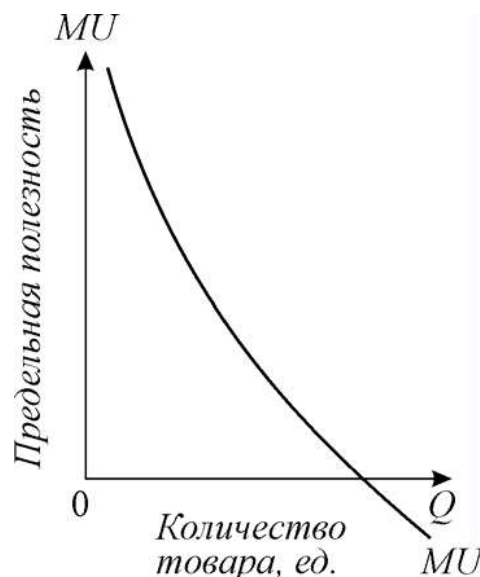


Рисунок 6 – Кривая предельной полезности

Проанализировав данную кривую предельной полезности, можно сделать вывод: поскольку каждая последующая единица блага приносит меньшую полезность, то и потребитель готов платить за нее меньшую цену.

Закон убывающей предельной полезности часто называют первым законом Госсена, по имени немецкого экономиста Г.Госсена (Приложение 4), впервые сформулировавшего его в 1854г.

Всякий потребитель стремится к максимизации совокупной полезности. Однако если товар и обладает полезностью для потребителя, то существуют факторы, ограничивающие возможность приобретения его: это цена товара и доход потребителя (бюджетное ограничение). Поскольку величина дохода и цены заданы, то потребитель не может купить все те блага, которые ему хотелось бы.

Бюджетное ограничение (линия цен, прямая расходов) показывает, какие потребительские наборы можно приобрести за данную сумму денег.

Бюджетная линия (BL) – это линия, графически отображающая набор товаров, приобретение которых требует одинаковых затрат.

Любая точка, лежащая на бюджетной линии, означает доступность набора товаров потребителю, то есть его доход позволяет ему приобрести любой набор товаров X и Y.

Покупатель не может себе позволить приобрести набор товаров, лежащий выше и правее бюджетной линии, так как такой набор потребовал бы большего дохода. Точка, находящаяся внутри бюджетной линии, также означает, что набор товаров для потребителя приемлем, но, приобретая такой набор, потребитель не полностью использует свой доход, то есть ему доступны наборы, содержащие больше и товара X, и товара Y.

При изменении цен и доходов меняется положение бюджетной линии.

Бюджетная линия:

1. сдвигается вправо, если доход потребителя увеличивается или если происходит одинаковое снижение цен на оба товара;
2. сдвигается влево, если доход потребителя уменьшается или если происходит равное повышение цен на оба товара;
3. меняет угол наклона, если цены товаров изменяются непропорционально.

Бюджетное ограничение и, следовательно, невозможность удовлетворения всех потребностей заставляет потребителя распределять свои доходы в соответствии с его представлениями о полезности и выгоды (предпочтительности) выбираемых товаров.

Уравнение бюджетного ограничения можно записать следующим образом:

$$I = P_x X + P_y Y, \quad (2)$$

где I – доход потребителя,

P_x – цена блага X ,

P_y – цена блага Y ,

X и Y составляют купленные количества благ

При $X=0$, $Y= I/P_y$, то есть весь доход потребителя расходуется на благо Y . При $Y= 0$, $X = I/P_x$, то есть мы находим количество блага X , которое потребитель может купить по цене P_x .

6.2 Количественная (кардиналистическая) теория потребительского поведения. Порядковая (ординалистическая) теория потребительского поведения

Существуют две версии теории потребительского поведения:

1. количественная, или кардиналистическая (от математического понятия – кардинальное (количественное) число: один, два, три и т.д.);

2. порядковая, или ординалистическая (от математического понятия – ординальное (порядковое) число – первый, второй, третий и т. д.).

Обе эти теории, анализируя поведение потребителя, делают ряд допущений:

а) множественность видов потребления – каждый потребитель желает потреблять множество разнообразных товаров;

б) ненасыщенность – потребитель стремится иметь большее количество любых товаров и услуг и не пресыщен ими;

в) транзитивность – постоянство и согласованность вкусов потребителя. Если человек предпочитает товар А (йогурт) товару В (кефир), а товар В (кефир) товару С (молоко), то он должен предпочитать товар А (йогурт) товару С (молоко);

г) взаимозаменяемость – потребитель согласен отказаться от небольшого количества одного товара, если ему предложат взамен большее количество товара-заменителя;

д) убывание предельной полезности по мере увеличения количества потребляемого товара.

Количественная (кардиналистическая) теория потребительского поведения исходит из того, что полезность измерима. Для теоретических измерений полезности была введена даже единица полезности – «утиль» (от английского utility – полезность). Согласно этой теории рациональный потребитель максимизирует совокупную полезность в том случае, если отношения предельной полезности товара к цене товара для всех товаров, приобретаемых потребителем, равны. В этом случае потребитель достигает состояния равновесия.

Потребительское равновесие – это ситуация, при которой потребитель не может увеличить совокупную полезность, получаемую при данном бюджетном ограничении, увеличивая или уменьшая покупку одного или другого товара.

Алгебраически правило максимизации полезности, или условие потребительского равновесия, может быть выражено следующим образом:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}, \quad (3)$$

где MU – предельная полезность благ x, y;

P – цена благ x, y.

Если никакое перераспределение дохода не позволяет увеличить совокупную полезность, это означает, что потребитель достиг состояния равновесия.

Возможность количественного измерения полезности, оценка которой носит субъективный характер, подвергалась многочисленной критике. В противовес кардиналистической теории многие экономисты выдвинули порядковую (ординалистическую) теорию потребительского поведения, согласно которой субъективная полезность измеряется с помощью относительной шкалы, показывающей предпочтительность того или иного набора товаров для потребителя.

В основе порядковой теории потребительского поведения лежит анализ кривых безразличия (совокупность потребительских наборов, каждый из которых имеет одинаковую полезность для потребителя) и бюджетных линий (линий, графически отображающих набор товаров, приобретение которых требует одинаковых затрат). Согласно порядковой теории потребитель находится в равновесии, приобретая набор товаров, соответствующий координатам точки касания бюджетной линией наивысшей из всех доступных ему кривых безразличия.

Равновесное положение потребителя – это состояние, при котором он максимизирует совокупную полезность, исходя из своего бюджетного ограничения.

6.3 Образцы решения задач по темам «Закон убывающей полезности. Бюджетное ограничение»

Задача №1. Потребитель делает выбор между двумя товарами X и Y. Предельная полезность каждого из них для потребителя приведена в таблице 9.

Таблица 9 – Предельная полезность товаров X и Y

Единица товара	MU_X	MU_Y
1	10	24
2	8	20
3	7	18
4	6	16
5	5	12

Какое количество каждого из товаров купит рациональный потребитель, если его дневной бюджет составляет 10 денежных единиц, а цены товаров X и Y соответственно 1 денежная единица и 2 денежные единицы?

Решение.

Воспользуемся правилом равновесия

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}, \quad (4)$$

где MU_X , MU_Y — предельная полезность, соответственно, блага X и Y;

P_X , P_Y — цена, соответственно, блага X и Y, денежных единиц.

Вычислим показатели взвешенных предельных полезностей двух товаров, данные расчётов занесём в Таблицу 10.

Таблица 10 – Показатели взвешенных предельных полезностей товаров X и Y

Единица товара	MU_X	$\frac{MU_X}{P_X}$	MU_Y	$\frac{MU_Y}{P_Y}$
1	10	10	24	12
2	8	8	20	10
3	7	7	18	9
4	6	6	16	8
5	5	5	12	6

Найдем комбинацию товаров X и Y, для которой будет выполняться условие равновесия и бюджет будет тратиться полностью.

По комбинации товаров 2Y и 1X взвешенные предельные полезности будут равняться 10, а потребитель будет тратить на этот набор всего 5 денежных единиц ($2 \times 2 + 1 \times 1$). У потребителя остается еще 5 денежных единиц, израсходовав которые, он может увеличить полезность.

Для набора 4Y и 2X взвешенные предельные полезности равняют 8, а бюджет тратится полностью.

Итак, рациональный потребитель купит 4 единицы товара Y и 2 единицы товара X.

Задача №2. Потребитель покупает в магазине мясо и сыр. Он может комбинировать их количество в таких соотношениях

(Таблица 11):

Таблица 11 – Комбинации товаров «сыр»/ «мясо»

Комбинации	Мясо (кг)	Сыр (кг)
А	4	0,5
Б	2,5	1
В	1,5	1,5
Г	1	2,5

Определить предельные нормы замены мяса сыром.

Решение.

Расчёты предельных норм замены одного продукта другим и полученные результаты занесём в Таблицу 12.

Таблица 12 – Расчёты предельных норм замены мяса сыром

Переход от одной комбинации к следующей	ΔQ мяса (кг)	ΔQ сыра (кг)	$MRS_{\text{сыр/мясо}} = \frac{\Delta Q_M}{\Delta Q_C}$
от А к Б	$2,5 - 4 = -1,5$	$1 - 0,5 = 0,5$	$-1,5 : 0,5 = -3$
от Б к В	$1,5 - 2,5 = -1$	$1,5 - 1 = 0,5$	-2
от В к Г	$1 - 1,5 = -0,5$	$2,5 - 1,5 = 1$	$-0,5$

То есть сначала потребитель готов отказаться от 3-х кг мяса в пользу одного кг сыра. Дальше норма замены уменьшается: за один кг сыра потребитель готов отказаться от 2-х кг мяса. И при переходе от комбинации В к комбинации Г потребитель жертвует только 0,5 кг мяса за 1 кг сыра.

Задача №3. На графике (Рисунок 7) дана бюджетная линия потребителя, которому необходимо приобрести два товара. Цена товара А равна 0,8 денежных единиц, а цена товара В равна 0,4 денежных единиц.

Определить:

1. бюджет потребителя;
2. точку на графике, в которой потребитель может купить только товар А;
3. точку на графике, в которой не будет использован весь бюджет;
4. точку С на графике (3 единицы товара А и 7 единиц товара В). Что можно сказать про такой набор товаров?

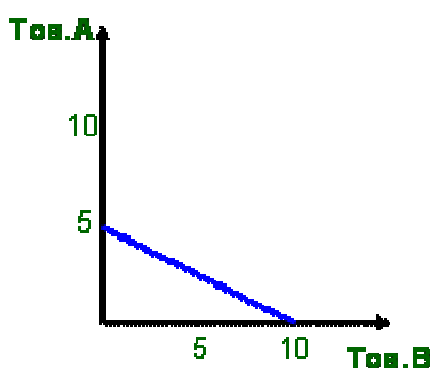


Рисунок 7 – Бюджетная линия потребителя и бюджетное ограничение

Решение.

1. Бюджетное ограничение можно определить по графику (Рисунок 7): потребитель может купить только товар А, по цене 0,8 денежных единиц. он заплатит: $5 \times 0,8 = 4$ денежных единиц, или товара В: $10 \times 0,4 = 4$ денежных единиц, то есть бюджет равен 4 денежных единиц.

2. Точка А на графике (Рисунок 8) соответствует ситуации при которой потребитель может купить только товар А в количестве 5штук.

3. Любая точка, которая находится слева от бюджетной линии характеризует, такой набор товаров, при котором остаются лишние деньги.

Например, точка В: $2 \times 0,8 + 2 \times 0,4 = 2,4$ денежных единиц.

4. Точка С лежит выше бюджетной линии, поэтому такая комбинация товаров при данном бюджете невозможна: $3 \times 0,8 + 7 \times 0,4 = 5,2$ денежных единиц.

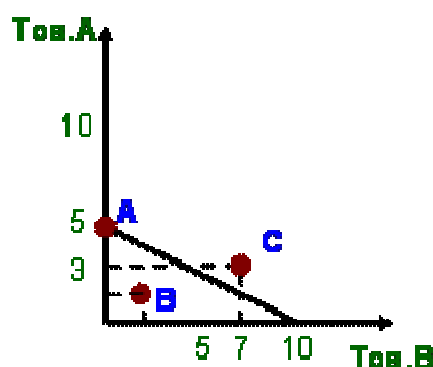


Рисунок 8 – Бюджетная линия потребителя

Изучив потребительские предпочтения и бюджетные ограничения, можно показать, как потребитель делает конкретный выбор, т.е. решает, сколько товаров каждого вида приобрести. Напомним, что, осуществляя свой выбор, потребитель стремится достичь максимального удовлетворения своих потребностей при заданном бюджетном ограничении.

Оптимальный набор, выбираемый потребителем, должен отвечать двум требованиям: во-первых, он должен находиться на бюджетной линии и, во-вторых, набор потребляемых товаров должен быть предпочтителен по сравнению с другими.

6.4 Вопросы и задания для самоконтроля

1. Что такое полезность? От чего зависит полезность экономического блага? Зависит ли полезность блага от издержек его производства?
2. Что такое предельная и совокупная полезность?
3. В чем суть закона убывающей предельной полезности?
4. Какова динамика совокупной полезности?
5. Какие факторы определяют выбор потребителя? Что Вы понимаете под рациональным потребительским поведением?
6. Как разрешается парадокс потребности в воде и алмазах, исходя из теории полезности?
7. Какое положение лежит в основе количественной теории потребительского поведения?
8. Что понимается под состоянием потребительского равновесия?
9. При каких условиях потребитель максимизирует совокупную полезность согласно количественной теории потребительского поведения?
10. Должен ли потребитель, стремясь достичь состояния равновесия, перераспределить доход в пользу блага, отношение предельной полезности к цене которого выше или ниже аналогичного соотношения для другого блага?
11. Какой тезис лежит в основе порядковой теории потребительского поведения?
12. Что служит инструментом выявления предпочтений потребителей?
13. Что характеризуют кривая безразличия и карта кривых безразличия?

14. Что такое бюджетная линия? Как меняется положение бюджетной линии при изменении дохода и цен?

15. В каком случае, согласно порядковой теории потребительского поведения, потребитель находится в равновесии?

16. Доход потребителя составляет 4000 руб., и он нуждается в двух товарах А и Б. Цена товара А = 100 руб., цена товара Б = 200 руб. В этих условиях потребитель может приобрести следующие наборы товаров (Таблица 13). Какое количество каждого из товаров купит рациональный потребитель?

Таблица 13 – Предельная полезность товаров А и Б

Набор товаров	MU_a	MU_b
1	0	20
2	10	15
3	20	10
4	30	5
5	40	0

17. Потребитель покупает в магазине яблоки и бананы. Он может комбинировать их количество в таких соотношениях (Таблица 14):

Таблица 14 – Комбинации товаров «яблоки»/ «бананы»

Комбинации	Яблоки (кг)	Бананы (кг)
А	3	2
Б	2,5	2,5
В	2	3
Г	1,5	3,5

Определить предельные нормы замены яблок бананами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анисимов А.А. Макроэкономика – М: Юнити-Дана, 2011
2. Бабкин В.П. Экономика: объективные возможности – М: Экономика, 2011
3. Бардовский В.П. Экономика – М.: Инфра – М, 2011
4. Белоусов В.М. Макроэкономика – Ростов – на – Дону, 2009
5. Борисов Е.Ф. Основы экономики – М.: Дрофа, 2009
6. Борисов Е.Ф. Экономика – М.: Инфра – М, 2012
7. Боулз С. Микроэкономика – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010
8. Лобачёва Е.Н. Экономическая теория – М: Юрайт, 2012
9. Новикова Е.В. История экономики – МИЭМП, 2010
10. Покидченко М.Г. История экономических учений – М.: Инфра – М, 2008
11. Пястолов С. М. Экономическая теория – М.: Издательский центр «Академия», 2012
12. Чепурин М.Н. Сборник задач по экономической теории: микроэкономика и макроэкономика - ООО «АСА», 2009
13. Янин О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: Академия, 2010
14. Электронный ресурс «Наука и техника, экономика и бизнес» Форма доступа: www.nauki-online.ru/ekonomika
15. Электронный ресурс «Экономический портал - экономика России и мировая экономика» Форма доступа: <http://institutiones.com/>

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

(справочное)

Ксенофонт (краткая биографическая справка)

Ксенофонт (греческое Ξενοφών) (не позже 444 до н. э. — не ранее 356 до н. э.) — древнегреческий писатель и историк афинского происхождения, полководец и политический деятель (Рисунок 9). Родился он в Афинах около 444 до н. э., в состоятельной семье, возможно принадлежавшей к сословию всадников. Его детские и юношеские годы протекали в обстановке Пелопоннесской войны, что не помешало ему получить не только военное, но и широкое общее образование. С молодых лет сделался последователем Сократа.

После смерти Кира и вероломного избиения греческих военачальников персами, Ксенофонт с большой смелостью и умением руководил отступлением десяти тысяч греков через вражескую землю. Вместе с греческими наемниками он проделал весь поход: наступление на Вавилон, битву при Кунаксе и отступление через Армению к Трапезунту и далее на Запад в Византий, Фракию и Пергам.

Осуждённый в Афинах за государственную измену, как примкнувший к врагам народа, он подвергся конфискации имущества. Это определило его дальнейшую судьбу. В Малой Азии Ксенофонт сблизился со спартанским царем Агесилаем, вместе с ним переправился в Грецию и служил под его начальством, принимая участие в битвах и походах против врагов Спарты, в том числе и против Афин. Был вознаграждён спартанцами, подарившими ему имение близ элидского города Скиллунта.

Там он жил в уединении, занимаясь литературными трудами. Как писателя, Ксенофонта очень ценили в древности. Цицерон говорил, что «его речь слаще меда, а голосом его говорят Музы», и до сих пор по его произведениям изучают классическую греческую прозу.

В число так называемых «Сократических сочинений» входит и весьма интересный трактат «Экономика» (другой перевод — «Домострой»). Он написан в форме диалога между Сократом и богатым афинянином Критобулом и посвящен изложению идей Сократа о правильном управлении домашним хозяйством. Фактически, это первое в истории сочинение по экономике. Отдельные места «Домостроя» способны и по сей день вызвать интерес экономиста.

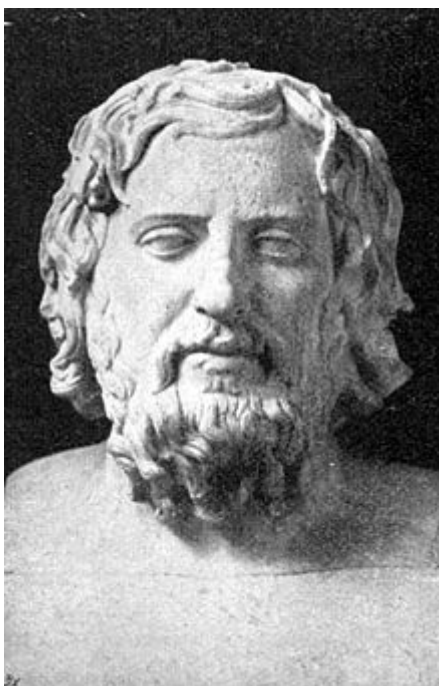


Рисунок 9 – Ксенофонт, древнегреческий писатель, полководец, политический деятель и историк (444 г. до н. э. — 356 г. до н. э.)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

(справочное)

А. Маслоу (краткая биографическая справка)

Абрахам Харальд Маслоу (Рисунок 10) родился в Бруклине, Нью-Йорк, в 1908 году. Он был сыном эмигрантов из России. Родители очень хотели, чтобы он, старший из семи детей, получил образование.

Первоначально, поступая в колледж, Маслоу собирался изучать закон, чтобы угодить отцу. Две недели, проведенные в Сити-колледже в Нью-Йорке, убедили его, что он никогда не станет адвокатом. В юношеские годы Маслоу перебрался в Университет Висконсина, где закончил официальный академический курс по психологии, получив степень бакалавра в 1930 году, магистра гуманитарных наук в 1931 и доктора наук в 1934 году. Во время учебы в Висконсине он работал с Гарри Харлоу, известным психологом, который в то время организовывал лабораторию приматов для изучения поведения макаков-резусов.

После получения докторской степени работал в Колумбийском университете в Нью-Йорке. Затем он перешел в Бруклинский колледж, где проработал 14 лет. Теория иерархии потребностей Маслоу (так называемая «Пирамида потребностей»), сформулированная в 1943 году, нашла широкое применение в экономике, занимая важное место в построении теорий мотивации и поведения потребителей.

В 1951 году Маслоу был назначен заведующим кафедрой психологии в Университете Брандеис. Он оставался на этом посту до 1961 года, а затем был там профессором психологии. В 1969 году он ушел из Брандеис и стал работать в Благотворительном фонде У. П. Логлина в Менлоу-парк, Калифорния.

В 1970 году в возрасте 62 лет Маслоу умер от сердечного приступа.



Рисунок 10 – Абрахам Харальд Маслоу (1908 – 1970), видный американский психолог, создатель теории иерархии потребностей

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

(справочное)

В. Парето (краткая биографическая справка)

Вильфредо Парето (Рисунок 11) – 1848-1923 гг., родился в Париже в семье итальянского маркиза, выходца из портового города Генуя, вынужденного эмигрировать из-за своих либеральных и республиканских убеждений. Мать Парето была француженкой, и он с детства одинаково хорошо владел итальянским и французским, однако всю жизнь он ощущал себя прежде всего итальянцем.

В 1858 году семья Парето вернулась в Италию. Там Вильфредо начинает учиться и получает одновременно классическое гуманитарное и техническое образование. При этом большое внимание он уделяет изучению математики.

После окончания Политехнической школы в Турине Парето в 1869 г. защищает диссертацию «Фундаментальные принципы равновесия в твердых телах». Тема эта воспринимается как предзнаменование, учитывая важное место понятия равновесия в его последующих экономических и социологических трудах. В течение ряда лет он занимал довольно важные должности в железнодорожном ведомстве и в металлургической компании.

В 1890-е годы он предпринимает неудачную попытку заняться политической деятельностью. В это же время он активно занимается публицистикой, чтением и переводами классических текстов. В первой половине 90-х годов 19 века Парето публикует ряд исследований в области экономической теории и математической экономики. С 1893 г. и до конца жизни он был профессором политической экономии Лозаннского университета в Швейцарии, сменив в этой должности известного экономиста Леона Вальраса.

В последний год жизни Парето в Италии уже установился фашистский режим. Некоторые видные деятели этого режима, и прежде всего сам Муссолини, считали себя учениками лозаннского профессора. В связи с этим в 1923 г. он был удостоен звания сенатора Италии. Парето выразил сдержанную поддержку новому режиму, одновременно призвав его быть либеральным и не ограничивать академических свобод.

Умер Парето 20 августа 1923 г. в Селиньи (Швейцария), где он жил последние годы своей жизни; там он и был похоронен.

Вильфредо Парето разработал теории, названные впоследствии его именем: статистическое Парето-распределение и Парето-оптимум, широко используемые в экономической теории и иных научных дисциплинах.

Основные положения теории Парето-распределения состоят в следующем правиле 80/20: затраты времени на выполнение плана составляют 20% труда реализуют 80% результата, но остальные 20% результата требуют 80% общих затрат.



Рисунок 11 - Вильфредо Парето (1848-1923 гг.), итальянский инженер, экономист и социолог

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

(справочное)

Г. Госсен (краткая биографическая справка)

Герман Генрих Госсен (1810—1858) — прусский экономист, предшественник математической и австрийской школ в экономике (Рисунок 12).

Госсен родился в Дюрене, когда тот был оккупирован французами, учился в Бонне. Получил юридическое образование, после чего работал чиновником в прусской администрации. В 1847 оставил службу и занялся разработкой экономической теории.

Теория Г. Госсена базируется на том, что главным мотивом, определяющим поведение человека, является стремление к получению максимума удовольствия (максимума полезности). В связи с этим главной задачей экономической науки является формулирование правил максимизации (увеличения общей суммы) полезности.

Эти правила нашли свое отражение в сформулированных Г. Госсеном законах. Согласно первому закону Госсена — закону насыщения потребностей — в одной непрерывной операции потребления происходит убывание полезности последующих единиц продукта; при повторных операциях потребления происходит убывание полезности первых единиц продукта. Г. Госсен формулирует это следующим образом: «Величина одного и того же удовольствия постоянно уменьшается вплоть до насыщения, по мере того как мы без помех испытываем это удовольствие».

Второй закон Госсена определяется автором в двух вариантах (или редакциях):

1. Выводится из анализа натурального хозяйства одинокого человека, оказавшегося изолированным от общества – хозяйства Робинзона.

Имея определенное количество разных продуктов, одинокий человек (Робинзон) в течение данного периода времени может их потреблять в различных комбинациях. Необходимо найти такую комбинацию, которая обеспечивает получение максимума удовольствия (наслаждения). Это достигается при установлении равенства предельных полезностей всех продуктов. Предельная полезность любого товара (любого блага) определяется приростом совокупной полезности, получаемым в результате потребления дополнительной (следующей) единицы данного товара (данного блага).

2. Формулируется для условий товарного хозяйства.

Цены на товары, которые может приобрести какой-либо потребитель, и денежная сумма, имеющаяся в его распоряжении, – главные факторы, ограничивающие его потребление. Выбор наиболее рационального (оптимального) варианта потребления, то есть варианта, обеспечивающего максимум удовлетворения потребностей, достигается при равенстве предельных полезностей, которые могут быть получены с последних денежных единиц, израсходованных на покупку отдельных товаров. Свою теорию Госсен изложил в книге «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил общественной торговли» (1854). По причине сложности языка написания и переполненностью многочисленными формулами книга Госсена не получила какого-либо признания у современников, и в 1858 он изъял её из продажи. Научный труд сохранился лишь в

небольшом количестве экземпляров. Работа Госсена была найдена профессором Адамсоном и переиздана в 1889, а затем в 1927.

Умер учёный в безвестности, но уже в 1878 году экономист Джевонс признал его работу и сделал ее известной. В честь Госсена Союзом социальной политики с 1997 года вручается Премия Госсена.

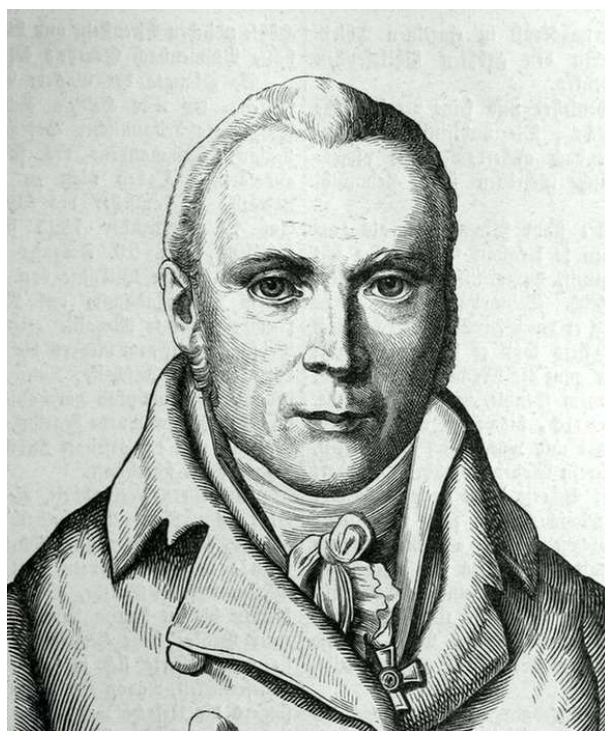


Рисунок 12 – Г. Госсен, прусский экономист, создатель теории убывающей полезности