**1.1.**

**Предмет и функции экономической теории**

Приступая к изучению любой науки, необходимо выяснить, каков ее объект, круг процессов и явлений, которые она исследует, и способы этого исследования. Задача первой темы состоит в том, чтобы выяснить предмет, функции и методы экономической теории, изложить основные этапы ее развития, определить ее место среди других дисциплин, показать ее роль в подготовке современного специалиста и его практической деятельности.

Экономическая теория — это наука об основах хозяйственной жизни общества. В самом общем виде она представляет собой форму научного знания, совокупность положений и выводов, отражающих ту или иную сторону экономической деятельности.



Предмет экономической теории чрезвычайно сложен и многообразен, потому что сложна и многообразна экономическая деятельность человека.

Представления о предмете экономической теории менялись в ходе углубления знаний о хозяйственной деятельности людей. Среди множества определений, наиболее общим (собирательным) определением предмета экономической теории можно считать формулировку, данную английским экономистом Лайнером Роббинсом: «Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляют единственный предмет экономической науки… Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление».



Как и другие науки, экономическая теория изучает объективные законы. Экономические законы отражают сущность экономических явлений, их причинно-следственные связи, определяют направления развития различных сфер экономики. Экономические законы объективны, т. е. не зависят от воли и сознания людей, хотя и не существуют помимо их хозяйственной деятельности. Чем глубже люди познают характер экономических законов, тем эффективнее они могут их использовать в сфере производства, распределения, обмена, и потребления материальных благ.

Экономические законы имеют исторический характер и делятся на три основные группы:

* всеобщие экономические законы действуют во всех социально-экономических системах, например, закон возрастания потребностей, закон разделения общественного труда и т. д.;



* общие экономические законы действуют в нескольких социально-экономических системах, например, закон денежного обращения и закон стоимости действует в условия товарного производства;



* специфические экономические законы действуют в рамках одной социально-экономической системы, например, закон распределения при феодализме.



Экономическая теория выполняет ряд функций, которые характеризуют ее научную и общественную значимость:



1. Познавательная функция. Дает научное представление о процессах, происходящих в экономической жизни общества.
2. Методологическая функция. Играет роль общетеоретической основы отраслевых, функциональных и других экономических наук.
3. Практическая функция. Связана с разработкой национальной модели экономики, принципов и методов хозяйствования, механизмов регулирования, обоснованием экономической политики государства. Экономическая теория не только объясняет, но и изменяет экономику.
4. Прогностическая функция. Заключается в выработке научных прогнозов, оценке перспектив экономического развития.
5. Мировоззренческая (идеологическая) функция. Проявляется в формировании системы научных взглядов на экономическую жизнь общества, экономического сознания, ценностной ориентации и установок.

**1.2.**

**Методология и методы экономической теории**

Учение о научных методах или совокупность применяемых методов называется методологией.



В экономической теории находит применение общая философия познания мира и, прежде всего, диалектико-материалистический метод. С его помощью рассматриваются процессы и явления экономической жизни в развитии, их всеобщей связи и взаимозависимости. Источником развития выступают противоречия и их разрешение.



Метод научной абстракции позволяет проникать в сущность изучаемых процессов, отвлекаясь от его второстепенных сторон, например, использовать такие научные абстракции как товар, деньги, стоимость и т.д.



Используются также методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, экономико-математического моделирования.



При исследовании экономических отношений применяется системный подход. В учебниках эти методы рассматриваются с различной степенью полноты. Поэтому целесообразно познакомиться с разными учебниками и пособиями.

Экономическая теория охватывает весь спектр экономических проблем и включает сложную многоуровневую систему исследования:



* на микроуровне анализируется деятельность отдельных экономических субъектов фирм, организаций;



* на макроуровне изучаются основные проблемы национальной экономики;



* на мегауровне представлен анализ мировой экономики.



**1.3.**

**Возникновение и основные этапы развития экономической теории**

Экономическая теория постоянно развивается потому, что изменяется ее объект и предмет, постепенно накапливаются знания, позволяющие переходить к научной системе более высокого уровня.

Сложность предмета экономической теории обусловила существование различных подходов к его определению. Впервые термин «экономика» был введен в оборот древнегреческим философом Аристотелем в 322—384 гг. до н.э. Этот термин состоял из двух греческих слов: «ойкос» — дом, «номос» — учение. В античный период экономические взгляды еще не выделились в самостоятельное учение и существовали и развивались в рамках философии и других наук. Только в XVI-XVII вв. зародилась собственно экономическая наука. Этот период ознаменовался становлением капитализма, углублением общественного разделения труда, развитием мануфактуры, расширением как внутренних, так и внешних рынков и, как следствие, мощным развитием товарно-денежных отношений. Предметом экономической науки этого периода считалось богатство, которое отождествлялось с деньгами, а источником богатства считалась сфера обращения. Появилась первая экономическая школа —меркантилизм. Особую известность среди меркантилистов получили Т. Мен и А. Монкрентьен.



В начале XVII в. сформировались научные взгляды по вопросам хозяйственного развития. Экономическая наука выделилась в самостоятельное направление. В 1615 г. француз А. Монкрентьен опубликовал «Трактат политической экономии», в котором определил экономическую науку (политическую экономию) как науку о законах, управляющих общественным хозяйством. В дальнейшем экономическая наука обогатилась новыми положениями и теориями.

В соответствии с различными исследовательскими подходами трактовка предмета экономической теории отличается в разных экономических школах. Так, в XVII-XVIII вв. физиократы перенесли исследование из сферы торговли в сферу производства, но при этом они считали, что главной задачей экономики является развитие сельского хозяйства, промышленность же — бесплодная сфера.



В XVIII-XIX вв. представители классической политэкономии А. Смит и Д. Рикардо исследовали условия производства накопления и распределения национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, куда включали промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство и др. Они заложили основы трудовой теории стоимости, рассматривали рынок как саморегулирующуюся систему, отрицали необходимость вмешательства государства в экономику.



XIX в. был ознаменован появлением марксизма, оказавшего заметное влияние на экономическую науку и общественную жизнь в XIX и XX вв. Создатели этого учения К. Маркс и Ф. Энгельс положили в основу своей теории рассмотрение социально-экономических отношений как общественной формы развития производительных сил. Разработанная ими политическая экономия стала изучать производственные отношения общественных формаций, последовательно сменяющих друг друга, с позиции классового подхода.



В конце XIX в. возник маржинализм. Основоположниками этого направления стали экономисты австрийской школы — К. Менгер, Ф. Визер, Е. фон Бем-Баверк. Они исходили из субъективных оценок хозяйствующих субъектов. На первый план выдвигалась проблема полезности благ. Ими была разработана теория предельной полезности.



В 1890 г. А. Маршалл, основатель Кембриджской школы, в книге «Принципы экономикса» впервые употребил термин «экономикс». Предметом исследования «экономикса» является анализ поведения «экономического человека» в процессе взаимоотношения между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные возможности применения.



В 30-е гг. XX в. появилось радикально новое направление —кейнсианство, названное по имени его основателя Дж.М. Кейнса. В центр внимания кейнсианства были поставлены проблемы макроанализа и обоснования необходимости государственного регулирования экономики.



После Второй Мировой войны появились новые теории и направления, например, неоклассическая школа, провозгласившая доктрину монетаризма. Основателем ее является американский экономист М. Фридмен. Он выступал против чрезмерного вмешательства государства в экономику. Главным регулирующим фактором экономики Фридмен считал деньги.



Теория неоклассического синтеза, автором которой является американский экономист П. Самуэльсон, представляет собой сочетание идей неоклассической школы, придающей решающее значение денежному обращению, и кейнсианских рекомендаций по государственному регулированию экономики. П. Самуэльсон, среди множества определений предмета экономической теории (экономикс), указывал, что это наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей, о путях использования ограниченных производственных ресурсов, допускающих альтернативные способы применения для достижения поставленных целей.



**2.1.**

**Потребности общества и блага, необходимые для их удовлетворения**

Хозяйственная жизнь любого общества основана на необходимости удовлетворять потребности людей. Вопросы: Что производить? Как производить? Для кого производить? являются основными вопросами любой экономической организации. Наша цель — раскрыть содержание узловых проблем экономической организации общества.

Стремление удовлетворить свои жизненно важные потребности побуждает людей трудиться, создавать производство. Под потребностью понимается нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития личности, коллектива, общества. Потребность имеет человеческую природу. Это такая нужда, которая приняла определенную форму в соответствии с уровнем развития человека и общества, их культуры. После удовлетворения ранее возникших потребностей, появляются новые, поэтому можно выделить:



* первичные потребности (например, в одежде, питании, жилье);



* вторичные потребности (например, в досуге: кино, театр, спорт и т.д.).



Помимо этого деления, можно выделить:

* материальные, связанные с нуждами людей физиологического и производственного характера (в хлебе, в машинах);



* социальные (в труде, общении, здоровой среде обитания);



* духовные (в знаниях, культуре).



По мере развития общества соотношение между потребностями меняется в зависимости от уровня производства, образования, культуры и прочих факторов общественного развития.

Средства для удовлетворения потребностей называются благами. Блага делятся на:



* свободные блага — это те, которые бесплатны и имеются в неограниченном масштабе (например, воздух);



* экономические блага — к ним относятся редкие и ограниченные по масштабам блага, за которые надо платить. Они состоят из вещей и услуг.



Среди благ выделяют взаимозаменяемые, или субституты (уголь-газ), и взаимодополняющие, или комплиментарные (автомобиль-бензин), а также долговременного (холодильник) или разового использования (хлеб, напитки).



Блага различаются в зависимости от доступности. Благо называется частным, если оно доступно только одному субъекту и его использование исключает возможность потребления другими субъектами. Например, пальто не могут носить одновременно два человека. Благо называется общественным, если доступ к нему не может быть ограничен, а его потребление возможно одновременно несколькими субъектами, например, информация, знания, национальная безопасность.



**2.2.**

**Экономические ресурсы и факторы производства. Производственные возможности и их границы**

Чтобы произвести экономические блага нужны ресурсы и факторы производства. Под ресурсами понимаются запасы, источники, возможности, средства, необходимые для производства.



Фактор в переводе с латинского означает делающий, производящий. Это движущая сила какого-либо процесса. Следовательно, это понятия близкие, но не тождественные. Экономические ресурсы — это природные и социальные силы, которые должны быть вовлечены в производство. В масштабах общества при долгосрочном анализе обычно выделяются материальные ресурсы, в состав которых входят естественные ресурсы (пахотные и другие земли, лес, вода, минеральное сырье, воздушный бассейн и т.д.), а также инвестиционные ресурсы или капитал (оборудование, машины, транспортные средства и т.д.). Другую группу составляют человеческие ресурсы, в том числе, трудовые и предпринимательские ресурсы.



Факторы — это ресурсы, вовлеченные в процесс производства или производящие ресурсы. Некоторые страны богаты ресурсами, но их экономика недостаточно развита, поскольку они или не вовлечены широко в производство, или используются неэффективно.



Современное производство — результат взаимодействия многих факторов. Земля и человеческий труд — это извечные факторы производства. Капитал есть продукт их взаимодействия. Значение труда и человеческого фактора особенно резко возрастает в условиях становления информационного общества и глобализации хозяйственной жизни. Необходимо учитывать все большую роль информационного, энергетического, технологического, экологического, организационного, психологического и других факторов. Таким образом, выделяют пять факторов общественного производства:



* труд;
* капитал;
* земля;
* предпринимательская способность;
* информация.

Наличные ресурсы, как правило, редки или ограничены. С точки зрения экономической науки, редкими являются те ресурсы, которые не могут быть свободно добыты или произведены в любых необходимых количествах. Основная проблема экономической теории и практики состоит в разрешении противоречия между растущими потребностями людей и ограниченностью находящихся в их распоряжении ресурсов.



Совокупность ресурсов при их полном и эффективном использовании на основе данной технологии определяет производственные возможности страны и их границы. Возможный и желательный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей.



Множественность потребностей при ограниченности ресурсов ставит проблему экономического выбора наилучшего варианта их использования, определение приоритетов, очередности удовлетворения выбранных потребностей.



**2.3.**

**Общественное производство и его виды**

Использование ресурсов и факторов, т.е. производственных возможностей для получения материальных и духовных благ в целях удовлетворения потребностей людей, есть процесс общественного производства, включающий в себя четыре стадии: производство, распределение, обмен, потребление.



Непрерывный процесс общественного производства называется воспроизводством.



Общественное производство включает две основные стороны: производительные силы и производственные отношения, имеющие сложную структуру (рис. 2.1).



В составе общественного производства выделяется материальное производство и нематериальное производство. Материальное производство — основа жизни общества. Оно связано с удовлетворением первичных потребностей человека, с проблемой его жизнеобеспечения. Без пищи человек может прожить всего несколько недель, без воды — несколько дней, а без тепла и одежды, например, на морозе минус 10 градусов — несколько часов или даже минут. Развитие материального производства создает условия для развития сферы услуг, как-то: здравоохранения, образования, культуры, быта и других. Расширение тех отраслей сферы услуг, которые связаны с развитием собственно человеческих качеств личности, свидетельствует о процессе гуманизации общественного производства.



***Ключевые слова и понятия***

Потребность, блага, ресурсы, факторы производства, редкость, производственные возможности, экономический выбор, общественное производство, материальное производство, сфера услуг, гуманизация производства, экономические системы.



**3.1.**

**Понятие экономической системы и ее основные элементы**

В самом общем понимании экономическая система — это особым образом упорядоченная система связи между производителями и потребителями благ.



Важнейшими элементами экономической системы являются: хозяйственная деятельность, экономические ресурсы, производительные силы, производственные отношения, производственные возможности, эффективность функционирования экономической системы.



В процессе экономической деятельности возникают определенные экономические институты, в том числе фирмы, учреждения, банки, страховые организации; формируются принципы хозяйствования, которые закрепляются в законах государства, хозяйственном механизме. Постепенно складываются хозяйственные традиции, обычаи, привычки, экономический образ мышления, система ценностей.



Совокупность всех взаимосвязанных элементов экономической жизни образует экономическую систему общества.

К основным признакам экономической системы относится характер собственности на средства производства и способ регулирования хозяйственных связей.

Изучение вопроса о собственности позволит выяснить, почему преобразование отношений собственности является базовым при переходе от одной экономической системы к другой

**3.2.**

**Отношения собственности. Эволюция и многообразие форм собственности в современной экономике**

Собственность в житейском представлении воспринимается как имущественные отношения. Отношения собственности являются фундаментальными в обществе, поскольку касаются, прежде всего, и главным образом, жизненно важных факторов производства: земли, рабочей силы, средств производства, информации и т.д. Чтобы лучше и глубже понять этот вопрос, нужно выяснить само понятие собственности. Следует различать объект и субъект собственности. Объект — то, что присваивается, субъект — тот, кто это присваивает. Отношения собственности представляют собой экономические отношения между людьми по поводу присвоения, владения, распоряжения и использования материальных и духовных благ и, прежде всего, факторов производства. Эти отношения определяют характер экономического строя.



Способы фиксации закрепления имущественных отношений (что кому, в каких размерах принадлежит) изменялись по мере развития общества: от обычаев, нравов и традиций до норм права (законов), юридически устанавливаемых государством.

Следовательно, собственность одновременно выступает как экономическая и юридическая категория. Экономическая сторона собственности является ведущей. Юридическая сторона — ведомой, т.к. права собственности являются конкретизацией, проявлением отношений собственности в реальной действительности. Права собственности касаются, прежде всего, уже существующих объектов собственности. Они документально (юридически) закрепляют принадлежность объектов собственности определенным субъектам. А также их перемещение из рук в руки, т.е. смену собственников.



Отношения собственности находятся в обществе в постоянном развитии. Мелким и средним масштабам производства соответствует индивидуальная частная собственность. Крупное производство потребовало ассоциированной частной собственности (частно-групповой). Выросшие масштабы современных производственных сил требуют общественных форм их использования. На определенном этапе возникает и развивается общественная, государственная собственность. В современном обществе существует множество форм собственности. Каждая их них занимает свою «нишу» в экономике. Конституция и Гражданский кодекс Российской Федерации исходят из признания многообразия форм и видов собственности: частной, коллективной, кооперативной, муниципальной, государственной.



Исторический опыт показывает, что при одних и тех же отношениях собственности результаты экономического развития в разные периоды и в разных обществах бывают неодинаковы. И это зависит главным образом от способа регулирования хозяйственных связей, т.е. от механизма хозяйствования.

**3.3.**

**Типы экономических систем**

Истории известны четыре типа хозяйственных систем:

Традиционная система основывается на общей (общинной) собственности, натуральном хозяйстве, где ограниченные ресурсы распределяются и используются в соответствии с традициями и обычаями.



Рыночно-индустриальная капиталистическая система характеризуется свободой предпринимательства, господством частной собственности, свободой выбора и конкуренцией, опирается на личные интересы.



Командная система есть способ организации экономической жизни, при котором основные средства производства принадлежат государству, ресурсы распределяются в основном централизованно, путем директивного планирования.



Смешанная экономическая система сочетает частный и государственный сектор, конкурентно-рыночное, корпоративное и государственное регулирование, опирается на многообразие форм собственности и тип хозяйствования. Она характерна для многих государств. Но при этом национальные модели смешанной экономики существенно разнятся в развитых и развивающихся странах и внутри этих групп.



В условиях качественного преобразования экономического развития общества, перехода от одной экономической системы к другой, возникает состояние переходной экономики.



**3.4.**

**Содержание и формы переходной экономики**

Содержанием переходной экономики является качественное преобразование существующей экономической системы и превращение ее в новую. При этом меняются все главные слагаемые системы: отношения собственности, способ взаимосвязи производства и потребления, распределения ресурсов, механизм хозяйствования, цель и средства экономического развития, мотивы поведения, характер предприятий, организаций, учреждений, хозяйственное право и т.д. Поэтому переходный процесс нельзя отождествлять с переходом к рынку. Это процесс более широкий.



Существует несколько подходов к определению переходной экономики.

1. Формационный подход к членению общества на ряд исторических ступеней был развит К. Марксом. Важнейшие черты формационного подхода — рассмотрение развитие общества как поступательного естественноисторического движения от низших ступеней к высшим (первобытнообщинный — рабовладельческий — феодальный — капиталистический — коммунистический); формы производственных отношений в общем и целом соответствуют уровню и характеру развития производительных сил.



1. Цивилизационный подход характеризует переход от индустриального к постиндустриальному и затем к информационному обществу. При таком подходе акцент делается на социальных и духовных аспектах развития общества.

Содержание и особенности переходной экономики проявляются в ее отличительных чертах:

* сочетание в переходной экономике элементов прежней и новой системы;
* неустойчивость, нестабильность, обусловленная качественными изменениями, преобразованием старых и утверждением новых экономических форм;
* продолжительность, которая зависит от сложности и масштабности решаемых задач;
* альтернативность, т.е. возможность выбора конкретных вариантов преобразования, например, эволюционный путь постепенного преобразования при многообразии форм собственности, или путь «шоковой терапии» с быстрыми, но достаточно болезненными преобразованиями;



* самобытность и специфичность, отражающие существенные особенности данной страны, исключающие простое копирование, механическое заимствование чужого опыта.

Процесс перехода может считаться завершенным, когда новая экономическая система приобретает «органическую целостность», начинает развиваться на собственной основе, обеспечивать условия собственной дальнейшей жизнедеятельности.

Переходные процессы в различной степени и формах охватывают весь современный мир.

Для России характерной особенностью переходной экономики явилось преобразование монопольной собственности государства в частную на основе приватизации. Цель приватизации — формирование широкого слоя частных собственников, повышение эффективности деятельности предприятий, демонополизация хозяйства, создание конкурентной среды и др.



На сегодняшний день Россия считается страной с рыночной экономикой. Однако говорить об окончательном завершении переходного процесса еще рано.



Важным направлением перехода для экономически развитых стран является становление информационной экономики, т.е. роль главного производственного ресурса все больше начинают играть информация и знания.

Россия не может стоять в стороне от этих процессов. Любая недооценка этой мировой тенденции, промедление с прохождением необходимых «подготовительных» этапов обернется большими потерями для общества.

**4.1.**

**Общая характеристика товарного хозяйства**

Хозяйственная деятельность человека прошла долгий путь развития и менялась под воздействием развития производительных сил. Соответственно менялись и формы ее общественной организации.

Исторически первой формой общественного хозяйства является натуральное хозяйство. Определяющая черта натурального хозяйства — производство продуктов для собственного потребления.



Товарное хозяйство возникает и развивается как противоположность натуральному. Это хозяйство, в котором продукция производится не для собственного потребления, а для продажи. Товарная организация хозяйства характеризует собой специфический способ отношений между производителем и потребителем через обмен, через рынок.



Для возникновения и развития товарного хозяйства необходимы два условия.

1. Общественное разделение труда, при котором отдельные производители специализируются на выработке определенных продуктов (например, ткани). Это порождает необходимость их обмена.



1. Экономическое обособление товаропроизводителей. Оно означает, что собственник самостоятелен, хозяйственные решения принимает сам, на свой страх и риск, исходя из своих личных интересов.

Необходимо различать простое и капиталистическое товарное производство.

Простое товарное производство основано на личном труде производителя. Его целью является удовлетворение собственных потребностей путем обмена продуктов.



Капиталистическое товарное производство основано на наемном труде (рабочая сила становится товаром). Его цель — получение прибыли. Повсеместное распространение наемный труд получил в XX в. В настоящее время в развитых странах среди трудоспособного населения доля лиц наемного труда превышает 80%.



В условиях товарного хозяйства произведенная продукция становится товаром.

Товар — это продукт труда для продажи и обмена. Следовательно, товар должен обладать способностью удовлетворять какую-нибудь человеческую потребность, т.е. быть полезным человеку. Свойство вещи быть полезной человеку, удовлетворять его потребность, называется потребительной стоимостью товара. Другое свойство товара —меновая стоимость — способность обмениваться на другие товары в определенной количественной пропорции. Чтобы стать товаром, продукт должен пройти фазу обмена, т.е. перейти из рук производителя в руки потребителя. Следовательно, товар — продукт меновых отношений. Вне этих отношений нет товара. Если цветы вы подарили — это подарок, если их продали — это товар.



Здесь возникает новый вопрос: Что лежит в основе обмена товаров? Почему товары с разными потребительскими свойствами могут быть обменены друг на друга? Для ответа на эти вопросы обратимся к таким понятиям как стоимость и полезность.

Основу теории стоимости (трудовой теории стоимости) заложили представители классической политэкономии В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. Дальнейшее развитие она получила в работах К. Маркса и других экономистов. Согласно этой теории, общим для всех товаров и потому соизмеримым является труд, затраченный на их производство. Стоимость товара — это овеществленный в товаре абстрактный труд. Величина стоимости товара определяется не индивидуальными, а общественно необходимыми затратами труда, выраженными общественно необходимым рабочем временем, т. е временем, в течение которого произведена основная масса товара. Стоимость создается в процессе производства, но выявляется при обмене на рынке. Согласно закону стоимости обмен осуществляется по ценам, в основе которых лежит стоимость. Колебания цен происходят вокруг стоимости.



По иному объясняет проблему измерения и соизмерения благ при обмене теория предельной полезности. По мнению ее авторов (К. Менгер, Ф. Визер, Е. фон Бем-Баверк), в основе обмена лежит полезность товара, а не труд. Но полезность — это характеристика качества вещей, отличающихся друг от друга. По мере насыщения потребности в данном товаре его полезность убывает. Цена продукта будет определяться предельной полезностью последней его единицы, причем предельная полезность — это приращение полезности каждой последующей единицы товара.



Таким образом, теория трудовой стоимости и теория предельной полезности отражают разные стороны товара. Первая — объективное содержание отношений между людьми, а вторая — субъективные оценки людей в экономических отношениях.

**4.2.**

**Возникновение, сущность и функции денег**

В науке до сих пор существуют разные представления о сущности денег и их функциях. Так, например, согласно рационалистической теории, деньги возникли в результате соглашения между людьми для удобства обмена. Более глубоко и последовательно эта проблема рассматривается в эволюционной теории К. Маркса. Возникновение денег он связывает с развитием форм стоимости. В начале обмен носит случайный характер. Товар обменивается на товар. Первый товар был в относительной форме стоимости, второй — в эквивалентной. На смену простой или случайной форме стоимости приходит полная или развернутая. В качестве эквивалента первого товара выступает уже несколько товаров. Затем происходит качественный скачок — из массы товаров выделяется товар, имеющий наибольшую способность к сбыту (т. е. ликвидность), выступающий в качестве эквивалента других товаров. Это новое явление отражает всеобщая форма стоимости. Со временем роль всеобщего эквивалента закрепляется за определенным, имеющим абсолютную ликвидность, товаром (серебром и/или золотом). Денежная форма стоимости отражает более высокий уровень развития товарного производства. Следовательно, деньги — это товар, «служащий всеобщим эквивалентом при обмене товаров».



Деньги выполняют следующие функции:



* мера стоимости — то есть приравнивание стоимости товаров к определенному количеству денег. Эту функцию деньги выполняют идеально, как мысленно представляемые деньги (то есть не требуется их наличия);
* средство обращения — деньги выполняют роль посредника в обмене товаров (Т — Д — Т). При выполнении этой функции деньги должны существовать реально. При обмене товаров деньги переходят из рук в руки непрерывно. Эта мимолетность позволяет заменить в обращении полноценные деньги (золото) бумажными знаками;
* средство платежа — эта функция реализуется при продаже товаров в кредит, с отсрочкой платежа, при уплате налогов, заработной платы и т.д. При ее выполнении возникает особая форма денег — кредитные деньги;



* средство образования сокровищ и накопления. Эту функцию выполняют реальные и полноценные деньги, когда продавец, получив их за свой товар, не расходует их сразу, а накапливает;
* мировые деньги используются в процессе обслуживания международных экономических связей. Вначале в качестве мировых денег использовалось золото, а затем свободно конвертируемые валюты.



**4.3.**

**Рынок и механизм его функционирования**

Вместе с развитием товарного хозяйства развивался рынок.

В обыденной жизни под рынком понимается место, где происходит обмен товаров, их купля-продажа. Однако, рынок сложное и многогранное понятие. В наиболее общей трактовке он представляет тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования, основанный на конкурентных началах, при котором обеспечивается взаимодействие производства и потребления без посреднических институтов, регулирующих деятельность производителей и потребителей.



Экономика, где рыночные отношения являются всеохватывающими и господствующими, называется рыночной.



Основные свойства экономики рыночного типа:

* распространение рыночных отношений во все сферы хозяйственной деятельности;
* охват рынком всех регионов страны.

Субъекты (участники) рынка:



* домохозяйства — собственники средств производства, потребители благ, получатели дохода;
* фирмы (предприятия) используют факторы производства, производят блага, получают доход;
* государство имеет политическую и юридическую власть, осуществляет контроль над хозяйствующими субъектами и рынком.

Объекты рынка — товары и деньги.



Товары становятся все разнообразнее по видам и потребительским свойствам. Характер субъектов и объектов рынка, их сочетание определяют конкретно-историческое содержание и особенности рынка.



Важнейшими сущностными характеристиками рынка являются:

* свобода хозяйственной деятельности;
* свобода ценообразования;
* личный экономический интерес;
* высокая мобильность факторов производства;
* полная ответственность за результаты деятельности;
* ограниченная роль государства в хозяйственной жизни общества.

Рынок выполняет многообразные функции. В них раскрывается его содержание и роль в экономической системе.



Информационная функция рынка дает продавцам и покупателям информацию о движении цен, количестве и качестве товаров и услуг, соотношении спроса и предложения, что позволяет им ориентироваться в постоянно меняющихся условиях рыночной деятельности.

Посредническая функция сводит продавцов и покупателей, позволяет товаропроизводителям обмениваться результатами своей деятельности.

Ценообразующая функция. На рынок поступают товары с различными потребительскими свойствами и затраченным на них трудом. Здесь происходит согласование цены, т.е. производитель согласен продать товар по цене, которая покрывает затраты и обеспечивает прибыль, а потребитель согласен по данной цене купить товар, если он соответствует его потребности.

Регулирующая функция. Через спрос и предложение, колебания цен, конкуренцию рынок обеспечивает рациональное распределение ресурсов по отраслям и регионам, способствует установлению равновесия в экономике.



Стимулирующая функция. Он побуждает ускорять научно-технический прогресс, снижать затраты и повышать качество товаров и услуг.

Санирующая функция. Малоэффективные, устаревшие предприятия разоряются, терпят банкротство.

Современный рынок характеризуется сложной структурой и развитой инфраструктурой. Под структурой рынка понимается внутреннее строение, расположение, порядок его отдельных элементов, их удельный вес в общем объеме. Отдельные рынки, выделенные на основе различных признаков, образуют рыночную систему. Рынок можно классифицировать:



* по объектам рыночного обмена — товарный (потребительских товаров, услуг, средств производства, рабочей силы, информации) и денежный (денег, ценных бумаг, валюты);



* по организации рыночного обмена — оптовый, розничный;
* по формам собственности — частный, кооперативный, государственный;



* по отраслям — текстильный, автомобильный, сельскохозяйственный и другие;
* по видам конкуренции — рынок совершенной и несовершенной конкуренции;



* по правовому положению — легальный, «теневой», криминальный;
* по географическому положению — местный, региональный, национальный, мировой.

Для нормального функционирования рынка необходимы организационно-экономические условия, то есть инфраструктура. Она представляет собой комплекс организаций, учреждений, правил, положений, действующих в пределах особых рынков и обеспечивающих нормальный режим их функционирования. К инфраструктуре рынков относятся биржи, торговые дома, магазины, склады, ярмарки, аукционы, банки, страховые компании, фонды, консалтинговые фирмы, торгово-промышленные палаты, службы занятости, информационные центры, аудиторские фирмы, рекламные агентства и т.д.



Какие рычаги приводят рыночный механизм в действие? Основными элементами рынка являются спрос, предложение, конкуренция, свободное ценообразование.



Они приводят рыночный механизм в действие, осуществляют координацию деятельности между производителями и потребителями

Достоинство рынка в том, что это саморегулирующаяся система. Его отличает гибкость, способность адаптироваться к изменяющимся условиям. Через него реализуется принцип свободы предпринимательской деятельности. Рыночный механизм позволяет выявлять и удовлетворять разнообразные потребности людей, повышать качество товаров и услуг, эффективно использовать ресурсы и достижения научно-технического прогресса.



Рынок решает многие проблемы, но не все. Рыночный механизм саморегулирования не исключает стихийности экономических процессов, кризисов. Рынок не решает социальных проблем, не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного и общественного пользования, не способствует сохранению невоспроизводимых ресурсов, развитию фундаментальных научных исследований. Поэтому в современной экономике механизм рыночного саморегулирования дополняется корпоративным, государственным и межгосударственным регулированием.



Сегодня рыночная экономика существует практически во всех странах мира. Но при этом имеется множество ее национальных моделей. Это связано с особенностями исторического развития, размерами территории и географическим положением страны, численностью населения и его национальной психологией, традициями народов, достигнутым уровнем развития экономики, социально-политической сферы, культуры и т.д. Среди национальных моделей наиболее типичными являются американская, шведская, немецкая, китайская, японская. России предстоит разработать свою модель, ориентируясь на мировой опыт и национальные особенности развития. В ряде учебников (например, «Экономика» под ред. А.С. Булатова) дается характеристика различных моделей рыночной экономики, которая позволяет провести их сравнительный анализ.



**Раздел II. Микроэкономика**

Микроэкономика — особый раздел экономической теории, в котором изучаются экономические отношения между хозяйствующими субъектами, функционирование отдельных рынков и взаимодействие между ними. Микроэкономика объясняет, какие экономические процессы происходят на низовом уровне, как и почему принимаются решения отдельными участниками рынка.



**5.1.**

**Спрос и его изменения**

В современной экономической теории категории спроса и предложения имеют важнейшее значение. Рыночную экономику можно представить как бесконечное сочетание спроса и предложения. Большинство экономических явлений и процессов (инфляция, кризис, безработица) могут быть описаны через эти две категории — как взаимодействие спроса и предложения.



Спрос — это потребность в товарах, подкрепленная наличием платежных средств у покупателей. Объем (величина) спроса характеризуется количеством продукта, которое потребители хотят и могут купить в определенное время при данной цене. Цена спроса — максимальная цена, которую потребители готовы заплатить за товар.



Обратная зависимость между ценой и величиной спроса называется законом спроса. Чем ниже цена товара, тем большее его количество (при прочих равных условиях) готовы купить покупатели, тем выше на него спрос. И наоборот, чем выше цена товара, тем ниже на него спрос.



Цены являются основным элементом рыночного механизма, влияющим на спрос. Но существуют еще несколько важнейших неценовых факторов, воздействующих на спрос. Среди них выделяются следующие.



1. Доход покупателей. Например, увеличение денежных доходов потребителей (при отсутствии инфляции) означает повышение спроса.
2. Число потребителей. Поскольку рыночный спрос равен сумме спросов отдельных индивидуальных потребителей, увеличение их числа ведет к росту спроса.
3. Цена и полезность других товаров, в частности, взаимозаменяемых товаров (субститутов) и взаимодополняющих товаров (комплементов). Товары-субституты — это товары, удовлетворяющие аналогичную потребность и конкурирующие за потребителя. Увеличение цены на один из них ведет к увеличению спроса на другой товар (рост цены на сливочное масло сопровождается увеличением спроса на маргарин). Товары-комплементы — это товары, которые могут быть использованы совместно с другими товарами (например, проигрыватели и пластинки, компьютеры и дискеты). Рост цен на один дополняющий товар ведет к уменьшению спроса на другой товар.



1. Инфляционные ожидания. На реальный спрос оказывает влияние не только реальное изменение в доходах и ценах, но и ожидаемое. К примеру, ожидание повышения цен увеличивает спрос.
2. Субъективные вкусы и предпочтения. На вкусы потребителей большое воздействие оказывает мода, реклама, семейное и социальное положение потребителей, их возраст, пол, национальные традиции и т.д.

**5.2.**

**Предложение и его изменения**

Кроме спроса, состояние рыночного механизма определяет предложение.

Предложение — это то количество товара, которое продавцы хотят и могут произвести и продать по определенной цене. Цена предложения — это цена, по которой продавцы согласны продать определенное количество данного товара. Закон предложения выражает прямую зависимость величины предложения от цены товара. Согласно закону предложения, объем предлагаемого к продаже товара при прочих равных условиях будет тем выше, чем выше цена на товар.



Выделяют следующие неценовые факторы предложения.



1. Цены экономических ресурсов. Увеличение цен на ресурсы приводит к росту затрат на производство и снижению предложения.
2. Степень использования достижений научно-технического прогресса (НТП). Именно НТП в наибольшей степени дает возможность снижения издержек производства, и, следовательно, увеличения предложения товаров (сдвига кривой предложения вправо вниз).



1. Цены на альтернативные товары. Чем больше производится одного товара, тем меньшее количество альтернативных товаров по причине ограниченности ресурсов может быть произведено.
2. Число продавцов. При прочих равных условиях рост числа продавцов увеличивает предложение. И наоборот, увеличение степени монополизации рынка сопровождается уменьшением количества продавцов, ростом цен и снижением объема выпуска.
3. Ожидания продавцов. Рост производства не всегда означает увеличение предложения. Если ожидается, что цены возрастут, то текущее предложение будет снижено, т. е. будет осуществляться задержка продажи с целью последующей реализации по более высокой цене.
4. Налоги и субсидии.Налоги предприниматели воспринимают как часть издержек производства. Поэтому рост налогов на производство приводит к уменьшению предложения товара на рынок, а их снижение — к росту предложения. Субсидии — это «налоги наоборот», это денежные средства, выплачиваемые государством производителям общественно значимых товаров (например, детского ассортимента, некоторых продовольственных товаров). За счет полученных субсидий собственные издержки производителя снижаются, поэтому предложение данного товара увеличивается.



**5.3.**

**Взаимодействие спроса и предложения**

Равновесие на рынке достигается при установлении равновесной цены. Равновесная цена — это цена такого уровня, при котором предложение соответствует спросу. При этом ни покупатели, ни продавцы не заинтересованы в изменении условий покупки-продажи данного товара. Следовательно, важнейшей характеристикой равновесного состояния рынка является его стабильность.



Равновесная цена, формирующаяся в результате действия рыночных конкурентных сил, выполняет важнейшие функции в экономике:

1. информационную — ее величина служит ориентиром для всех субъектов рыночной экономики;
2. регулирующую — она регулирует распределение товаров, давая сигнал потребителю о том, доступен ли ему данный товар, и на какой объем потребления товара он может рассчитывать при данном уровне дохода. Одновременно она воздействует на производителя, показывая, сможет ли он окупить свои расходы, или ему следует воздержаться от производства.
3. стимулирующую — она вынуждает производителя расширять или сокращать производство, менять технологию и ассортимент, чтобы издержки «уложились» в цену и осталась еще какая-то прибыль.

Рыночное ценообразование по законам спроса и предложения, формирование на этой основе равновесных рыночных цен лежат в основе саморегулирования рыночной экономики, ее способности эффективнее других систем решать экономические проблемы. Сегодня практически нет стран, где бы ни осуществлялась та или иная форма вмешательства государства в процесс ценообразования. Наиболее распространенными вариантами такого вмешательства можно считать государственный контроль над ценами. Решая с той или иной степенью успешности поставленные перед ними задачи, фиксированные цены одновременно приводят к нарушениям рыночного равновесия:



* если фиксированная цена ниже равновесной, возникает дефицит товара. Потолок цен снижает стимулы к его производству на тех предприятиях, у которых издержки производства данного товара минимальны, поэтому дефицит не убывает;
* если принудительно установленная цена выше равновесной, следствием будет излишек товара. Возникает необходимость дополнительных мер, стимулирующих ограничение предложения и увеличение спроса, чтобы сократить разрыв между субсидируемой и равновесной ценами.



И в первом и во втором случаях при свободном ценообразовании рынок мог бы выработать механизм выхода из неравновесного состояния. Когда же цена законодательно зафиксирована, это блокирует действия конкурентных рыночных сил и для решения возникающих проблем вновь необходимо вмешательство государства.

**5.4.**

**Эластичность спроса и предложения**

Важную роль в изучении возможных реакций со стороны экономических агентов на изменение цены играет понятие эластичности, которую можно определить как степень реакции одной величины на изменение другой. Выделяют различные виды эластичности спроса.



Эластичность спроса по цене. Зависимость изменения спроса на товар от изменения его цены называется эластичностью спроса по цене, или ценовой эластичностью. Эластичность спроса относительно цены показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на один процент.



Варианты ценовой эластичности спроса.

1. Эластичным спрос бывает тогда, когда величина спроса изменяется на больший процент, чем цена. Например, при сокращении цены на 10% объем спроса увеличивается на 15%.



1. При единичной эластичности спроса цена и величина спроса изменяются одинаковыми темпами, то есть процентное изменение цены и процентное изменение величины спроса совпадают.



1. Если спрос неэластичен, изменение цены товара на 1% меняет величину спроса менее чем на 1%.



1. При абсолютно эластичном спросе любое повышение цены приведет к падению величины спроса практически до нуля, а сколь угодно малое понижение цены может увеличить спрос на него до бесконечности.



1. Если спрос абсолютно неэластичен, то, как бы продавец ни менял цену на товар, объем спроса будет оставаться постоянным.



На ценовую эластичность спроса влияют следующие факторы:

1. Наличие заменителей. Чем больше товаров-субститутов, тем эластичнее спрос на данный товар.



1. Фактор времени. В краткосрочном периоде спрос менее эластичен, чем в долгосрочном, т.к. покупателям нужно время, чтобы найти товары-заменители.
2. Удельный вес товара в бюджете потребителя (обычно, чем выше удельный вес, тем выше ценовая эластичность спроса).
3. Значимость товара. Как правило, неэластичным является спрос на товары первой необходимости, а более эластичным — на все другие группы товаров.

Перекрестная эластичность. Перекрестная эластичность показывает, насколько изменится спрос на товар X при изменении цены на товар Y. Если с повышением цены на товар Y растет спрос на товар X, то речь идет о взаимозаменяемых товарах (товарах-субститутах). Если повышение цен на товар Y ведет к уменьшению спроса на товар X, то мы имеем дело с взаимодополняющими товарами.



Эластичность спроса относительно дохода. В современной экономической науке используется также показатель эластичности спроса относительно дохода, который показывает, насколько изменится спрос на товар под влиянием изменения дохода потребителя.



Поскольку потребитель по-разному меняет спрос на различные товары при изменении дохода, то и показатель эластичности спроса по доходу может иметь различные положительные и отрицательные значения. Если потребитель увеличивает объем закупок при возрастании дохода, то эластичность по доходу положительна. В этом случае речь идет о стандартном нормальном товаре, допустим, дополнительных парах обуви, которую потребитель может позволить себе купить при возрастании дохода. Если при этом рост спроса опережает рост дохода, то говорят о высокой эластичности спроса по доходу. Так бывает, в частности, со спросом на товары длительного пользования.

Но возможна и противоположная ситуация, когда показатель эластичности спроса по доходу отрицателен. В этом случае увеличение дохода приводит к падению спроса на данное благо, и можно сказать, что оно является низкокачественным. Потребитель, став богаче, считает возможным и необходимым заменить его другим, более качественным товаром. Например, снизить потребление маргарина, заменив его маслом, отказаться от потребления части картофеля, заменив его другими овощами (огурцами, помидорами и т. д.).

Эластичность предложения. Чувствительность объема предложения к изменению рыночной цены показывает эластичность предложения, которую можно определить как степень изменения количества предлагаемых к продаже товаров и услуг в ответ на изменение рыночной цены.



Измерение эластичности предложения также производится с помощью коэффициента эластичности, который рассчитывается как отношение процентного изменения количества предлагаемой продукции к процентному изменению цены.

Варианты эластичности предложения.

1. Если предложение эластично, то изменение величины предложения превышает вызвавшее его изменение уровня цены.



1. Если предложение неэластично, цена изменяется больше, чем величина предложения.



1. При единичной эластичности предложения уровень цены и величина предложения изменяются одинаково.



Кроме того, эластичность предложения также может принимать крайние значения —абсолютно эластичное и абсолютно неэластичное предложение.



К факторам, воздействующим на ценовую эластичность предложения, относятся:

* величина издержек и возможности хранения продукции. Если имеются возможности хранения продукции до лучшего положения на рынке, то предложение эластично, и наоборот;
* гибкость производственных систем. Если продавец может быстро отреагировать увеличением количества товаров на относительно небольшое изменение цены, то предложение эластично;
* стоимость и доступность ресурсов. Если дополнительные издержки производства высоки, то предложение имеет тенденцию быть неэластичным относительно цены, и наоборот, если дополнительные единицы товаров могут быть произведены при тех же издержках, то предложение эластично;
* важнейшее значение для эластичности предложения имеет, однако, фактор времени, т.е. период, в течение которого производители имеют возможность приспосабливать объем предложения к изменению цены. Различают три временных интервала:



* 1. кратчайший рыночный период, который настолько мал, что производители не успевают отреагировать на изменение спроса и цены. В силу отсутствия времени для такой реакции предложение абсолютно неэластично;
  2. краткосрочный период, когда производственные мощности остаются неизменными, однако может меняться интенсивность их использования. Степень эластичности предложения невелика — за счет увеличения загрузки уже существующих мощностей можно получить лишь ограниченный прирост производства;
  3. долгосрочный период, достаточный для изменения производственных мощностей, организации новых предприятий. В долгосрочном периоде при благоприятном изменении спроса наращиванию предложения почти нет границ. Поэтому кривая весьма эластична.

**5.5.**

**Практическое значение теории эластичности**

Теория эластичности имеет важное значение для определения экономической политики фирм и правительства.



Ценовая политика фирм. В своей ценовой политике фирмы должны предусмотреть реакцию покупателей на изменение цен на свой товар. Изменение объема продаж влияет на объем выручки и финансовое положение продавца.

* при эластичном спросе снижение цены вызывает такое увеличение объема продаж, которое ведет к увеличению общей выручки;
* при спросе единичной эластичности прирост объема продаж при снижении цены таков, что общая выручка остается неизменной;
* при неэластичном спросе снижение цены ведет к столь малому увеличению продаж, что объем общей выручки уменьшается.

Таким образом, знания об эластичности спроса нужны и продавцу и покупателю, чтобы оптимизировать свое поведение на рынке. Если фирма знает спрос на свой товар и его эластичность, она может определить, по какой цене следует продавать товар, чтобы обеспечить максимальную выручку.

Налоговая политика государства. Налоги включаются в цену продаваемого товара, и, следовательно, влияют на равновесную цену. В целом результаты введения новых налогов при разной степени эластичности спроса и предложения сведены вместе в таблице 5.1.



Таблица 5.1

**Последствия повышения налогов при разной эластичности спроса и предложения**

|  |  |
| --- | --- |
| **Чем выше эластичность предложения, тем:** | **Чем выше эластичность спроса, тем:** |
| Выше рост цен | Ниже рост цен |
| Сильнее падение объема | Сильнее падение объема |
| Меньше налоговые поступления | Меньше налоговые поступления |
| Меньше потери производителя | Больше потери производителя |
| Больше потери потребителя | Меньше потери потребителя |