

**Федеральное государственное казенное образовательное
учреждение высшего образования
«Уральский юридический институт
Министерства внутренних дел Российской Федерации»**

Кафедра социально-экономических дисциплин

С. И. Баженов

Экономическая теория

Учебно-практическое пособие

**Екатеринбург
2022**

ББК 65.010
Б163

Баженов С. И.

Б163 *Экономическая теория: учебно-практическое пособие.* – Екатеринбург: Уральский юридический институт МВД Российской Федерации, 2022. – 127 с.

ISBN 978-5-88437-895-7

Рецензенты: **А. В. Богатырев**, профессор кафедры экономики и экономической безопасности учебно-научного комплекса противодействия экономическим и налоговым преступлениям Нижегородской академии МВД России, доктор экономических наук, доцент;

М. А. Рахматуллин, доцент кафедры социально-гуманитарных и экономических дисциплин Уфимского юридического института МВД России, кандидат экономических наук, доцент

Материалы учебного пособия нацеливают обучающихся на систематическое усвоение знаний по экономической теории и практике, необходимых для укрепления мотивации службы обучающихся в российской полиции и их интереса к специфике выбранной профессии.

Учебное пособие предназначено для профессорско-преподавательского состава, курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России, обучающихся по специальностям 40.05.02 Правоохранительная деятельность, 40.05.01 Правовое обеспечение национальной безопасности, 38.05.01 Экономическая безопасность, направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция.

Обсуждено на заседании кафедры социально-экономических дисциплин УрЮИ МВД России (протокол № 12 от 5 сентября 2022 г.).

Рекомендовано к использованию в образовательном процессе методическим советом УрЮИ МВД России (протокол № 1 от 19 сентября 2022 г.).

ISBN 978-5-88437-895-7

ББК 65.010

© С. И. Баженов, 2022

© Уральский юридический институт
МВД Российской Федерации, 2022

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие предназначено для обучающихся образовательных организаций высшего образования МВД России по специальностям 40.05.01 Правовое обеспечение национальной безопасности, 40.05.02 Правоохранительная деятельность, 38.05.01 Экономическая безопасность, а также по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция.

Актуальность издания обусловлена объективной необходимостью совершенствования учебно-исследовательского процесса в образовательных организациях МВД России. Материалы учебного пособия нацеливают обучающихся на систематическое усвоение знаний по экономической теории и практике, необходимых для укрепления мотивации службы обучающихся в российской полиции и их интереса к специфике выбранной профессии. Учебное пособие предусматривает возможности проведения работы с обучающимися на примерах накопленного аналитического опыта.

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономика – совокупность производственных отношений, складывающихся в сфере производства, распределения, обмена и потребления продуктов труда на определенной ступени общественного развития.

Предмет экономической теории – это поиск путей эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов в производстве благ для наиболее полного удовлетворения потребности людей.

Ресурсы (факторы производства) ограничены, обычно доступны за плату (зарплата, процент, рента, прибыль). Блага (все что удовлетворяет потребности) делятся на товары и услуги. Также выделяют свободные и экономические блага. Из этого следует необходимость выбора.

Экономика как хозяйство – это система хозяйствования, которая включает отрасли материального производства и нематериальной сферы, к материальному относятся: промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т. д., а к нематериальному – образование, культура, здравоохранение и т. д., обеспечивающие общество материальными и нематериальными благами.

Экономическая теория – наука, изучающая закономерности и факторы экономического роста, использование ограниченных ресурсов для производства товаров и услуг для удовлетворения потребностей.

Новые явления в экономической жизни общества

Явления в экономической жизни общества:

- 1) неограниченная конкуренция – это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства при единых правилах для всех её участников;
- 2) экономический кризис – это резкий спад экономических показателей государства и значительное падение производства;
- 3) промышленные корпорации – это финансово-промышленные группы, ассоциации, союзы, концерны, корпорации и холдинги, охватывающие все отрасли промышленности и все регионы;

4) финансовые корпорации – это юридические лица, фирмы, осуществляющие финансовые операции в виде кредитования;

5) картели – это форма монополистического объединения или соглашения, в котором каждое предприятие, вошедшее в состав картеля, сохраняет финансовую и производственную самостоятельность;

6) синдикаты – это объединения предприятий, преследующие цель устранения конкуренции и улучшения условий коммерческой деятельности в области определения цен, закупки сырья, сбыта продукции, сохраняющие при этом за членами синдиката производственную и юридическую самостоятельность;

7) тресты – это монополистические объединения, в рамках которых участники теряют производственную, коммерческую, а порой даже юридическую самостоятельность. Реальная власть в тресте сосредотачивается в руках правления или главной компании.

Основные функции экономической теории.

Теоретико-познавательная – изучение и объяснение экономических явлений и процессов.

Методологическая – разработка методов, средств, научного инструментария для частных экономических наук.

Практическая – выработка стратегии и тактики поведения экономических субъектов, рекомендаций, мер воздействия на экономические процессы и явления и механизмов их реализации.

Идеологическая – формирование образа экономического мышления.

Методы исследования экономических явлений

Метод – совокупность способов и приемов познания экономических явлений и процессов.

Законы формальной логики – закон исключенного третьего; закон противоречия; закон двойного отрицания; закон тождества.

Приемы – анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение или аналогия.

Анализ – метод познания, основанный на разделении целого на отдельные части и изучающий каждую из частей.

Синтез – метод познания, который предполагает соединение отдельных частей, изученных в процессе исследования в единое целое.

Индукция – метод познания, основанный на анализе явлений, идущих от общего к частному, т. е. выводение из общей теории частных положений.

Аналогия – метод познания, основанный на переносе свойств с известного явления на неизвестные.

Абстрагирование – отвлечение от многих частных конкретных событий, выделение наиболее важных явлений при прочих условиях.

Экономика и право и диалектика их взаимодействия

Между экономикой и правом существует тесная взаимосвязь.

Так, для развития рыночной экономики государство должно обеспечить:

– гарантии частной собственности вообще и права частных предпринимателей, в частности;

- проведение соответствующей государственной налогово-бюджетной, кредитно-денежной и валютной политики;
- защиту экономических прав работников и неработающих граждан.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте понятие экономики.
2. Назовите предмет и методы исследования экономической теории.
3. Какова роль экономических знаний в деятельности сотрудников правоохранительных органов?
4. Назовите функции экономической теории.
5. Как соотносится экономика и иные науки, изучающие общество?

ТЕМА 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ

С расходом ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы экономического развития. Решение этих проблем базируется на нескольких постулатах:

- общество всегда нуждается в потребностях,
- ресурсы общества, которые нужны для производства продукта (товара и услуг), ограничены.

Цель любой экономической системы – это удовлетворение потребностей общества. Именно на это направлен процесс производства, неразрывно связанный с потреблением товаров и услуг, расходом имеющихся в распоряжении общества ресурсов для их производства.

Потребности. Виды потребностей

Потребность – это необходимость, нужда в чем-либо для человеческой жизнедеятельности. Существует разнообразие видов потребностей человека. Рассматривая их, несложно заметить, что есть такие, без которых жизнь просто невозможна. Другие не столь важны и без них запросто можно обойтись. Кроме того, все люди разные и нужды у них тоже разные.

Можно выделить следующие виды потребностей:

- первичные,
- вторичные.

Первичные потребности служат для удовлетворения жизненных потребностей. Таковыми потребностями являются еда, вода, воздух и т. д.

Вторичные же удовлетворяют остальные потребности, такие как дорогая машина, вертолёт и т. д.

Классификация потребностей

По размеру социальной группы: индивидуальные нужды, потребности семьи, потребности социальных групп, потребности коллективов, работников, потребности населения, потребности государства.

По виду:

- материальные потребности;
- услуги (ремонт автомобиля; стрижка; консультация юриста и т. д.);

8) – потребности предприятия (здания, транспортные средства; оборудование и т. д.);

9) – коллективные потребности общества (железные дороги, школы, больницы и т. д.).

По степени предназначения:

– низшие (первичные) и высшие (вторичные);

– абсолютные и относительные;

– прямые и косвенные;

– настоящее и будущее и др.

Блага

Блага – это средства, которые необходимы для удовлетворения потребностей общества.

Экономические блага – это результаты деятельности человека, которые существуют в ограниченном количестве и могут оцениваться в денежном эквиваленте. Они представлены огромным разнообразием видов, которые отличаются между собой по функциям и свойствам.

Классификация благ:

по источникам возникновения:

– экономические,

– естественные (свободные);

по функциональному назначению в воспроизводстве:

– потребительские (конечные, прямые),

– производственные, косвенные;

потребительские:

– предметы первой необходимости,

– предметы роскоши;

по продолжительности участия в восстановительном процессе:

– товары длительного пользования (долговременные),

– товары разового пользования (недолговременные);

по характеру удовлетворения потребностей:

– взаимозаменяемые,

– взаимодополняемые;

с учётом фактора времени:

– настоящие,

– будущие;

по участию в производстве:

– производственные,

– непроизводственные.

Признаки экономических благ.

Необходимость усилий. Если природные блага существуют сами по себе, для производства экономических благ необходимы труд людей, материальные ресурсы и участие человека в процессе производства.

Ограниченность ресурса. Все, что производит человек, может заканчиваться, но при этом продукты труда неспособны сами возобновляться.

Возможность оценки в денежном эквиваленте. Ресурсы и вещи могут иметь финансовую стоимость, отражающую все расходы на производство и ценность для людей. Свободные блага нельзя измерить деньгами.

Экономические ресурсы и факторы производства

Экономические ресурсы – это все виды природных и человеческих возможностей, которые используются для производства с целью удовлетворения потребностей.

Факторы производства – это экономические ресурсы, без которых невозможно осуществление производственного процесса.

Классификация экономических ресурсов (факторы производства):

10) земля. Это название объединяет все виды природных ресурсов: ископаемые, земельные территории, леса, воду, флору, фауну, климатические и рекреационные возможности;

11) труд. Этот вид ресурсов охватывает людей, которые заняты в производственной (хозяйственной) деятельности. Несмотря на технический прогресс и автоматизацию, роль труда в производственном процессе несколько не уменьшается. Причины этого, во-первых, в сложности задач, которые решаются в современном производстве для удовлетворения растущих потребностей. Во-вторых, труд становится все больше интеллектуальным, то есть растут умственные усилия. В-третьих, во многих областях деятельности существуют высокие риски и ответственность, например, в атомной энергетике, воздушных перевозках и т. д.;

12) капитал. К данному виду ресурсов относятся средства производства (оборудование, машины, оснастка, транспорт, здания и сооружения) и финансовые возможности (средства, которыми распоряжаются банки и частные лица, отдавая их в пользование в виде кредитов и инвестиций);

13) способности к предпринимательству. Эти ресурсы представляют собой способность основывать прибыльное дело и эффективно им управлять. Успешная предпринимательская деятельность, помимо знаний о технологиях производства, предполагает также склонность к риску, развитую интуицию, навыки общения и убеждения;

14) информация. В информационные экономические ресурсы входят знания о потребностях, возможностях, технологиях производства и управления, ценах и т. д. В нынешнем обществе полноценно реализуется следующий принцип: кто владеет информацией, тот владеет миром, поэтому оно носит название информационного общества. Определяющее значение сейчас имеют компьютерные технологии, сетевые системы накопления и передачи данных.

Природные ресурсы и трудовые ресурсы

Природные ресурсы – элементы природы, часть всей совокупности природных условий и важнейшие компоненты природной среды, которые используются (либо могут быть использованы) при данном уровне развития производительных сил для удовлетворения разнообразных потребностей общества и общественного производства.

Главные виды природных ресурсов – солнечная энергия, внутривоздушное тепло, водные, земельные и минеральные ресурсы – являются средствами труда. Расти-

тельные ресурсы, животный мир, питьевая вода, дикорастущие растения являются предметами потребления.

Трудовые ресурсы – это часть населения страны, обладающая совокупностью физических возможностей, знаний и практического опыта для работы в народном хозяйстве.

К трудовым ресурсам относится население, как в трудоспособном возрасте (за исключением неработающих инвалидов труда, войны, детства и неработающих лиц трудоспособного возраста, получающих пенсии по старости на льготных условиях), так и старше и моложе трудоспособного возраста, занятое в трудовом процессе.

Закон ограниченности ресурсов – общий экономический закон.

Экономические ресурсы недостаточны по своему объему производительности для полного удовлетворения всех потребностей при данном уровне развития. Их применение в одной сфере исключает возможность одновременного их использования в другой.

Все ресурсы являются бесплатными, ограниченными и редкими. Достаточно распространено понятие ограниченности ресурсов. Только в условиях редкости и ограниченности ресурсов, на основе которых создаются блага, возникают проблемы экономического характера. Экономические проблемы не возникают, если объемы благ и ресурсов, с помощью которых удовлетворяются человеческие потребности, неограниченны. Но рациональное их использование может повысить конкурентоспособность производителя, заинтересованного в эффективном использовании ресурсов и максимизации прибыли, а также удовлетворить часть человеческих потребностей.

Экономический продукт

Экономический продукт – результат человеческого труда, хозяйственной деятельности, представленный в материально-вещественной, духовной, информационной форме либо в виде выполненных работ и услуг.

Виды экономического продукта:

- продукция;
- товары;
- услуги;
- работы.

Продукция (автомобиль, холодильник, телевизор, стол, стул, магнитофон, чайник, ложка) – совокупность продуктов, произведенных за определенное время (на предприятии, в отрасли, в стране, в мире).

Товары (древесина, сталь, уголь, бензин, нефть, газ) – продукт труда, способный удовлетворить человеческую потребность и специально произведенный для обмена.

Услуги (благоустройство и уборка территорий, земляные работы, строительство объектов недвижимости) – это действия одних людей, направленные на улучшение состояния других людей. Производство и потребление услуг совпадают в пространстве и времени.

Работы (строительные, ремонтные, монтажные, уборочные работы) – разновидности услуг, направленные на изменение вещей, принадлежащих другим людям. Работами называют трудовую деятельность, само существование которой рассматривается как продукт деятельности, как полезный и нужный ее результат, подлежащий оценке и оплате.

Конечная продукция – это продукция, которая идет в конечное потребление и не предназначена для дальнейшей производственной переработки или перепродажи.

Промежуточная продукция идет в дальнейший процесс производства или перепродажу. Как правило, к промежуточной продукции относится сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п.

Однако в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным.

Противоречие между безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов образует ту ось, вокруг которой вращается хозяйственная жизнь, и стержень экономики как науки. Обществу приходится постоянно делать выбор, на покупку или производство каких благ следует потратить свои ресурсы, которые почти всегда ограничены.

Главная задача экономики как сферы человеческой деятельности по производству товаров, оказанию услуг, выполнению работ.

Экономика является важнейшим атрибутом существования человека, так как жизнь его немыслима без потребления благ, а потребление невозможно без производства продуктов и услуг, их распределения и обмена. Экономика есть средство удовлетворения жизненных потребностей. Эти потребности весьма многообразны, но среди них основными являются социально-экономические потребности. В широком смысле слова всё то, что необходимо для жизни человека, является потребностями, а социально-экономические потребности представляют собой потребности в продуктах и услугах, необходимых не только для существования человека, но и развития его личности и самоутверждения в обществе.

В случае возрастания потребностей требуется производить больше, но недостаток ресурсов это ограничивает. Дополнительное производство с учетом потребностей и ресурсов является целесообразным до тех пор, пока снижаются затраты на него. Когда затраты начнут расти, дополнительное производство станет затратоёмким, следовательно, неэффективным. Дополнительно произведенный продукт называется маргинальным.

Экономика постоянно развивается, что необходимо для удовлетворения растущих потребностей.

Экономические агенты. Экономические агенты – субъекты экономических отношений, принимающие участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

К экономическим агентам относят: домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство, некоммерческие организации.

Домашние хозяйства. Экономический агент, состоящий из одного или более лиц, который является владельцем экономических ресурсов и основным потребителем товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека. Основным источником дохода домохозяйств является заработная плата, выплачиваемая рабочим и служащим компаниями или государственными учреждениями.

Предприятия (фирмы). Это экономическая единица, функционирующая в производственной сфере, приобретающая экономические ресурсы для производства экономических благ и стремящаяся к максимизации своего дохода.

Государство. Представлено различными правительственными учреждениями, осуществляющими юридическую и политическую власть для обеспечения в случае

необходимости контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей. Государство стремится максимизировать общественную полезность.

Некоммерческие организации. Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Экономический интерес – это польза, выгода, которая достигается в процессе реализации экономических отношений. Это мотив и стимул социальных целенаправленных действий экономических субъектов с целью получения определенных результатов для удовлетворения разнообразных потребностей.

Интересы могут быть классифицированы по профессиональной принадлежности людей:

- а) мужчин и женщин;
- б) детей и подростков;
- в) предпринимателей, собственников и наемных работников.

Также ещё одной наиболее распространенной является такая классификация интересов:

а) личные (связаны с удовлетворением материальных, социальных, духовных потребностей отдельного индивида);

б) коллективные (связаны с необходимостью удовлетворения потребностей различных социальных групп);

в) общественные (связаны с необходимостью удовлетворения потребностей общества в целом).

К первой категории относятся экономические интересы отдельного, обособленного индивидуума. Формы проявления этого вида экономических интересов весьма разнообразны. Ведь каждый индивидуум имеет свои, присущие ему личные экономические интересы. Вместе с тем для любого здравомыслящего человека очевидным является стремление к более полному удовлетворению своих потребностей во благах и услугах. Оно осуществляется различными способами, методами и приемами. Одни решают эту проблему путем повышения своей квалификации и на основе увеличения заработной платы, другие осуществляют свой личный экономический интерес в рассматриваемом смысле путем предпринимательской деятельности, третьи рассчитывают на государственные гарантии, которые по мере развития экономики неизбежно должны укрепляться.

Оценивая экономические интересы как категорию, необходимо сказать, что, во-первых, в ее определении нет единства. Экономисты, занимающиеся исследованием данной проблемы, трактуют рассматриваемую экономическую категорию практически каждый по-своему. Во-вторых, в ряде случаев нет четкого разграничения между экономическими интересами, потребностями, побудительными мотивами и стимулами. В-третьих, неоднозначными являются оценки относительно классификации видов экономических интересов. В-четвертых, имеет место смешение видов экономических интересов и форм их проявления. Все это не может не сказываться как на теоретических выкладках, так и на практическом их применении.

Противоречия экономических отношений можно рассматривать в трех аспектах.

Первый аспект – противоречия внутри каждого экономического отношения как взаимодействие его сторон.

Второй – противоречия между различными экономическими отношениями и группами отношений, образующими диалектическое единство.

Можно выделить и третий подуровень, хотя в некоторой степени он представляет собой частный случай второго: это противоречия между отдельными экономическими отношениями и их системой в целом.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность понятия «потребность»?
2. В чем разграничение между ограниченными и неограниченными ресурсами?
3. Что такое благо?
4. От чего зависят потребности человека?
5. Что ограничивает человека при удовлетворении потребностей?

ТЕМА 3. ВАЖНЕЙШИЕ КАТЕГОРИИ ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Материальное производство – это основа человеческого общества. Производство это процесс воздействия человека на природу с целью создания экономических благ и удовлетворения экономических потребностей. На какой ступени исторического развития не находилось бы человеческое общество, люди, чтобы жить, должны иметь пищу, одежду, жилищные и другие материальные блага. Необходимые человеку средства существования должны быть изготовлены, а их изготовление совершается в процессе производства. Вот почему производство – это необходимость.

Общественное воспроизводство – процесс совместной деятельности по созданию благ и услуг в масштабе общества. Включает в себя 4 стадии:

1. Производство – деятельность, в процессе которой создаются продукты труда.
2. Распределение – определение доли участников общественного производства в создании продукта и получении дохода.
3. Обмен – процесс движения благ и услуг от одного экономического субъекта к другому.
4. Потребление – процесс извлечения полезности, которая заложена в продукте труда.

В процессе общественного производства участвуют разные факторы. В экономической теории под фактором производства понимается важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результат производства. В качестве факторов производства выделяют: рабочую силу, предметы труда и средства труда, подразделяя их на две большие группы:

- 1) личный фактор производства,
- 2) вещественный фактор производства.

В качестве личного фактора рассматривается рабочая сила, а именно совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду. В качестве вещественного фактора принимаются в совокупности все средства производства. Современная экономическая наука выделяет четыре основные группы факторов производства. Это: 1) труд; 2) капитал; 3) земля; 4) предпринимательская способность человека. Наиболее важным фактором процесса производства является процесс труда. Любой процесс производства – это прежде всего процесс труда. Основными элементами процесса труда являются следующие:

1. Труд человека представляет собой процесс сознательной, целенаправленной деятельности по преобразованию природных ресурсов и приспособлению их для удовлетворения своих потребностей. Он регулирует и контролирует обмен веществ между человеком и природой, воспроизводит необходимые ему средства существования.

2. Предметы труда – это вещество природы, на которое человек воздействует в процессе труда (то, на что направлен человеческий труд). Например, основным предметом труда для крестьянина является земля. А предмет труда, который потерпел воздействие человеческого труда, но предназначен для дальнейшей обработки, называется сырым материалом, сырьем (например, извлеченный из недр и приготовленный для дальнейшей переработки – нефть, газ, руда).

3. Средства труда – это то, чем человек воздействует на предметы труда. Решающая роль среди них принадлежит орудиям труда, которые имеют механические, физические и химические свойства, которыми человек пользуется в соответствии со своей целью. С момента изготовления орудий труда и начинается собственно человеческий труд.

4. Средства труда и предметы труда в совокупности составляют средства производства. Средства производства и труд человека неразрывно взаимосвязаны.

К организационно-техническим факторам относятся уровень подготовки производства: механизация и автоматизация процессов производства с помощью различных технических средств; удельный вес ручного труда (число рабочих, выполняющих работу вручную); уровень механизации труда (оснащенности разными машинами и механизмами); внедрение новой технологии, нового оборудования; организация рабочих мест; уровень и тип производственного процесса; уровень концентрации и специализации производства и состояние организации управления на предприятии (планирования, учета, контроля, анализа производительности труда, наличие стратегии управления производительностью труда).

Инфраструктура – это комплекс базовых и, как правило, бюджетных объектов и услуг, позволяющих экономике страны или региона расти и развиваться. К инфраструктурным объектам обычно относят дороги, школы, детские сады, больницы, магазины и тому подобное.

Для того чтобы мог начаться процесс производства, люди должны привести в действие средства производства. Средства производства и люди, приводящие их в действие и осуществляющие производство материальных благ, образуют производительные силы общества. Главной производительной силой является человек. В процессе общественного производства между людьми устанавливаются производственные отношения.

Производственные или экономические отношения – это отношения между людьми, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг. Производительные силы выражают само содержание производства, а производственные отношения – общественную форму этого содержания. Производственные отношения включают в себя:

1) организационно-экономические отношения, которые связаны с организацией производства и проявляются в разделении и объединении труда, концентрации и централизации производства, они характеризуют связи внутри производительных сил,

2) социально-экономические отношения, связанные с присвоением средств и результатов производства, включают отношения непосредственно самого производства, распределения созданных благ в процессе производства, обмена результатами производственной деятельности, их потребления. Основой их являются отношения собственности.

Для первобытнообщинного строя характерно, чтобы все члены общества находились в одинаковом отношении к средствам производства, и, соответственно, единым для всех был способ получения доли общественного продукта, с чем и связано употребление для его обозначения термина «первобытный коммунизм». От следующих за ним этапов общественного развития отличается отсутствием частной собственности, классов и государства.

При рабовладельческом строе развитие производительных сил шло в основном не за счёт совершенствования орудий производства, а за счёт людей, занятых в процессе производства. Низкий уровень техники. Поэтому рабовладельческие производственные отношения сравнительно скоро превратились в тормоз их развития. Рабовладельческий способ производства становился экономически невыгодным и в силу этого в конце концов должен был уступить место другому способу производства.

Для феодально-общественного строя с преобладанием аграрной экономики, натурального хозяйства, мелкого индивидуального производства были характерны медленное развитие агротехники, большая роль традиции, обычая. Феодальным способом производства были обусловлены особенности: социальной структуры феодального общества, надстройки (второстепенные аспекты общества, такие как: структура законодательства, господствующая религия, искусство и литература, форма и организация государства), идеологической жизни, социально-психологического склада индивида.

Возникновение капиталистического строя было подготовлено общественным разделением труда и развитием товарного хозяйства ещё в феодализме. В процессе возникновения капиталистического строя на одном полюсе общества образовался класс капиталистов, сосредоточивших в своих руках денежный капитал и средства производства, а на другом – масса людей, лишённых средств производства и потому вынужденных продавать свою рабочую силу капиталистам. Развитому капитализму предшествовал период первоначального накопления капитала, суть которого состояла в превращении рабочей силы в товар и средств производства – в капитал, что означало переход от простого товарного производства к капиталистическому. Первоначальное накопление капитала было одновременно процессом быстрого расширения внутреннего рынка.

Социалистические производственные отношения, которые полностью господствуют в общественном производстве, обеспечивают быстрый и планомерный рост производительных сил. Производственные отношения соответствуют характеру производственных сил – это отличительная особенность экономического строя социализма. Утверждение общественной собственности изменяет цель развития производства и способ его функционирования; конкуренция заменяется планомерной организацией экономических процессов; непосредственные производители соединяются со средствами производства, обеспечивается всеобщая занятость трудоспособного населения, каждому предоставляется работа в соответствии с его способностями, открывается широкий простор для развития личности.

Продукт представляет собой результат деятельности людей – труда (вещь или услуга) и одновременно выступает условием протекания процесса труда. Продукт обеспечивает воспроизводство личного и вещественного факторов производства.

1. Необходимый продукт – это часть общественного продукта, производимая работниками сферы производительного труда, необходимая для воспроизводства «рабочей силы». Размер и «предметный состав» необходимого продукта зависит от состояния общества, в т. ч. от развития технической сферы и от соотношения сил в обществе.

2. Прибавочный продукт – продукт труда, произведенный работниками сферы материального производства сверх того, что требуется для воспроизводства «рабочей силы». Т. е. это часть общественного продукта, остающаяся после вычета необходимого продукта.

Эффективность общественного производства – это соотношение конечного результата производства – продукта и затрат совокупного труда на его получение. Иными словами, *критерием эффективности* общественного производства является достижение наивысших результатов с наименьшими затратами.

*Натуральное хозяйство и его основные черты. Товарное производство.
Простое и капиталистическое товарное производство*

Натуральное хозяйство – это такая форма общественного хозяйства, в которой производством направленно непосредственно на удовлетворение собственных потребностей производителя. Всё что производится, то и потребляется самим производителем и членами его семьи. Основные черты натурального хозяйства:

- 1) непосредственный производитель наделён средствами производства, необходимыми для осуществления процесса производства;
- 2) произведённый продукт предназначен для удовлетворения собственных потребностей производителя и внутрисемейного производства;
- 3) продукт труда принимает товарную форму;
- 4) ему присуща примитивная техника и медленные темпы развития.

Товарное производство – форма общественного производства, при которой продукты производятся не для собственного потребления, а для обмена. Оно возникает на основе общественного разделения труда и ведётся экономически обособленными производителями. Простое товарное производство (иногда его называют неразвитым товарным производством).

Для простого товарного производства характерны следующие черты:

1. Частная собственность.
2. Личный труд собственника.
3. Является индивидуальным производством ремесленников и крестьян, осуществляемым ими в целях удовлетворения личных потребностей.

Для капиталистического товарного производства характерны следующие черты:

1. Средства производства принадлежат капиталистам, а рабочие лишены средств производства.
2. Капиталист эксплуатирует наемный труд, безвозмездно присваивая значительную часть продукта чужого труда.
3. Совместный труд многих рабочих под командой капиталиста используется в целях получения им прибыли.

Товар и его свойства. Потребительная стоимость товара. Стоимость товара. Двойственный характер труда, воплощенного в товаре. Конкретный и абстрактный труд. Частный и общественный труд. Простой и сложный труд

Товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена (продажи). Любой товар имеет два свойства:

1. Потребительную стоимость – полезность, способность удовлетворять какую-то потребность.
2. Меновую стоимость – способность обмениваться на другие товары (деньги) в определенных соотношениях.

Двойственный характер товара обусловлен двойственным характером труда, воплощенного в товаре. Виды труда очень разнообразны. Различные виды труда отличаются друг от друга своей целью, приемами, орудиями, результатами. Таким образом, в каждой потребительной стоимости воплощен определенный вид труда: в столе – труд столяра, в обуви – труд сапожника и т. д. Труд, затрачиваемый в определенной форме, есть конкретный труд. Конкретный труд создает потребительную стоимость товара.

1. Конкретный труд – деятельность людей, направленная на создание материальных и духовных благ, результатом которой выступают потребительные стоимости.
2. Абстрактный труд – затраты человеческой энергии (физического и умственного труда), не относящейся к той конкретной форме, в которой проявляется тот или иной вид конкретного труда.
3. Частный труд – труд конкретного хозяйственного субъекта. Является частью общественного труда.
4. Общественный труд – труд всего общества в целом.
5. Простой труд – это труд работника, не имеющего профессиональной подготовки и квалификации.
6. Сложный труд – это труд квалифицированного работника, обладающего определенной профессией.

Формы стоимости:

- Простая или случайная – обмен носил случайный характер. Один товар выражал свою ценность в другом противостоящем ему товаре.
- Денежная – товар, играющий роль всеобщего эквивалента – деньги.
- Полная или развернутая – вызвана первым крупным разделением труда. Товар, находящийся в относительной форме стоимости, противостоит множеству товаров-эквивалентов.
- Всеобщая – когда из множества товаров-эквивалентов выделяется один товар, играющий на местном рынке роль эквивалента.

Закон стоимости – это закон товарного производства, согласно которому производство и обмен товаров должны осуществляться в соответствии с общественно необходимыми затратами труда.

1. Регулирует товарное производство путем распределения общественного труда между отраслями хозяйства.
2. Способствует развитию производительных сил.
3. Приводит к дифференциации (различию) производителей.

Капитал как экономическая категория. Рабочая сила как товар, его потребительная стоимость и стоимость. Прибавочная стоимость. Постоянный и переменный капитал. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Накопление капитала: концентрация и централизация.

Капитал как экономическая категория – это стоимость, приносящая его владельцу прибавочную стоимость.

Рабочая сила – способность человека к труду. Рабочая сила становится товаром только при определенных условиях:

1. Работник должен быть лично свободен.
2. Лишен средств существования и средств производства.

Рабочая сила как товар имеет 2 свойства: потребительную стоимость и стоимость рабочей силы как товара, определенного общественно необходимым рабочим временем, затрачиваемым на его производство, но рабочая сила не вещь, поэтому ее производительность отличается от производительности других товаров.

1. Прибавочная стоимость – стоимость, создаваемая неоплаченным трудом наёмного рабочего сверх стоимости его рабочей силы и безвозмездно присваиваемая капиталистом.

2. Постоянный капитал – это затраты на средства производства.

3. Переменный капитал – это затраты на заработную плату.

4. Постоянный капитал можно подразделить на основной и оборотный капитал.

5. Основной капитал – это такой капитал, который потребляется не за один, а за несколько производственных циклов.

6. Оборотный капитал – это затраты на один производственный цикл (относится к сырью, некоторым вспомогательным материалам).

Развитые предприятия не могут существовать без накопления капитала, без концентрации и централизации капитала.

1. Концентрация капитала – это увеличение размера капитала за счет накопления части полученной прибавочной стоимости.

2. Централизация капитала – это рост размеров капитала за счет добровольных объединений или поглощения одного капитала другим.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается закон стоимости?
2. Какие характерны черты характеризуют капиталистическое товарное производство?
3. Какие характерные черты присущи для простого товарного производства?
4. Чем характеризуется натуральное производство?
5. В чем состоит различие между основным и оборотным капиталом?

ТЕМА 4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЩЕСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫБОР

Производственные возможности – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии.

Общество может увеличить свои производственные возможности с помощью:

- увеличения производственных ресурсов,
- технических и технологических нововведений.

Экономический выбор – выбор наилучшего из альтернативных вариантов, который обеспечивает максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах.

Если говорить просто, то выбор в экономике – это поиск наиболее эффективного пути, при котором при ограниченности ресурсов можно достичь максимального удовлетворения экономических потребностей.

Граница производственных возможностей показывает, какое максимальное количество продуктов в данной экономической системе может быть произведено при использовании имеющихся факторов производства.

Под экономической эффективностью использования факторов производства понимается такое их использование, при котором невозможно произвести большее количество какого-либо продукта, не уменьшив при этом производство другого продукта.



Рис. 1. Граница производственных возможностей

Граница производственных возможностей. Кривая вогнута к началу координат. Кривая (граница) производственных возможностей (production possibilities curve, frontier) – кривая, демонстрирующая различные комбинации двух благ, которые могут быть произведены в экономике при полном использовании имеющегося в ее распоряжении объема ресурсов и данной технологии. Используется термин «кривая трансформации».

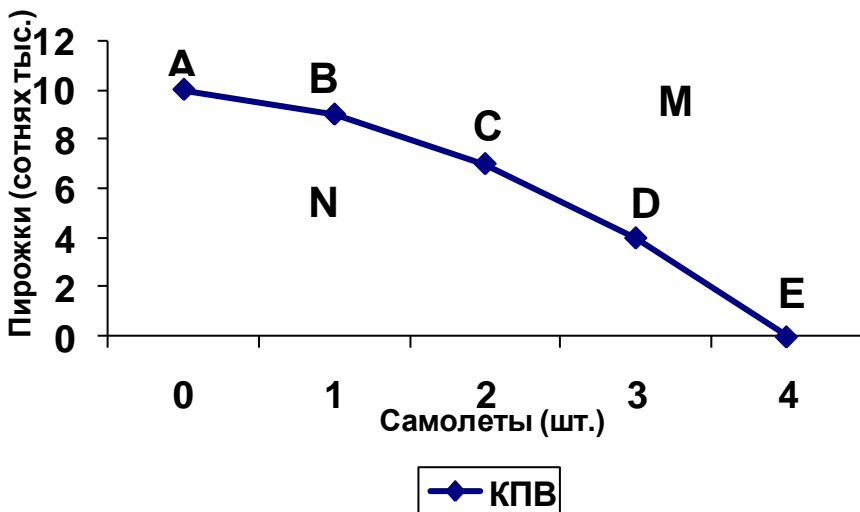


Рис. 2. Кривая трансформации

- КПВ – кривая, демонстрирующая различные комбинации двух благ, которые могут быть произведены в экономике при полном использовании данного объема ресурсов и данной технологии;
- Точки на КПВ показывают максимальный объем производства двух товаров;
- Точка N показывает достижимый, но неэффективный объем производства;
- Точка M показывает недостижимый объем производства при данном количестве ресурсов и данной технологии.

Альтернативные (вмененные) издержки или издержки упущенных возможностей – это некоторое количество одного блага, которым необходимо пожертвовать, пренебречь для увеличения производства другого блага.

Закон возрастания альтернативных издержек

Закон возрастающих альтернативных издержек: чем больше производится продукта, тем выше будут альтернативные (предельные) издержки. Количество других продуктов, от которого приходится отказаться или которыми нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество данного продукта, называется альтернативными (вмененными) издержками производства этого продукта.

Теория Фридриха фон Визера

1. Производительные блага представляют собой будущее. Их ценность зависит от ценности конечного продукта.
2. Ограниченность ресурсов определяет конкурентность и альтернативность способов их использования.

3. Издержки производства имеют субъективный характер и зависят от альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать при производстве некоего блага.

4. Действительная стоимость (полезность) любой вещи есть недополученные полезности других вещей, которые могли быть произведены с помощью других ресурсов, истраченных на производство данной вещи. Данное положение известно также как закон Визера.

5. Вменение осуществляется на основе альтернативных издержек – издержек утраченных возможностей.

6. Концепция альтернативных издержек важна не только для отдельного предприятия, но и для национальной экономики в целом.

Например, на оборону страны в ежегодном бюджете выделяется определенная сумма денежных средств (явные издержки). Необходимо учитывать также скрытые (вмененные) издержки, то есть стоимость продукции, которую недополучила страна из-за отвлечения в военный сектор экономики людских, природных и материальных ресурсов.

Закон возрастания вмененных издержек

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих производительных цехов, участков или агрегатов, то есть по мощности ведущих производств. Ведущими считаются цех, участок, агрегат, которые выполняют основные и наиболее массовые операции по изготовлению продукции и в которых сосредоточена преобладающая часть оборудования.

Производственная мощность предприятия не является постоянной величиной. По мере использования новой техники, внедрения прогрессивной технологии, материалов, развития специализации и кооперирования, совершенствования структуры производства, повышения квалификации работающих, улучшения организации производства и труда производственные мощности изменяются. Вмененными альтернативными называются издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям или лицам.

Альтернативные издержки и проблема производственного выбора

Альтернативные издержки – потерянная выгода от второго наилучшего варианта использования ограниченного ресурса.

Закон возрастающих альтернативных издержек: в экономике полной занятости при увеличении производства одного блага на единицу приходится жертвовать все большим количеством другого блага.

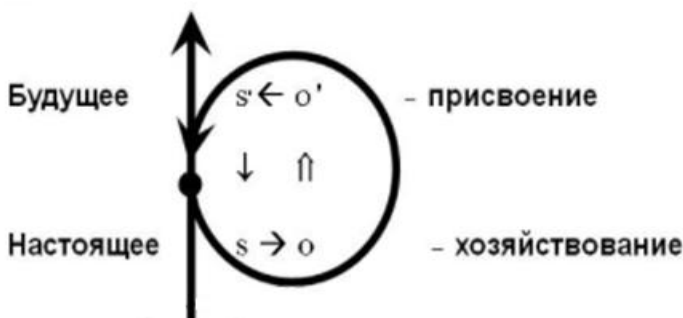
Модель производственных возможностей показывает возможности общества по производству экономических благ при полном эффективном использовании всех ресурсов при данном уровне развития технологий.

Хозяйствование в узком и широком смысле

- Хозяйствование: в узком смысле – принятие и исполнение хозяйственных решений отдельными субъектами автономно и совместно, целенаправленные (телеологические) изменения субъектами жизни объектов (управление затратами) $S \rightarrow O$;

в широком смысле – включает присвоение конечных результатов (outcome) хозяйствования субъектами обществом (= циклический процесс);

• Присвоение – включение субъектами жизни объектов в свою жизнь (управление конечным результатом) $O \rightarrow S$.



Вопросы для самоконтроля

1. Что отражает кривая трансформации?
2. Что отражает граница производственных возможностей?
3. В чем заключается теория Фридриха фон Визера?
4. Какие характеристики содержит понятие «экономический выбор»?
5. Что входит в производственные возможности общества?

ТЕМА 5. СОБСТВЕННОСТЬ: ФОРМЫ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

Собственность (от древнерусского «собность» – владение вещью или кем-либо как личным достоянием) – имущество, принадлежащее кому-либо, где выражается исключительное право субъекта на пользование имуществом.

Теории источников собственности

Можно выделить 2 основные теории: марксистская и западная теории.

В соответствии с марксистской теорией, собственность составляет социально-экономическую основу жизни общества, занимает основное место в том или ином способе производства.

Западная теория подходит к анализу отношений собственности, исходя из права собственности. Так, одна из наиболее известных концепций – теория прав собственности – утверждает, что собственностью являются не ресурсы, а «пучок прав по использованию ресурсов, закрепленных за разными субъектами». «Пучок прав» состоит из 11 элементов.

Собственность: ее объект и субъект

Субъекты собственности – лица, между которыми возникают отношения собственности. Субъектами собственности могут выступать частные лица, коллективы, государство, межгосударственные и международные структуры. С юридической точки зрения субъекты собственности подразделяются:

- 1) на физических лиц – население страны;

- 2) юридические лица – организации;
- 3) государство и органы местного управления.

Объекты собственности – имущество, принадлежащее целиком или частично собственнику. В качестве объектов собственности в законодательстве большинства стран закрепляются недвижимое и движимое имущество, интеллектуальная собственность.

Формы экономической реализации собственности

Важнейшими формами экономической реализации собственности выступают доход (домохозяев и фирм); прибыль предпринимателей, ссудный процент, рента, дивиденд и другие формы приращения имущества, а также такие формы, как владение, использование и присвоение имущества.

Можно выделить такие тенденции, как кооперативная и акционерная.

Особенность корпоративной формы собственности состоит в том, что она, с одной стороны, сохраняет (через владение акциями отдельными лицами) все то позитивное, что несет в себе частная собственность, – предпринимательский интерес, инициативу, нацеленность на накопление личного, а отсюда – и общественное богатство, право бессрочного наследования и т. п.

Обязательными признаками корпорации здесь являются:

- наличие общности лиц; договорный (добровольный) характер ее создания;
- совместная (общая) цель участников;
- внесение (объединение) и совместное использование участниками вкладов в любой форме.

Акционерная собственность вносит существенные коррективы в способ взаимодействия рабочей силы со средствами производства. Происходит процесс приближения к равенству труда и собственности, работник становится работающим собственником.

Акционерная собственность имеет следующие основные особенности. Во-первых, по составу участников (собственников) она является смешанной и комбинированной одновременно. Ее участниками могут быть самые разные юридические лица (включая государство и иностранных участников). Во-вторых, акционерные общества осуществляют распоряжение чужим имуществом и чужими активами, причем на добровольной основе. Владельцы контрольного пакета акций распоряжаются реальным имуществом участников общества, не обладающих контрольным пакетом.

Роль и место государственной собственности в системе отношений собственности

Государственный сектор включает объекты, составляющие основу богатства страны и служит естественной базой для развития всего народного хозяйства. Государство в России является крупным собственником. В государственной собственности находятся все железные дороги и торговые порты, предприятия и учреждения, государство участвует в акционерных обществах. Любая их модернизация без участия России неправомерна.

Для организации управления государственная собственность разграничена на федеральную, региональную и муниципальную собственность.

Объекты государственной собственности относятся к тому или иному уровню собственности независимо от того, на чьем балансе они находятся. Критерии отнесе-

ния объектов к федеральной собственности подразделяются на структурные (производственные, непроизводственные, ценные бумаги) и функциональные (отраслевые, территориальные, доля в экономике).

Сочетание и взаимопереплетение индивидуальной частной собственности и различных видов ее ассоциированных форм

Частная собственность – исторически сложившиеся отношения между людьми по поводу частного присвоения имущества.

Общая собственность – собственность нескольких лиц на одно и то же имущество.

Разгосударствление и приватизация собственности в России

Приватизация – приобретение гражданами, акционерными обществами, товариществами у государства и местных органов власти в собственность предприятий, цехов, производств, участков.

Основные цели приватизации в России:

- формирование слоя частных собственников – предпринимателей;
- создание конкурентной среды;
- содействие демонополизации экономики;
- финансовая стабилизация экономики (снижение бюджетного дефицита, темпов инфляции, сокращение государственной задолженности);
- повышение эффективности деятельности предприятий;
- привлечение иностранных инвестиций.

Акционирование предполагает, что предприятие выпустит свои акции с определённым номиналом и разместит их на фондовой бирже с целью продажи. К принятию этого решения владельцев или владельца компании могут подталкивать такие цели, как:

1. Привлечение дополнительного капитала инвесторов. Размещая свои акции на бирже в свободном доступе, предприятие даёт возможность инвесторам вкладывать деньги в своё развитие. Благодаря такому шагу компании могут существенно расширить свои горизонты, увеличить мощности, разрабатывать и воплощать новые проекты.

2. Выявление реальной стоимости компании. Предприятия, акции которых торгуются на биржах, чётко осознают, чего стоит их предприятие и как те ли иные шаги управления и мировые тенденции отражаются на их благосостоянии. Причём эти показатели можно использовать для оценки эффективности работы менеджеров компании.

3. Обеспечение безопасности капитала. Учитывая ситуацию в России и степень риска рейдерских захватов или неправомерных (преступных) действий со стороны госслужащих, можно сказать, что первичное размещение акций, которое привлечёт большое количество инвесторов, сможет неким образом обезопасить капитал предприятия.

4. При первичном размещении акций на фондовом рынке компания обязана стать публичной, открытой и вести свои дела прозрачно. При этом такие компании обязаны отчитываться о проделанной работе в виде ежеквартального отчёта для инвесторов.

5. Возможность более лояльного отношения банков при выдаче кредитов, так как открытые акционерные общества считаются более надёжными и высоколиквидными.

Последствия ваучеризации

Главным итогом ваучерной приватизации для младореформаторов был переход от «командно-административной экономики» к «рыночной модели» (берем в кавычки поскольку в любой экономике есть крупная часть, которая занимается долгосрочным планированием – её Дж. Гелбрайт, советник двух президентов США, назвал планирующей экономикой, и есть рынок, дораспределяющий то, что не успела планирующая экономика), – перераспределение общенародного богатства в пользу небольшой кучки олигархов. Государство утратило монополию в большинстве сфер народного хозяйства. Широкомасштабный процесс продлился всего два года. Такая внезапность не могла обойтись без потрясений. Недаром реформы начала 90-х до сих пор называют «шоковой терапией». Ваучеры оказались эффективным средством уничтожения прежде существовавшей экономико-социальной системы. Разрушение прежних основ не могло сопровождаться ростом экономики. Когда ваучерный этап приватизации закончился, в стране появились частные собственники, однако почти никого из них нельзя было отнести к ответственным и эффективным предпринимателям. Новые владельцы, скупившие предприятия за бесценок, могли прийти «со стороны», не имея ни малейшего представления о реалиях отрасли. Часто предприниматели заботились только о получении прибыли, в то время как качество услуг и производства их вообще не беспокоило. Конечно, были и исключения, но принципиально нового и весомого класса собственников в России не появилось и не могло появиться в столь короткие сроки. Летом 1994 года начался новый этап приватизации – денежный. Он должен был сгладить недостатки и исправить ошибки, которые были совершены при выпуске и продаже ваучеров. В правительстве надеялись, что платная приватизация приведёт к управлению предприятиями эффективными и ответственными предпринимателями. Затем последовали залоговые аукционы, которые, ко всему прочему, закрепили появление новой прослойки олигархии.

Криминализация отношений собственности в процессе приватизации

Что же касается мошенничества при приватизации в целом, то вследствие несовершенства нормативной базы и отсутствия соответствующего опыта у правоохранительных органов, приватизация повсеместно проводилась самими предприятиями на основе их балансовых счетов. Администрация предприятий была заинтересована в занижении этих данных, даже имели место случаи приобретения предприятия за бесценок с последующим свертыванием хозяйственной деятельности и перепродажей пакетов акций. Не брезговали «теневики» и поглощением и захватом предприятий. Такие фигуранты теневых экономических отношений получили название «рейдеры». Рейдер может быть «белым», если осуществляет приобретение собственности, оставаясь в рамках закона, «серым», если балансирует на грани и пользуется сомнительными трюками, и «черным», если практикует откровенное мошенничество и криминальные захваты. Но, какой бы ни была «масть» захватчика, его небескорыстное внимание к предприятию сулит собственнику как минимум большие неприятности, а как максимум – полную потерю бизнеса и собственности.

Можно выделить следующие основные особенности российского варианта приватизации:

1. Директивность.
2. Социальная деформированность.
3. Форсирование развития фондового рынка.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы были основные цели приватизации в России?
2. Какие выделяют последствия ваучеризации?
3. Каковы были особенности приватизации в России?

Что принято понимать под понятием «собственность», «частная собственность» и «государственная собственность»? В чем их отличие?

4. Какова роль и место государственной собственности в системе отношений собственности?

ТЕМА 6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ТИПЫ. МОДЕЛИ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Экономическая система. Критерии типологизации экономических систем.
Типы экономических систем*

Понятие «система» относится к числу фундаментальных научных категорий. Данное понятие используется при характеристике как природного мира, так и общества, в рамках последнего важное место отводится экономической системе.

Экономическая система – это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг.

Критерии, по которым различают типы экономических систем:

- 1) по способу распределения ограниченных ресурсов,
- 2) по тому, в чьих руках сосредоточены ограниченные ресурсы.

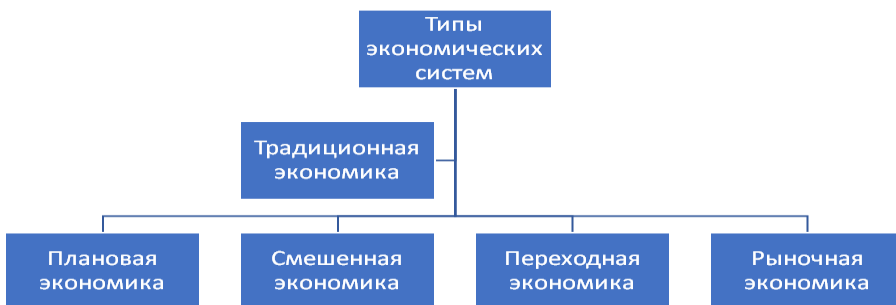


Рис. 3. Типы экономических систем

Традиционная экономика и ее особенности. Современные формы проявления традиционной экономики

Традиционная экономика – это экономика, в которой практика использования ресурсов определяется традициями и обычаями и осуществляется в области сельского хозяйства и ремесла.

Характерные черты:

- традиционная экономика основана на примитивной технике;
- наследование занятий, социальный статус и ролей;
- многочисленные табу;
- кастовая цеховая общинная замкнутость;
- детальная регламентация многих сторон частной жизни.

Командно-административная экономика. Характерные черты, преимущества и недостатки командно-административной экономики

Плановая экономика – это экономика, при которой материальные ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляется посредством централизованного планирования, управления и контроля.

Командная плановая экономика представляет более жесткую модель. Она основана на государственной собственности на экономические ресурсы. Частная собственность почти полностью исключается. Планирование охватывает все сферы экономической деятельности, а выполнение плана обязательно для всех. В условиях командной экономики управление всеми предприятиями осуществляется из единого центра. Поэтому непосредственные производители ограничены в принятии экономических решений. Они не имеют возможности самостоятельно выбирать поставщиков сырья, оборудования, а также осуществлять сбыт продукции. В свою очередь, потребители ограничены в выборе предлагаемых продуктов. Итогом этого являются отсутствие конкуренции, торможение роста качества продукции, производительности труда и введение инноваций. Это приводит к постоянному дефициту товаров и услуг. Я. Корнай назвал такую экономику «экономикой дефицита». Примером может служить СССР, а также ряд стран Восточной Европы и Азии.

Положительными сторонами командной экономики можно считать:

- обеспечение достижения передовой позиции в технике и науке посредством концентрации ресурсов (космонавтика в Советском Союзе, ядерное вооружение и др.);
- постановка перед экономикой социально-экономических целей и их эффективное решение;
- обеспечение социально-экономической стабильности (гарантированное рабочее место для всех граждан и высокий уровень занятости населения, стабильность при выплате заработной платы, бесплатное медицинское обслуживание и образование, уверенность человека в будущем);
- отсутствие перепадов в доходах общества, равномерное развитие различных общественных групп;
- минимальная неопределенность при изменении в ближайшем будущем экономической ситуации, стабильность экономического развития;

- жизнеспособность в критические периоды истории общества (войны, ликвидация разруха и др.).

Отрицательными сторонами командной экономики являются:

- исключение частной собственности на экономические ресурсы;
- узкие рамки при осуществлении свободной хозяйственной инициативы, исключение свободного предпринимательства;
- полный контроль производства и распределения продукции государством, в результате чего были исключены свободные рыночные взаимосвязи отдельных предприятий;
- нехватка в свободе выбора продукции, которая заранее распределена и выпуск которой запланирован;
- большая и сложная государственная структура экономического управления, которая часто мешала быстрому и эффективному принятию решений;
- субъективное управление экономикой, приводящее к несбалансированному и непропорциональному развитию отраслей народного хозяйства.

Рыночная экономика, ее отличительные особенности, преимущества и недостатки.

Рыночная экономика – экономическая система, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов.

Отличительной особенностью экономики рыночного типа является то, что рыночное ценообразование не предполагает какого-либо вмешательства государства и любое вмешательство государства в экономику является ограниченным.

К преимуществам рыночного механизма относятся следующие:

- рынок направляет ресурсы на производство товаров, необходимых обществу;
- возможность функционирования при наличии весьма ограниченной информации – данных о цене и об издержках производства;
- гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям;
- оптимальное использование результатов научно-технического прогресса, поскольку стремление к получению высокой прибыли заставляет предпринимателей (товаропроизводителей) идти на риск, предметно заниматься вопросами внедрения технических новшеств в производство;
- способность давать потребителям и производителям свободу выбора и действий в принятии решения.

При всех своих достоинствах рыночный механизм имеет и серьезные недостатки. Он не способен автоматически, самостоятельно решать крупные социально-экономические проблемы. Среди них:

- обеспечение права человека на труд и, как следствие, на определенный стандарт благосостояния;
- экономика, регулируемая рыночным механизмом, подвержена нестабильному развитию, в ней присутствуют рецессионные и инфляционные процессы;

- невозможность осуществления стратегических прорывов в области фундаментальной науки;
- отсутствие экономического механизма защиты окружающей среды, решения экологических проблем.

Смешанная экономика и ее характерные особенности. Характеристика «ключевых» моделей смешанной экономики: американской, японской, шведской, германской, китайской моделей. Возможность использования зарубежного опыта при развитии российской экономики

Смешанная экономика – тип экономики, при которой экономическая свобода производителей сочетается с регулирующей функцией государства.

Характерные особенности:

- присутствие различных форм собственности;
- сохранение ведущей роли частной собственности в различных ее формах (трудовая индивидуальная, кооперативная, крупная корпоративная);
- ускоренное формирование мощной инфраструктуры (как производственной, так и социальной) на основе развития научно-технической революции;
- активное влияние государства на развитие национальной экономики; Контроль государства за развитием социальной сферы;
- изменения в социально-экономических отношениях.

Модели рыночной экономики

Американская модель

- малый удельный вес государственной собственности и минимальная регулирующая роль государства;
- всемирное поощрение предпринимательства (80 % новых рабочих мест создается за счет малого предпринимательства);
- резкая дифференциация на богатых и бедных;
- приемлемый уровень жизни малообеспеченных групп населения.

Японская модель

- высокий уровень государственного воздействия на основные направления экономики;
- составления планов развития экономики;
- незначительное различие в уровне заработной платы (17-кратное) между главной фирмы и служащим;
- социальная направленности модели.

Немецкая модель

- высокий уровень государственного воздействия на экономику;
- прогнозирование основных макроэкономических показателей;
- различие в уровне заработной платы (23-кратное).

Шведская модель

- социальная направленность, сокращение имущественного неравенства, забота о малообеспеченных слоях населения;

- государство активно вмешивается в процесс ценообразования, устанавливая цены;
- высокий удельный вес государственного сектора.

Южнокорейская модель

- широко используется планирование экономического развития (с 1962 г. разрабатываются 5-летние планы);
- длительное время действовала государственная монополия в кредитно-финансовой сфере;
- регулирование внешнеэкономической сферы направлено на стимулирование экспорта и ограничение импорта.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем отличие южнокорейской модели рыночной экономики от шведской?
2. Каковы характерные особенности смешенного типа экономики?
3. Каковы отличительные особенности экономики рыночного типа?
4. В чем заключаются положительные стороны рыночной экономики?
5. В чем заключаются отрицательные стороны командной экономики?

ТЕМА 7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ

Понятие и сущность предпринимательства

Предпринимательство – это инициативная самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица.

Основные принципы предпринимательства:

- 1) свободный выбор деятельности на добровольной основе;
- 2) привлечение к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан;
- 3) свободное распределение прибыли, которая остается после внесения платежей, установленных законодательством;
- 4) самостоятельное осуществление предпринимателем (юридическим лицом) внешнеэкономической деятельности.

Предпринимательство как составная и необходимая часть механизма становления и функционирования рыночного хозяйства

Рыночная экономика основывается на частной собственности как в принципе неограниченном праве собственника поступить со своей собственностью по собственному усмотрению.

Предпринимательство является неотъемлемым атрибутом рыночного хозяйства, главная отличительная черта которого – свободная конкуренция.

В частности, предпринимательская деятельность представляет собой силу креативного разрушения, действующую на рынках и в производстве, одновременно соз-

давая новые продукты и модели бизнеса. Креативное разрушение обеспечивает динамичный и долгосрочный экономический рост.

Особенное значение предпринимательства в переходный к рыночным отношениям период проявляется структурной перестройкой экономики, формированием нового социального слоя. Предпринимательская деятельность содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом.

Необходимые условия для развития предпринимательства

Развитие предпринимательства предполагает ряд условий:

1) обеспечение свободной хозяйственной деятельности. Это значит свободно использовать принадлежащее предпринимателю, арендуемое или переданное в пользование имущество, открыто определять, что и как производить;

2) развитие рыночных отношений. Предпринимательская деятельность – это рыночно-конкурентный тип хозяйствования, система отношений, предполагающая хозяйственную самостоятельность, эквивалентные (равноценные) связи, наличие особого рода сознания;

3) утверждение определенной экономической среды. Экономическая обстановка определяет наличие и доступность факторов производства, свободного денежного капитала. С экономической средой связана социально-культурная, технологическая, институциональная среда;

4) использование методов маркетинга – координация, управление в сфере организации производства и сбыта продукции; деятельность, направленная на выявление запросов потребителей с тем, чтобы оперативно ориентировать производство на их удовлетворение;

5) наличие многообразия форм собственности. Рыночная экономика многоукладна. Процесс формирования многоукладной экономики – это процесс, основанный на множестве форм собственности и базирующихся на них типах хозяйствования.

Свободное предпринимательство как наиболее действенная форма организации общественного производства

Свободное предпринимательство – это свобода индивидуумов и бизнес-структур, свобода работы и конкуренции с минимумом правительственного регулирования. Свободное предпринимательство позволяет отдельным лицам и предприятиям создавать продукцию, развиваться, вводить новшества, конкурировать на рынке. Как могут и хотят, предприимчивые люди производят товары и услуги с целью получения прибыли, предлагая свой труд за заработную плату и собственные ресурсы, необходимых для производства и продажи товаров и услуг.

В системе свободного предпринимательства заключается сильный стимул для предпринимателей, или любителей риска. Предприниматели постоянно стремятся улучшить признанный продукт и открывают новые.

Основные черты свободного предпринимательства:

- 1) конкуренция;
- 2) многообразие форм собственности (частной, коллективной, государственной, общественной);
- 3) рынок, ориентированный на покупателя;

4) полная административная независимость и самостоятельность товаропроизводителя – товаропроизводитель должен быть собственником результатов своего труда.

История предпринимательства в России

История российского предпринимательства делится на 3 основных этапа: Первоначальный этап начинается с Киевской Руси и длится до 1917 года. Предпринимательство зародилось в Киевской Руси в торговой форме и в виде промыслов. Первые предприниматели России – это мелкие торговцы и купцы.

Наибольшее развитие предпринимательство получает в годы правления Петра I (1689–1725) и после принятия реформы 1861 г. Развитию и переустройству промышленности способствует иностранный капитал.

В начале 20 века предпринимательство становится массовым явлением в России, формируется рынок рабочей силы, открываются частные акционерные банки. В конце 20-х годов власти полностью отказались от рыночных отношений и перешли к тотальным командно-административным методам воздействия на экономику. Во второй половине 80-х годов начинается становление современного российского предпринимательства. С 1990 годов расширяется правовая база предпринимательской деятельности со стремительным ростом торгового и финансового предпринимательства (создание крупных биржевых и коммерческих банковских структур).

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности – совокупность имущественных и организационных отличий, способов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственников, учредителей, участников, их ответственности друг перед другом и контрагентами.

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности:

- 1) хозяйственные товарищества (полные или командитные);
- 2) хозяйственные общества (с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерные);
- 3) производственные кооперативы;
- 4) государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Виды предприятий

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект, производящий и реализующий свою продукцию, имеющий статус юридического лица.

Структура предприятия напрямую связана с масштабом производства и сложностью технологического процесса. Сложный, многооперационный технологический процесс требует более разветвленной структуры.

Виды предприятий:

- 1) по формам собственности (государственные, частные, смешанные);
- 2) по масштабам деятельности (индивидуальные, коллективные);
 - по организационно-правовой форме (хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия),
 - по отраслевому признаку (промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, строительные, телекоммуникационные);

3) по видам объединений предприятия (ассоциации, синдикаты, корпорации, консорциумы, концерны).



Рис. 4. Организационно-правовые формы предпринимательства

Экономические интересы предприятия и их защита государством

Экономическое благополучие и могущество любого предприятия держится на трех принципах: развитие, прибыль, защищенность производства от различных проявлений внешнего и внутреннего происхождения, воздействующих на потенциал предприятия, т. е. безопасности. Обеспечение безопасности необходимо для любых организаций, независимо от форм их собственности, начиная от государственных организаций и заканчивая маленьким бизнесом, занимающейся розничной торговлей. Различия будет состоять лишь в том, какие средства и методы.

Экономическая безопасность предприятия является комплексным понятием и связана не столько с внутренним состоянием самого предприятия, сколько с воздействием внешней среды, с ее субъектами, с которыми предприятие вступает во взаимодействие. Безопасность предприятия может рассматриваться как практическое воплощение положений теории ресурсной взаимозависимости, в соответствии с которой предприятие в своей деятельности должно принимать во внимание различные интересы партнеров, круг которых может быть очень широким. Понимание экономической безопасности предприятия позволяет утверждать, что предприятие находится в экономической безопасности, если его экономические интересы гармоничны

с интересами субъектов внешней среды – потребителей, поставщиков, конкурентов, инвесторов, государства и общества в целом. Гармонизация интересов предприятия с интересами взаимодействующих с ним субъектов внешней среды достигается согласованием интересов, которое, в зависимости от статуса субъекта внешней среды, может выступать в различных формах.

Целями обеспечения защиты предприятия являются:

- 1) выполнение производственных программ, достижение требуемого качества выпускаемой продукции, развитие производственных сил предприятия на передовой научно-технической базе;
- 2) защита законных прав и интересов предприятия, трудовых коллективов и работников во взаимоотношениях с государственными органами;
- 3) поддержания устойчивости порядка внутреннего управления.

Теневые экономические отношения и криминальная экономика

Основной фактор развития теневой экономики – ее криминализация, возрастание влияния организованной преступности, усиление общественной опасности. В связи с этим в системе экономических отношений целесообразно выделять криминальную экономику.

Особенности теневых отношений заключаются в следующих принципах:

- 1) криминальные отношения имеют место за рамками деятельности, которая оговорена в законодательстве;
- 2) первоначальным предметом теневых экономических отношений являются управленческие решения в сфере экономики;
- 3) любое экономическое решение, принятое в теневом секторе, выполняется не более действенным образом, чем решение, которое принято обычным бюрократическим путем;
- 4) реализация и контроль теневого экономического решения осуществляется теневым образом;
- 5) мотивация для принятия теневых экономических решений представляет собой экономический интерес, который носит корыстный характер.

Теневые отношения могут осуществляться в виде предпринимательства, которое скрывается от государственных органов управления и контроля. Оно осуществляется негосударственными криминальными структурами для извлечения больших доходов или сверхприбыли для удовлетворения групповых или личных потребностей небольшой части общества. Криминальная экономика создает особый вид связей, включающих в себя противоправные и запрещенные законом отношения субъектов хозяйствования.

Экономическая деятельность, результаты которой формирует теневая хозяйственная деятельность, не включаются в валовой внутренний продукт государства и не учитываются официальной статистикой. В нашей стране для теневых отношений в экономике чаще всего характерно незаконное обогащение путем утаивания доходов, невыплата налогов, безвозмездное присвоение чужого имущества и процесс перераспределения богатства в пользу преступных элементов.

Одним из криминогенных факторов является сокрытие от государственного контроля. В связи с этим среди причин криминализации экономики необходимо рассматривать те, которые способствуют выведению экономической деятельности за пределы контроля государства.

Рыночная экономическая система также создает благоприятные возможности для безнаказанного распределения теневого дохода. Показателем криминализации экономики также является экономическая преступность, вызванная ростом криминальной части теневой экономики.

Важнейшими условиями (причинами) возникновения рынка являются общественное разделение труда, экономическая обособленность товаропроизводителей и необходимость свободного обмена ресурсами.

Труд представляет собой осознаваемую целенаправленную деятельность человека по производству духовных и материальных благ.

Поскольку для производства законченного продукта в большинстве случаев требуется распределение трудовых обязанностей между определённым числом людей с набором разных компетенций, появилось понятие «разделение труда», означающее обособление разных форм трудовой деятельности.

Пример: при производстве машины рабочие покрасочного цеха занимаются покраской деталей, а рабочие сборочного цеха после прохождения стадии покраски занимаются сборкой всех покрашенных деталей в единое целое.

Разделение труда означает создание структурированной системы производства, в которой каждый ее участник имеет четкую функциональную принадлежность к определенному этапу производства.

Разделение процессов производства позволяет сократить количество возлагаемых обязательств на рабочих, часовой рабочей нагрузки, а также позволяет работникам эффективней и гораздо быстрее оттачивать мастерство в своей деятельности. При таком производстве ресурсные затраты на получение товара в значительной мере сокращаются, а его качество только увеличивается.

В результате разделения труда увеличивается мастерство производителя товара, что создаёт совершенно новые перспективы для развития товарно-рыночных отношений, позволяя в единицу времени производить товар качественней и быстрее.

Специализация – концентрация деятельности на отдельных способах производства или видах продукции.

Рыночный обмен – это процесс заинтересовывания в сопоставлении затрат труда, воплощенных в товаре. Рыночному обмену свойственны оценка качества товара, признание затрат на его производство полезными, взаимовыгода и эквивалентность, обособление товаропроизводительности, которое исторически проявлялось в частной собственности на средства производства (факторы производства, ресурсы).

Шотландский экономист Адам Смит (1729–1790) считал рыночную систему хозяйства наиболее эффективной для процветания общества, т. к. в рыночной экономике существует «естественный порядок», т. е. независимая от воли людей действительность, определяющая экономические законы. Законы словно «невидимая рука» управляют экономическими процессами. Основными составляющими естественного порядка являются свободный обмен (торговля), свободная конкуренция, частная собственность и ресурсы, невмешательство государства в хозяйственную жизнь.

Общественное разделение труда и развитие на его основе производительных сил послужили имущественному обособлению субъектов хозяйственной деятельности и возникновению частной собственности.

Частная собственность – одна из исторически развившихся видов производственной обособленности и финансово-хозяйственной самостоятельности товаропро-

изготовителей. Частная собственность на условия и результаты производства позволяет производителю самостоятельно решать, какие товары и в каком количестве производить, как и каким способом это делать, для кого производить.

Самостоятельное решение производственных и бытовых проблем, свобода в рамках объективных обстоятельств самостоятельно принимать решения составляют элементы хозяйственной обособленности и экономической независимости товаро-производителей.

Следовательно, решающими условиями возникновения рыночных отношений является общественное разделение труда и экономическое обособление товаро-производителей. Каждое из этих условий в отдельности, будучи необходимым, не может считаться достаточным.

В самом деле, истории известны древние сообщества, где труд был довольно глубоко разделен, но рыночных отношений там не было, поскольку продукты создавались сообща и принадлежали всем.

Иное дело, когда появилась экономическая обособленность производителей. Началось с того, что обособились друг от друга общины, роды, племена. Между ними и возникли первые отношения обмена как между обособленными собственниками продукта.

Однако поначалу обмен носил случайный характер, поскольку серьезного разделения труда между общинами не было. Это говорит о том, что сама по себе экономическая обособленность – также не причина для товарно-денежных отношений. Она становится таковой лишь в сочетании с общественным разделением труда.

История свидетельствует, что по мере углубления разделения труда и развития экономической обособленности в ее частную форму укреплялись и рыночные связи.

С возникновением частной собственности экономическая обособленность приобрела более зрелые черты. Купля-продажа, рынок прочно встали на ноги.

Наибольшего развития рыночное общество достигает при капитализме, ибо здесь общественное разделение труда имеет гигантские масштабы, а производители отделены друг от друга прочным барьером частновладельческих отношений.

Поэтому здесь единственно возможной формой связи является связь рыночная. Продавец, реализуя товар, теряет на него право собственности, а покупатель, уплатив за него, становится его собственником.

Постоянное возобновление (воспроизводство) рыночных отношений возможно лишь на основе эквивалентности обмена. Обмен товарами – это не просто средство все более полного удовлетворения потребностей человека на основе разделения труда. Обмен объективно предполагает взаимовыгодность, реализацию интереса каждого субъекта рыночных отношений.

Интерес производителя состоит в том, чтобы в процессе обмена не только возместить свои капитальные затраты на производство товара, но и получить прибыль, обеспечивающую расширение воспроизводства.

Условия возникновения рынка

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц), фирмы (предприятия), государство. Большинство субъектов рынка действуют одновременно и как покупатели, и как продавцы.

Объектами рынка являются товары и деньги. В качестве товаров выступает не только произведенная продукция, но и факторы производства (земля, труд, капитал), услуги. В качестве денег – все финансовые средства, важнейшими из которых являются сами деньги.

Рынок как самостоятельное образование включает три основных элемента: рынок товаров и услуг, рынок труда, рынок капитала. Все эти три рынка органически взаимосвязаны и воздействуют друг на друга. Развитость рынка и рыночных отношений зависит от развития всех его составляющих.

Функции рынка определяются стоящими перед ним задачами. Рыночный механизм призван найти ответы на три ключевых вопроса: что, как и для кого производить?

Рынки можно классифицировать по ряду признаков. По территориальному признаку:

- местный;
- региональный;
- национальный;
- мировой.

По субъектам, вступающим в обмен:

- рынок потребителей;
- производителей;
- промежуточных продавцов;
- государственных учреждений.

По объектам обмена:

- рынки средств производства;
- рынок товаров и услуг;
- финансовый рынок;
- рынок интеллектуальной собственности.

По степени соблюдения законности: легальный (официальный), нелегальный (теневой).

По степени развитости экономической свободы: свободный, регулируемый.

По характеру продаж: оптовый, розничный.

По степени насыщения рынка:

– насыщенный рынок (рынок покупателя) – состояние рынка, когда предложение превышает спрос. Покупатель имеет возможность выбора товара по различным маркам, изготовителям, цене, потребительским характеристикам.

Функции рынка:

1. Ценообразующая функция. В результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара и издержки на его производство.

В отличие от административно-командной системы в рыночной экономике эта оценка происходит не до обмена, а в ходе его. Рыночная цена представляет собой своего рода итог, баланс сопоставления затрат производителей и полезности (ценности) данного блага для потребителей. Таким образом, в процессе рыночного обмена цена устанавливается путем сопоставления затрат (издержек) и полезности обмениваемых благ.

2. Информационная функция. Цена, складывающаяся на каждом из рынков, содержит богатую информацию, необходимую всем участникам хозяйственной (эко-

номической) деятельности. Постоянно изменяющиеся цены на продукты и ресурсы дают объективную информацию о потребном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие цены – об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом.

Стихийно протекающие операции превращают рынок в гигантский компьютер, собирающий и перерабатывающий колоссальные объемы точечной информации, выдающий обобщенные данные по всему хозяйственному пространству, которое он охватывает. Концентрируемая рынком информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять собственное положение с рыночной конъюнктурой, приспособлявая к запросам рынка свои расчеты и действия.

3. Регулирующая функция. Она связана с воздействием рынка на все сферы хозяйственной деятельности, прежде всего на производство. Постоянные колебания цен не только информируют о состоянии дел, но и регулируют хозяйственную деятельность. Растет цена – сигнал к расширению производства, падает цена – сигнал к его сокращению. Информация, предоставляемая рынком, заставляет производителей снижать затраты, улучшать качество продукции.

В то же время, являясь регулятором хозяйственной жизни, рынок неоднократно демонстрировал, что не все процессы макроэкономического регулирования ему подвластны. Это проявляем в периодических спадах, инфляции, безработице.

4. Посредническая функция. Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой рыночной экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку наиболее устраивающим его покупателем.

5. Санирующая функция. Рыночный механизм – это достаточно жесткая, в известной мере жестокая система. Он постоянно проводит «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективных предприятий. И напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и активным. В результате селекционной работы рынка повышается средний уровень эффективности, поднимается устойчивость национального хозяйства в целом.

Как свидетельствует опыт, средний цикл малого бизнеса не превышает пяти лет. В конкурентной борьбе нередко гибнут и крупные фирмы. Разумеется, в условиях концентрации производства и капитала монополизация деформирует санирующий механизм рынка. И все же монополизация нигде не подавляет конкуренцию настолько, чтобы «естественный отбор» прекратился. В России общее количество малых предприятий в последние годы стабилизировалось. Число прекращающих существование и вновь создаваемых предприятий сравнялось. Одна часть предприятий разорилась в результате банкротства банков, другая – ушла в среду теневого бизнеса: многие не выдерживают конкуренции.

6. Стимулирующая функция рынка. Состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции, необходимых товаров с наименьшими затратами и получением достаточной прибыли, стимулировании научно-технического прогресса и на его основе – интенсификации производства и эффективности функционирования всей экономики. Выполнение рынком стимулирующей функции очень важно для

развития экономики. «Без давления рынка работники предприятия будут избирать директорами не лучших специалистов, а наиболее популярных и менее требовательных людей» (О. Шик), а в результате произойдет падение объемов производства и уровня индивидуального материального благосостояния.

7. Социальная. Через социальную функцию рынок дифференцирует производителей. Он предоставляет государству лучшие возможности для достижения социальной справедливости в национальной экономике, что не могло быть достигнуто в условиях тотального огосударствления.

Вопросы для самоконтроля

1. Как реализуется санирующая функция рынка?
2. Какие примеры свободного и регулируемого рынка вы знаете?
3. Каковы предпосылки возникновения рыночных отношений?
4. К какой экономической школе принадлежит Адам Смит? Какие концепции лежали в основе данной школы?
5. На чем основывается разделение труда?

ТЕМА 8. РОЛЬ РЫНКА В ОБЩЕСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Из сущности рынка и его функций логически вытекает и его роль в процессе общественного воспроизводства. Понятия «функция рынка» и «роль рынка» тесно связаны между собой. Функция и роль – это как бы ступени познания одного и того же объективного процесса. Функция непосредственно выражает сущность явления и определяет роль категории, которая ей соответствует.

Роль рынка в общественном производстве сводится к следующему:

1. Выдавать сигнал производству с помощью обратных «первичных» связей: что, в каком объеме и какой структуре следует производить.
2. Уравновешивать спрос и предложение, обеспечивать сбалансированность экономики.
3. Дифференцировать доходы товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса.
4. «Санитарная» роль рынка сводится к вымыванию неконкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Такова сущность рынка как политэкономической категории, свойственная в той или иной степени всем этапам развития цивилизации, но одновременно это сложное социально-философское понятие. Оно вовсе не ограничивается экономической сферой. Как результат естественно-исторического развития человеческого общества, рынок включает исторические, национальные, культурные, религиозные, психологические особенности развития народов, вобравших в себя все богатство многовековых традиций совместного устройства культурной и экономической жизни. Это определяет особенности современного рынка и рыночной системы в различных странах. Рынок имел место во всех цивилизациях, но его роль в них значительно различается.

Инфраструктура рынка

Инфраструктура рынка – это система учреждений и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке. Встречаются и другие определе-

ния рыночной инфраструктуры. Ее характеризуют как комплекс элементов, институтов и видов деятельности, создающих организационно-экономические условия для функционирования рынка, так и совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих нормальное функционирование рынка. Организационная база инфраструктуры рынка включает снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации, коммерческие фирмы крупных промышленных предприятий.

Выделяют следующие функции:

- организация заключения контрактов на поставку продукции;
- продвижение товарных потоков по отраслям и регионам;
- регулирование сбыта продукции;
- обслуживание потребителей.

Важнейшими преимуществами рынка являются:

– функционирование рынка как саморегулирующегося механизма, который через цены создает ориентиры для капиталовложений в производство;

– эффективное распределение ресурсов – рынок направляет ресурсы на производство товаров, пользующихся спросом;

– высокая степень адаптивности к изменяющимся условиям. Так, повышение цен на энергоносители в 1970-е годы на Западе вызвало внедрение ресурсосберегающих технологий, поиск альтернативных источников энергии;

– возможность успешного функционирования в условиях ограниченной информации (достаточно иметь информацию о ценах на товары и услуги, о стоимости экономических ресурсов для нормального хозяйствования);

– рыночная экономика – бездефицитная экономика. В любых ситуациях рыночный механизм обеспечит равновесие спроса и предложения;

– создание рынком мощной системы стимулов;

– широкое использование достижений НТП. В погоне за прибылью товаропроизводители внедряют в производство новейшие достижения науки и техники, а конкуренция делает этот процесс непрерывным;

– обеспечение свободы и независимости как покупателей, так и продавцов, которые самостоятельно принимают решения о заключении сделок, найме рабочей силы и т. д.;

– способность быстро и эффективно удовлетворять разнообразные потребности людей.

К недостаткам рынка относятся:

– автоматизм рыночного механизма достигается не сам по себе, а методом проб и ошибок, в результате чего общество может нести существенные потери;

– рынок не создает стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования (здравоохранение, культура, спорт, общественный транспорт и др.);

– неспособность сохранения невоспроизводимых ресурсов, принадлежащих всему человечеству, и защиты окружающей среды;

– игнорирование рынком возможных негативных для общества последствий принимаемых решений;

– рынок не имеет системы социальной защиты. Доходы в рыночной экономике получают только владельцы экономических ресурсов. Инвалиды, дети, пенсионеры

могут не иметь средств к существованию, поэтому государство должно решать социальные проблемы;

– отсутствие действенных мотиваций для фундаментальных исследований в науке. Рынок реализует уже имеющиеся научно-технические достижения, но не выделяет средства для теоретических исследований;

– нестабильное развитие, при котором взлеты рыночной конъюнктуры чередуются с ее падением.

Неспособность рыночного механизма решать определенные задачи требует вмешательства государства в рыночные отношения.

Рыночный механизм – механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка (спрос предложение, цена).

Закон спроса

Спрос – количество определенного товара, которое хотят и могут купить потребители по каждому возможному уровню цен в определенный период времени.

Закон спроса: повышение цен обычно ведёт к снижению величины спроса, а снижение цен – к её увеличению.

Предложение – это желание производителя произвести и предложить к продаже на рынке свои товары по конкретным ценам из ряда возможных цен в течение определённого периода времени.

Закон предложения: повышение цен обычно ведёт к росту величины предложения, а снижение цен – к её уменьшению.

Рыночное равновесие – это такое состояние рынка, при котором спрос на товар совпадает с его предложением, а субъекты хозяйствования не заинтересованы в его изменении.

Равновесная цена – это цена, при которой спрос равен предложению и в данных условиях не наблюдается тенденция к ее изменению.

Виды рыночного равновесия.

Мгновенное равновесие – его возникновение связано с возрастанием спроса при отсутствии у производителей времени для соответствующего изменения предложения, т. е. при его совершенной неэластичности. В качестве примера можно привести резкий рост спроса на клубнику, когда в этом сезоне производители не имеют возможности увеличивать ее предложение. Как правило, равновесие на рынке достигается при ценах, которые превосходят ее первоначальный уровень.

Краткосрочное равновесие – в случае увеличения спроса предложение растет за счет увеличения загрузки производственных мощностей. При увеличении спроса производители вынуждены вводить дополнительную рабочую смену, увеличивая за счет этого предложение и повышая тем самым его эластичность. Соответственно, цена при краткосрочном равновесии будет ниже цены при мгновенном равновесии, но выше, чем первоначальная цена.

Долгосрочное равновесие – подразумевает расширение имеющихся мощностей производства и увеличение числа предприятий конкретной отрасли, а значит, и соответствующее перераспределение ресурсов. В данном случае предложение более эластично. Цена в долгосрочном равновесии ниже цены краткосрочного и мгновенного равновесия, она достаточно устойчива и имеет признаки «нормальной» рыночной цены.

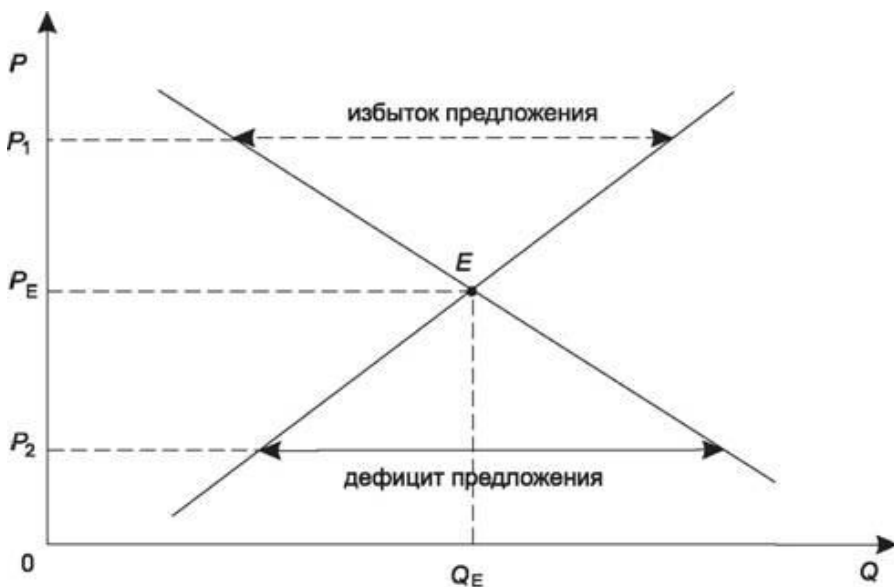


Рис. 5. График равновесной цены

Функции рыночного механизма такие же, как и у рынка.

Цена – это денежное выражение стоимости товара и услуг, сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель – продать. Формула цены проста:

$$\text{Цена} = \text{Затраты на производство} + \text{Прибыль}$$

Вопросы для самоконтроля

1. Что отражает график равновесной цены?
2. В чем заключается роль рынка в общественном производстве?
3. Как проявляется закон спроса и предложения в современных условиях рынка?
4. Какие факторы влияют на краткосрочное равновесие?
5. Каков принцип действия «невидимой руки рынка»?

ТЕМА 9. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Эластичность означает степень чувствительности изменений одной величины на изменение другой величины.

Эластичность – это способность спроса и предложения адаптироваться к изменившимся рыночным условиям.

Количественную меру эластичности можно выразить посредством коэффициента эластичности. Коэффициент эластичности – это числовой показатель, показывающий процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной. Математически эластичность может изменяться от нуля до бесконечности.

В экономической науке выделяют следующие виды эластичности:

- эластичность спроса по цене;
- эластичность предложения по цене;
- точечная эластичность спроса;
- перекрестная эластичность спроса по цене;
- дуговая эластичность спроса;
- эластичность спроса по доходу;
- эластичность соотношения цен и заработной платы;
- эластичность прямой линии;
- эластичность технического замещения.

Эластичность измеряется коэффициентом эластичности (E), который является мерой чувствительности величин спроса и предложения к измерениям каких-либо факторов на рынке.

Она имеет следующие формы:

– эластичный спрос ($E_D > 1$). Величина спроса изменяется в большей степени в ответ на изменение цены. К примеру, рост цены на 2 % вызывает снижение величины спроса на 10 %;

– неэластичный спрос ($E_D < 1$). Величина спроса изменяется в меньшей степени в ответ на изменение цены. Допустим, рост цены на 1 % приводит к снижению спроса лишь на 0,5 %;

– единичная эластичность спроса ($E_D = 1$). Имеет место, если на каждый процент изменения цены количество спроса изменяется также на 1 %;

– совершенно эластичный спрос ($E_D = \infty$). Здесь величина спроса изменяется бесконечно при незначительно малом изменении цены. В данном случае кривая спроса горизонтальна;

– совершенно неэластичный спрос ($E_D = 0$). Величина спроса никак не изменяется при вариации цены. График кривой такого спроса представляет собой вертикаль.

Эластичность предложения показывает относительное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на один процент

$$E_{sp} = \left| \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} \right| = \left| \frac{\text{изменение } Q \text{ в } \%}{\text{изменение } P \text{ в } \%} \right|$$

где E_{sp} – эластичность предложения по цене;

$\Delta Q/Q$ – относительное изменение спроса;

$\Delta P/P$ – относительное изменение цены.

Коэффициент эластичности предложения по цене:

• **Формула точечной эластичности предложения**

$$E_s = \frac{(Q_2 - Q_1)/Q_1}{(P_2 - P_1)/P_1}$$

• **Формула дуговой эластичности предложения**

$$E_s = \frac{(Q_2 - Q_1)/(Q_1 + Q_2)}{(P_2 - P_1)/(P_1 + P_2)}$$

Эластичность спроса – это чувствительность величины спроса к изменению цены на товар.

В связи с этим, можно сказать, что:

– эластичный спрос – спрос на продукт или ресурс, для которого коэффициент ценовой эластичности больше единицы. Т. е. процент изменения величины спроса больше процента изменения цены товара,

– неэластичный спрос – коэффициент эластичности спроса на такой продукт или ресурс меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема предложения.

Различают:

1) эластичность спроса по цене:

$$E_p = \frac{\Delta Q(\%) }{\Delta P(\%) } = \frac{(Q_2 - Q_1)}{(Q_2 + Q_1)} \times \frac{(P_2 + P_1)}{(P_2 - P_1)}$$

где Q_1, Q_2 – величина спроса на товар, штук,

P_1, P_2 – цена на данный товар, денежных единиц;

2) эластичность спроса по доходу, она показывает то, на сколько процентов изменится величина спроса на товар при изменении дохода потребителей на 1 %:

$$E_p = \frac{\Delta Q(\%) }{\Delta P(\%) } = \frac{(Q_2 - Q_1)}{(Q_2 + Q_1)} \times \frac{(I_2 + I_1)}{(I_2 - I_1)}$$

где I_1, I_2 – доход потребителей, денежных единиц,

Q_1, Q_2 – величина спроса на товар, штук;

3) перекрестная эластичность – показывает, на сколько процентов изменится величина спроса на товар А при изменении товара В на 1 %:

$$E_p = \frac{\Delta Q_A(\%) }{\Delta P_B(\%) } = \frac{(Q_{A2} - Q_{A1})}{(Q_{A2} + Q_{A1})} \times \frac{(P_{B2} + P_{B1})}{(P_{B2} - P_{B1})}$$

где Q_{A1}, Q_{A2} – величина спроса на товар А, штук,

P_{B1}, P_{B2} – цена товара В, денежных единиц.

Закон спроса – это когда величина спроса находится в обратной зависимости от цены:

- выше цена – ниже спрос,
- ниже цена – выше спрос.

Закон спроса гласит, что между ценой и объемом потребляемого блага существует обратно пропорциональная зависимость. Другими словами, чем выше будет цена определенного блага, тем меньший его объем будут готовы купить потребители, и наоборот. Следовательно, закон спроса определяет отрицательный наклон кривой спроса.

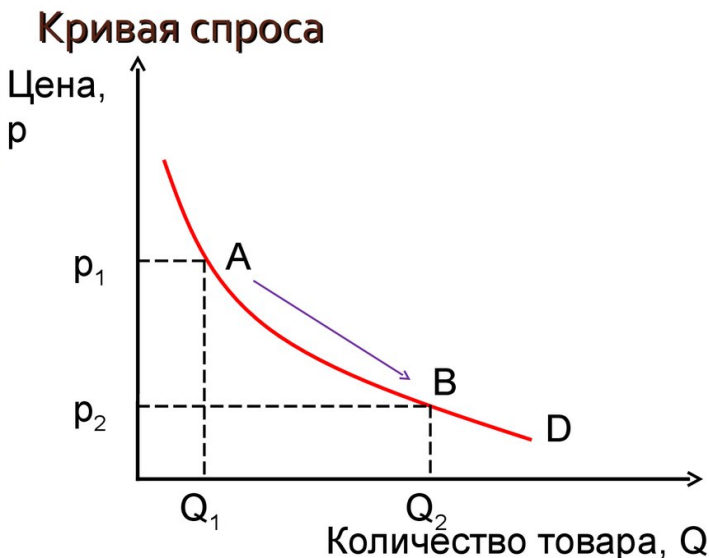


Рис. 6. Кривая спроса

P – цена товара;

Q – количество товара;

D – кривая спроса.

Кривая спроса – это графическое представление взаимосвязи между стоимостью продукта или услуги и его количеством, которое потребители могут и желают приобрести по заданной стоимости в течение заданного периода времени, при условии, что прочие факторы, такие как заработок покупателя, количество покупателей, потребительские вкусы и так далее, остаются постоянными.

Кривая спроса строится путем построения ряда заимствованных из графика спроса пар цены и соответствующего количества продукта по декартовой системе координат.

Индивидуальный и рыночный спрос

Индивидуальный спрос – это спрос отдельно взятого покупателя.

Рыночный спрос – суммарный спрос всех покупателей на данном рынке.

В большинстве случаев рыночный спрос получается в результате суммирования по горизонтали индивидуальных спросов.

Существует несколько факторов, влияющих на оба вида спросов. Например, на индивидуальный и рыночный спрос во многом влияют: доход человека, ожидание,

цена, возрастная продукция и выигрышная конкурирующая сторона у других производителей.

Единственная особенность, на рыночный спрос данные факторы влияют в более широком масштабе, также учитывается количество покупателей на рынке, скорость роста определенного спроса и уровень инноваций, возникающих на рынке. Рыночный спрос можно измерить на международном, национальном, региональном, местном или даже меньшем уровне.

Факторы, влияющие на величину спроса:

1. Уровень цены.
2. Принцип убывающей предельной полезности.

Предельная полезность – это тот эффект, который получает потребитель от каждой новой единицы продукта. Уменьшение полезности может быть компенсировано снижением цены.

3. Эффект дохода и эффект замещения.

Эффект дохода проявляется в том, что снижение цены увеличивает покупательную способность постоянного дохода, что позволяет приобретать большее количество данного продукта.

Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь стоят относительно дороже.

Факторы предложения:

1. Доступность и стоимость ресурсов. Для того чтобы произвести и поставить на рынок некий товар, компании-производительнице необходимо закупить определенные ресурсы: сырье, материалы, комплектующие и т. п. В случае повышения цен на ресурсы у компании увеличится себестоимость изготавливаемой продукции.

2. Технический прогресс. Ресурсы используются более эффективно (с меньшими потерями), повышается производительность труда, что в конечном итоге ведет к снижению себестоимости конечной продукции или повышению ее качественных характеристик.

3. Налоги и дотации. Выручка от реализации продукции.

4. Количество компаний-производителей. На величину предложения количество производителей оказывает прямое воздействие: чем больше компаний, тем больше выпуск товаров.

5. Ожидания производителя. Исходя из ожиданий, производитель заранее реагирует на прогнозируемые события.

6. Погодные условия. Прямое или косвенное воздействие на величину предложения могут оказать и погодные условия. Например, благоприятные погодные условия приводят к повышению урожайности, что увеличит предложение сельскохозяйственных культур. Наоборот, природные катаклизмы, такие как обильные снегопады, парализуют функционирование транспортной инфраструктуры, что приведет к сбоям поставки ресурсов и отгрузки товаров, вследствие чего предложение на рынке снизится.

7. Цены на другие товары. Если компания производит широкий ассортимент продукции, то величина предложения может измениться исходя из тенденций рыночной конъюнктуры – компания ограничит производство товаров с низкой рентабельностью и повысит производство товаров с высокой рентабельностью.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие факторы влияют на величину спроса?
2. Какие факторы влияют на предложение?
3. В чем заключается отличие между спросом и величиной спроса?
4. Что отражает кривая спроса?
5. Какие выделяют виды спроса?

ТЕМА 10. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Потребительское поведение делится на 3 типа. Особенности субъективных предпочтений потребителей также делятся на 3 типа, такие как «эффект подражания», «эффект сноба» и «эффект демонстрации исключительности». Разберем каждый из них.

Эффект подражания – это когда покупки делаются только потому, что их приобрели другие.

Эффект сноба – это когда покупки делаются вопреки тому, что предпочитают другие.

Эффект демонстрации исключительности – это когда покупки делаются исключительно, чтобы произвести впечатление.

Классификация потребительских предпочтений.

Товары повседневного спроса – потребитель покупает их часто, без раздумий и с минимальными усилиями на их приобретение.

Товары предварительного выбора – потребитель сравнивает их между собой по показателям цены, качества или внешнего оформления.

Товары особого спроса – на их поиск и приобретение потребитель затрачивает значительные усилия.

Товары пассивного спроса – о них потребитель не знает, а если и знает, то в обычных условиях не думает об их приобретении.

Потребительские предпочтения и личный доход.

Потребительские предпочтения – это инструмент изучения спроса, который позволяет выявить, какие товары и в какой степени востребованы у целевой аудитории.

Личный доход – это сумма действительно получаемого дохода населением страны «лично в руки» после вычета из валового национального дохода вкладов рабочих и служащих.

Потребитель понимается как хозяйствующий субъект, который принимает обо-бленные решения, касающиеся структуры и объема потребляемых им благ в рамках располагаемого бюджета.

Бюджетные ограничения и покупательная способность

Бюджетные ограничения представляет собой максимальную сумму денег, которую потребитель может израсходовать на приобретение товарного набора. Оно показывает, какие количества данных товаров при данных ценах может купить индивид.

Покупательная способность показывает, сколько среднестатистический потребитель может купить на определённую сумму денег товаров и услуг при существующем уровне цен.

Бюджетное ограничение показывает все комбинации благ, которые могут быть куплены потребителем при данном доходе и данных ценах. Бюджетное ограничение указывает, что общий расход должен быть равен доходу. Увеличение или уменьшение дохода вызывает сдвиг бюджетной линии.

Бюджетная линия – это прямая, точки которой показывают наборы благ, при покупке которых выделенный доход тратится полностью. Бюджетная линия пересекает оси координат в точках, показывающих максимально возможные количества благ, которые можно приобрести на данный доход при определенных ценах. Для каждой бюджетной линии можно построить кривую безразличия, которая будет иметь с бюджетной линией точку касания.

Общая полезность – это сумма полезностей отдельных частей блага, полученная в процессе потребления.

Предельная полезность – это дополнительная полезность, полученная от каждой последующей единицы потребляемого блага.

Равновесие потребителя – точка, в которой потребитель максимизирует свою общую полезность или удовлетворение от расходования фиксированного дохода. Равновесие потребителя достигается в точке, в которой бюджетная линия касается наивысшей кривой безразличия.

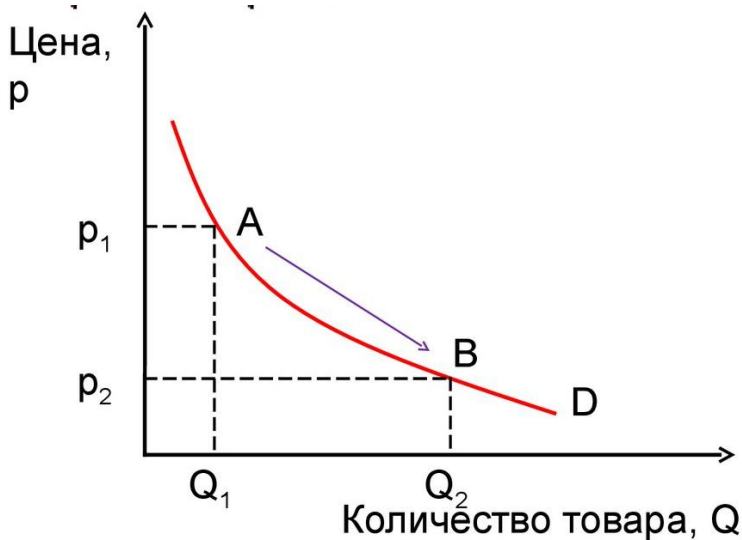


Рис. 7. Кривая спроса

- P – цена товара;
- Q – количество товара;
- D – кривая спроса.

Кривая спроса – это график, иллюстрирующий связь между ценой определенного товара или услуги и количеством товара, которое может и хочет купить потребитель по данной цене. Является графическим представлением спроса.

Эффект замещения и эффект дохода, их сущность и влияние на изменение потребительского спроса

Эффект дохода – при снижении цены одного из благ потребительской корзины покупатель может предъявить возросший спрос на него при прежней величине дохода, а при повышении цены на товар вынужден будет снизить спрос на данный товар при прежнем доходе.

Как правило, при повышении цены товара потребитель в силу эффекта дохода приобретает больше относительно дешевых товаров-заменителей и меньше – дорогих.

Эффект замещения – при изменении соотношения цен товаров потребитель замещает относительно подешевевшим товаром другие блага, которые относительно подорожали.

При этом цена одного из товаров потребительской корзины может оставаться неизменной: если дорожает первый товар, второй относительно дешевеет, если первый товар абсолютно дешевеет, второй относительно дорожает.

Потребительский спрос – обеспеченный денежными средствами населения спрос на товары и услуги.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается эффект дохода и эффект замещения?
2. Что влияет на покупательную способность граждан?
3. Какие выделяют типы потребительского поведения?
4. Какова классификация потребительских предпочтений?
5. Какие товары повседневного спроса вы знаете?

ТЕМА 11. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ФИРМЫ

Фирма – основное звено рыночной экономики. Фирма – это организация, использующая экономические ресурсы для производства товаров (оказания услуг), для получения прибыли и владеющая (управляющая) одним или несколькими предприятиями.

Говоря о фирме, необходимо так же знать о теории производства и производственных факторах.

Теория производства изучает соотношение между количеством применяемых факторов производства (производственные ресурсы: рабочая сила и капитал, используемых фирмой для производства товаров и услуг) и объемом выпуска экономических благ.

К производственным факторам относятся:

- 1) численность работников и их квалификация;
- 2) производительность труда;
- 3) использование оборудования;
- 4) обеспеченность средствами труда;
- 5) обеспеченность предметами труда;
- 6) использование сырья и материалов.
- 7) организация производства, внедрение новой техники, технологий и др.

Все эти факторы можно разделить на три основные группы: средства труда, предметы труда, труд.

Факторами производства называют ресурсы, необходимые для процесса производства.

Факторы производства

Факторные доходы

Труд

Заработная плата

Земля

Рента

Капитал

Процент

Предпринимательство

Прибыль

Информация

Прибыль

Основные факторы производства	Примеры
<i>Земля</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Полезные ископаемые • Растительный мир • Вода и воздух
<i>Труд</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Квалификация работника • Способности и умения работника • Здоровье работника
<i>Капитал</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Машины и оборудование • Производственные здания • Инструменты
<i>Предпринимательские способности</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Энергичная деятельность предпринимателей • Новаторство • Готовность к риску
<i>Информация</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Знания • Сведения • Обобщенные данные для выработки решений

Также крайне важными являются такие понятия, как изокванта и изокоста.

Изокванта – это кривая равного продукта. Изокванта является альтернативным способом изображения производственной функции. Изокоста – линия равных затрат.

Периоды в производстве:

Краткосрочный

Временной отрезок, в течение которого фирма не в состоянии количественно изменить все свои факторы производ-

Долгосрочный

Временной отрезок, в течение которого фирма способна изменить все свои факторы производства, т. е. все факторы

ства, т. е. часть факторов остается постоянной, а другие являются переменными

В данных периодах производства существуют следующие издержки:

- совокупный продукт – общий объем продукции, произведенной фирмой (в физических единицах);
- предельный продукт – прирост объема продукции, обусловленный использованием каждой дополнительной единицы ресурса;
- средний продукт – отношение общего объема произведенной продукции к использованному количеству данного ресурса;

Эффективность производства фирмы

Экономическая эффективность – отражает стоимостную зависимость между расходами фирмы на факторы производства (издержками C -константа) и ее доходами R в денежном выражении: $ЭЭ = TR/TC$, где TR – совокупный доход, а TC – совокупные издержки.

Производство с одним переменным фактором. Закон убывающей отдачи

Как правило, по мере увеличения количества ресурса (при прочих равных условиях) величина его предельного продукта уменьшается (закон убывающей предельной производительности = закон убывающей отдачи).

Предельная норма технологического замещения – показывает, в какой пропорции нужно заменить один фактор производства другим, чтобы сохранить объем производства неизменным.

Анализ безубыточности

Традиционный анализ безубыточности основан на концепции маржинальной прибыли и не разделяет затраты по функциональному принципу: производство, сбыт, администрирование и др.

Анализ безубыточности позволяет изучить, как меняются затраты и прибыль с изменением объема реализации продукции, и определить минимальный объем продаж, соответствующий безубыточной деятельности фирмы.

Эффект масштаба производства – изменение долгосрочных средних издержек фирмы в результате изменения объемов (масштабов) производства.

Всего выделяют 3 разновидности эффекта масштаба:

1) положительный.

Ситуация, когда при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются.

Положительный эффект обусловлен тем, что:

- рост размеров предприятия увеличивает возможности использования специалистов в производстве и управлении;
- на крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование;
- крупное предприятие может развивать побочные и вспомогательные производства, выпускать продукцию из отходов основного производства;

2) постоянный (неизменный).

В отраслях, где предприятия не нуждаются в больших размерах первоначального капитала: в легкой, пищевой промышленности, на рынке автосервиса – наблюдается постоянный эффект масштаба производства: издержки не зависят от масштаба производства;

3) отрицательный.

Основной причиной данного эффекта масштаба являются трудности управления, связанные с организацией эффективной системы контроля и координации операций фирмы в условиях, когда она становится слишком крупным производителем.

Усложнение управленческой иерархии → Бюрократия → Задержки в принятии важных решений

Вопросы для самоконтроля

1. На чем основывается эффект масштаба?
2. Какие выделяют разновидности эффекта масштаба на предприятии?
3. Какие существуют основные факторы производства?
4. На основе чего строится анализ безубыточности?
5. Что понимается под предпринимательскими способностями в факторах производства?

ТЕМА 12. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

Понятие издержек производства.

Концепции определения издержек производства

Издержки производства – затраты, связанные с производством товаров. Включают в себя материальные затраты, расходы на оплату труда, проценты за кредиты.

Виды издержек.

Бухгалтерские издержки – это стоимость используемых фирмой ресурсов в фактических ценах их приобретения.

Бухгалтерские издержки = Явные издержки.

Экономические издержки – это стоимость других благ (товаров и услуг), которые можно было бы получить при наиболее выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов.

Альтернативные (экономические) издержки = Явные издержки + Неявные издержки.

Классическая концепция издержек. Обстоятельное исследование издержек было начато классиками политической экономии. Уместно отметить, что, опираясь на теорию трудовой стоимости, А. Смит и Д. Рикардо отмечали, что издержки – это средние общественные затраты на единицу продукции (стоимость единицы продукции на среднем предприятии, или средние отраслевые затраты). Издержки производства определялись ими как цена производства с учетом рентных платежей.

Марксистская концепция издержек производства базируется на трудовой теории стоимости. В процессе анализа К. Маркс делит издержки на два вида:

- 1) издержки производства,
- 2) издержки обращения.

Издержки производства подразделяются:

- на издержки производства предприятия в виде затрат капитала (капиталистические издержки производства),
- издержки производства общества (действительные издержки производства товара).

Бухгалтерская концепция издержек производства

Бухгалтерские издержки – издержки израсходованных ресурсов в фактических ценах их приобретения. Концепция бухгалтерских издержек является основой для оценки коммерческой деятельности фирмы: однозначно и объективно определяются денежные затраты фирмы по использованию ресурсов.

Составом бухгалтерских издержек являются следующие элементы:

- затраты на сырье;
- плата за материалы;
- оплата топлива, электроэнергии;
- зарплата рабочим, управляющим;
- арендная плата;
- процент по полученным ссудам;
- плата за амортизацию (износ) основного капитала и др.

Главный недостаток бухгалтерского метода состоит в том, что он включает затраты лишь тех ресурсов, которая фирма приобретает со стороны. Их называют явными (внешними) издержками. Явные издержки отражают в денежные выплаты со счетов фирмы поставщикам ресурсов.

Концепция издержек упущенных возможностей

Издержки упущенных возможностей – это ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех доступных схожих друг с другом способов использования данного ресурса.

Альтернативные издержки

Альтернативные издержки – упущенная выгода в результате выбора одного из нескольких вариантов использования ресурсов. Величина упущенной выгоды определяется полезностью наиболее ценной из отброшенных способов использования ресурсов. Альтернативные издержки – неотделимая часть любого принятия решений.

Концепции прибыли

Различные концепции издержек производства обуславливают и различные концепции прибыли. Выделяют бухгалтерскую, экономическую и нормальную прибыль.

Бухгалтерская прибыль – разница между общей выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и явными (внешними) издержками, т. е. платой за производственные ресурсы поставщиков. Бухгалтерская прибыль отличается от экономической прибыли на величину неявных (внутренних) издержек, поскольку экономическая прибыль не включает в себя экономические издержки.

Экономическая прибыль – общая выручка за вычетом всех издержек и нормаль-

ной прибыли предпринимателя. Под экономической прибылью имеется в виду чистая прибыль, означающая разницу между выручкой и экономическими издержками. Экономическая прибыль показывает, что на данном предприятии производственные ресурсы используются более эффективно. Поэтому экономическая, а не бухгалтерская прибыль выступает критерием эффективности использования предприятием затраченных ресурсов. Когда экономические издержки превышают полученный доход, то предприятие несет убытки.

Нормальная прибыль – вознаграждение за выполнение предпринимательских функций; элемент внутренних (неявных) издержек наряду с внутренней рентой и внутренней зарплатой. Нормальная прибыль позволяет удерживать предпринимательские ресурсы в определенной сфере деятельности. Если нормальная прибыль не обеспечивается, то предприниматель либо переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более доходное, либо откажется от предпринимательской деятельности ради получения зарплаты или жалования.

Если фирма находится в такой отрасли промышленности, в которой извлекаемая прибыль превосходит все альтернативные издержки, то говорят, что она получает сверхнормальную прибыль.

Выручка – это все деньги, которые получил предприниматель или фирма за реализованную продукцию или оказанные услуги по основному профилю деятельности.

Главная функция выручки – компенсация расходов, средств, которые были затрачены на закупку товаров или на их производство. Финансовые средства, полученные от деятельности предприятия, поступают на счета. Своевременные переводы обеспечивают:

- стабильность деятельности компании,
- непрерывность оборота товаров.

Обычно выручка тратится на следующие цели:

- оплата услуг поставщиков;
- приобретение продукции или материалов для ее производства;
- выплата зарплаты сотрудникам;
- оплата налоговых сборов;
- расширение предприятия.

Виды выручки.

Валовая выручка (ВВ). Иначе ее называют общей, или совокупной выручкой, а также выручкой-брутто. Валовая выручка включает в себя все денежные поступления на расчетный счет и в кассу предприятия, полученные от продажи основной продукции, реализации имущества, вложения средств в ценные бумаги или инвестиционные проекты, других операций. За счет ВВ формируются фонды возмещения затрат предприятия, фонд оплаты труда, фонды накопления и потребления. В нее заложены налоговые платежи, отчисления в бюджет, нераспределенная прибыль.

Чистая выручка.

Имеет другое название – нетто-выручка. Она получается, если от валовой выручки отнять следующие компоненты:

- НДС (налог на добавленную стоимость);
- акцизы;
- скидки, предоставляемые покупателям на товар;
- стоимость продукции, возвращенной потребителями.

Показатель чистой выручки применяется при расчете прибыльности или убыточности компании. За счет нее формируется бюджет предприятия. Чистая выручка отражает реальное состояние дел фирмы, ее размер позволяет понять, на какую прибыль можно рассчитывать, стоит ли дальше осуществлять проект, развивать бизнес.

Переменные и постоянные ресурсы

Ресурсы, количество которых напрямую зависит от объема выпуска, называются переменными.

Составляющие переменных ресурсов:

- сырье, материалы;
- труд наемных рабочих;
- транспортные услуги;
- упаковка, тара;
- текущий ремонт оборудования;
- электроэнергия, топливо и др.

Ресурсы, количество которых не зависит от объема выпуска и является неизменным в течение рассматриваемого периода, называются постоянными.

Составляющие постоянных ресурсов:

- аренда помещения;
- коммунальные услуги;
- подготовка и переподготовка кадров;
- труд руководителей;
- оборудование и др.

Особенности кратковременного и долговременного периодов

Краткосрочный период – это период времени слишком короткий, чтобы предприятие могло изменить свои производственные мощности, но достаточно продолжительный для изменения степени интенсивности использования этих фиксированных мощностей.

Продолжительность короткого периода зависит от технологии производства отрасли и от правовой среды, в которой фирма ведет свою деятельность.

Например, в судостроении короткий период довольно продолжительный. Предприятие должно быть уверено, что цена на суда поднялась на достаточно длительное время, чтобы решиться построить еще один судостроительный завод или расширить существующие цеха. Напротив, у фирмы для производства елочных бумажных гирлянд короткий период очень непродолжительный.

Долгосрочный период – это период времени достаточно продолжительный, чтобы изменить количество занятых ресурсов, включая и производственные мощности.

Если краткосрочный период представляет собой период фиксированных мощностей, то долговременный период – период изменяющихся мощностей.

Издержки в кратковременном периоде

<i>Постоянные</i>	<i>Переменные</i>
<ul style="list-style-type: none">• коммунальные услуги;• заработная плата руководству;• страховые взносы и платежи по взятым кредитам;• подготовка и переподготовка кадров;	<ul style="list-style-type: none">• закупка сырья;• оплата труда наемных;• транспортные услуги;• упаковка, тара;• текущий ремонт оборудования;

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • расходы на содержание здания и оборудования и др. | <ul style="list-style-type: none"> • оплата энергии и топлива и др. |
|---|--|

Производственная функция и ее свойства

Производственная функция – зависимость объемов производства от количества и качества имеющихся производственных факторов, выраженная с помощью математической модели. Производственная функция дает возможность выявить оптимальный размер издержек, необходимых для производства некоторой порции товаров.

Для производственных функций характерны следующие свойства:

Повышение объемов выпуска за счет одного производственного фактора всегда предельно (пример – в одном помещении может работать ограниченное число специалистов).

Производственные факторы бывают взаимозаменяемыми (человеческие ресурсы заменяются роботами) и взаимодополняемыми (работники нуждаются в инструментах и станках).

Валовой продукт по переменным ресурсам. Средний продукт по переменному ресурсу. Предельный продукт по переменному ресурсу

Валовой продукт по переменным ресурсам – объем производства от изменения количества переменных ресурсов при неизменном количестве постоянных ресурсов.

Средний продукт по ресурсу – средняя производительность, определяется отношением объема производства к количеству ресурса.

Предельный продукт по переменному ресурсу – показывает изменение объема производства, связанное с использованием дополнительной единицы переменного ресурса при неизменном количестве постоянных ресурсов.

На долгосрочном временном интервале все издержки могут выступать как переменные. Первоначально расширение производственных мощностей сопровождается сокращением долговременных средних издержек, однако в дальнейшем увеличение объемов производства приведет к росту долговременных средних издержек.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие выделяют виды предпринимательской деятельности?
2. Что входит в постоянные и переменные издержки в краткосрочном периоде?
3. Из чего складываются переменные ресурсы?
4. Какие виды прибыли выделяют? В чем их отличие?
5. Из чего состоят бухгалтерские издержки?

ТЕМА 13. СОВЕРШЕННАЯ И НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Конкуренция (в общем понимании) – это соревнование за право получения большей части определённого вида ограниченного ресурса.

Конкуренция (лат. *conspicentia* – столкновение, состязание) – соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и услуг. Самостоятельные действия отдельных хозяйствующих

субъектов эффективно регулируют возможность одностороннего влияния друг друга на общие условия обращения товаров.

Экономисты различают четыре формы конкуренции.

Совершенная (чистая) конкуренция – модель рыночной конкуренции, при которой существующие на рынке предприятия выпускают однородную (стандартную) продукцию без возможности влияния на ее ценообразование. Данная модель уравнивает «спрос» и «предложение».

Признаки совершенной конкуренции:

- количество покупателей и продавцов не ограничено;
- любая категория компаний способна выйти на рынок, нет препятствий со стороны государства;
- выпускаемая продукция одина (стандартна) для всех участников рыночного хозяйства.
- равный доступ к информации о состоянии рынка для всех его участников.

Данный тип рынка в большей степени является теоретической моделью, так как в реальной жизни не существует примеров таких рынков, на которых бы в полной мере выполнялись перечисленные условия.

Чистая монополия – модель рыночной конкуренции, при которой на рынке существует единственный продавец товара, причем этому товару нет близкого заменителя в других отраслях. Наряду с олигополией и монополистической конкуренцией, монополия является примером несовершенной конкуренции.

Признаки чистой монополии:

- единственный продавец, который влияет на цену, регулируя предложение;
- высокие «барьеры» для вступления новых фирм в отрасль;
- уникальность продукции (не имеет аналогов).

«Барьерами», препятствующими вступлению фирм в отрасль, могут выступать, например, получение фирмой патента или лицензии на определенный вид деятельности/ выпуска продукции, владение уникальными природными ресурсами.

Монополистическая конкуренция – модель рыночной конкуренции, при которой большое количество небольших фирм предлагают схожую, но не идентичную продукцию. Данный тип рынка является самым распространенным, считается наиболее близким к совершенной конкуренции, сочетая в себе элементы монополии и конкуренции.

Признаки монополистической конкуренции:

- значительное количество небольших продавцов в отрасли;
- сравнительно легкая возможность вступления в отрасль;
- выпуск неоднородной, взаимозаменяемой продукции на рынке;
- ограниченные возможности контроля над ценой продукции;
- использование различных форм ценовой и неценовой конкуренции.

Олигополия – модель рыночной конкуренции, отличительной чертой которой является стратегическое взаимодействие небольшого количества фирм соперничающих за объем продаж.

Признаки олигополии:

- количество продавцов ограничено;
- ограниченный доступ в отрасль;

- значительная концентрация производства сосредоточена в руках отдельных фирм;
- стратегическое поведение фирм: фирмы тесно взаимодействуют друг с другом, принимая производственные решения с учетом реакции своих конкурентов.

Теории олигополистического ценообразования

Многие годы экономисты предлагали различные формальные теории олигополии. Основной целью выдвинутых теорий является определение равновесной цены и объема выпуска для олигополистической фирмы, а также количество фирм, степень концентрации, уровень затрат и технологии, кривая спроса для самой отрасли производства. На данный момент не выработано общей теории, однако существует несколько частных теорий и исследований отдельных ситуаций, которые способствуют более глубокому пониманию проблем олигополии.

Теория Курно

Первая попытка создать теорию олигополии была сделана Августом Курно в 1838 году. А. Курно поставил проблему олигополистической взаимосвязи – необходимости каждой фирме принимать в расчет поведение конкурентов при определении своей рыночной стратегии. Чтобы понять поведение конкурирующих фирм, нужно, как считал Курно, сделать простое предположение относительно реакции каждой фирмы на поведение конкурентов.

По существу, сама концепция заключается в том, что каждая фирма действует так, словно ценовая политика и объем выпуска фирмы-конкурента являются постоянным показателем.

Плюсы и минусы:

- + стабильное равновесие рынка;
- + равновесная цена движется от монопольной цены к цене, равной предельным издержкам;
- заблуждение относительно пассивного поведения фирм-конкурентов в ответ на изменение цены.

Теория «изгибающейся кривой спроса»

В 1939 году был сделан еще один важный вклад в теорию олигополии: примерно в один промежуток времени английскими экономистами Р. Л. Холлом и К. Н. Хитчем и американским экономистом Полом М. Суизи была предложена теория «изгибающейся кривой спроса».

Идея данной теории заключается в том, что каждая фирма действует исходя из предположения, что при понижении цены на свою продукцию фирмы-конкуренты поддержат это понижение, однако при повышении цены ни одна фирма-конкурент не последует этому примеру.

Если фирма понизит цену ниже цены, господствующей на рынке, то другие фирмы, соответственно, понизят свои. Продажи по отрасли в целом увеличатся. В данном случае фирма будет иметь примерно такую же долю рынка и будет двигаться вниз по кривой спроса. Однако если фирма повысит цены, другие не сделают этого. Вместо того чтобы контролировать свою часть рынка, наша фирма потеряет своих потребителей.

Плюсы и минусы:

- + стабильное равновесие рынка;
- + объяснение поведения олигополиста при изменении однажды установленной цены;
- не дает объяснения определению первоначального уровня цены.

Теория игр и поведение олигополии

В 1944 году Джоном фон Нейманом и Оскаром Моргенштерном был выпущен объемный и высоко математизированный труд под названием «Теория игр и экономическое поведение», его дальнейшую разработку продолжил Дж. Нэш.

Эта теория рассматривает поведение фирм на рынке как игру, причем имеются определенные правила игры, по результатам которой начисляются «призы» и «штрафы». Участники игры определенно не знают стратегию конкурента, поэтому их поведение основано лишь на прогнозах. Фирмы «играют», т. е. принимают решения относительно понижения или повышения цены, рекламирования своей продукции. Условием равновесия является то, что если дана стратегия первого игрока, второму остается только повторить его стратегию.

Если обе фирмы не понижают цену, прибыль каждой составит, например, 60 млн усл. ед. Если одна из фирм понижает цену, она получает конкурентное преимущество и увеличивает прибыль до 85 млн усл. ед. В это время конкурент терпит убыток в размере 25 млн усл. ед. Если же обе фирмы в сговоре проводят политику снижения цены, прибыль каждого составит по 12,5 млн усл. ед.

Лидерство в ценах

Наиболее популярной практикой на олигополистических рынках является лидерство в ценах. Данная теория заключается в том, что одна фирма (как правило крупнейшая) действует как ценовой лидер в целях максимизации собственной прибыли. При этом другие фирмы подстраиваются под ценообразование фирмы-лидера. Фактически эти фирмы начинают принимать цену, установленную лидером, как данную. Фирма-лидер устанавливает монопольную цену, основанную на его предельном доходе и предельных издержках, поэтому данная модель лидерства называется частичной монополией.

Ценообразование, ограничивающее вход в отрасль

Фирмы на олигополистических рынках могут устанавливать цены таким образом, чтобы потенциальным новым производителям на рынке было невыгодно начать на нем торговлю. Для достижения этой цели фирмы отказываются от текущих прибылей с целью удержания новых производителей от входа на рынок.

Фирмы сговариваются либо следуют примеру других фирм при установлении таких цен, которые могли бы предотвратить вступление на рынок «чужаков». Для достижения этой цели они оценивают минимально возможные средние издержки любого нового потенциального производителя. Они также предполагают, что любой новый потенциальный производитель примет цену, установленную существующими фирмами и будет ее поддерживать.

Ценообразование, ограничивающее вход на рынок, показывает, каким образом опасения перед появлением на рынке новых конкурентов могут подтолкнуть макси-

мизирующие прибыли фирмы временно не использовать свою монопольную власть на рынке.

Картель – формальная организация продавцов (производителей) в целях ограничения цен на рынке. Картель предполагает *явный сговор* между продавцами относительно установления цен, раздела рынков сбыта, доли производства и сбыта участников, обмена патентами и другой информацией, имеющей коммерческий интерес. Основная идея картеля – объединившись вместе, фирмы получают возможность действовать на рынке как коллективная монополия.

Общественная опасность картелей состоит в ограничении конкуренции путем заключения тайных незаконных соглашений между конкурентами, направленных на ущемление интересов потребителей и извлечение несправедливых сверхприбылей. К последствиям существования картелей можно отнести следующие:

- 1) искусственный рост цен;
- 2) отсутствие новой, более качественной продукции;
- 3) сужение выбора товаров;
- 4) потеря стимула для развития, инноваций, повышения эффективности;
- 5) стагнация (застой) рынка.

Методы конкурентной борьбы

1. Легальные методы

Ценовая конкуренция – это стратегия конкурентной борьбы, в которой главным оружием является изменение цены. В борьбе за потребителя и завоевание рынка главным образом используется снижение цен. В настоящее время проявляется обычно в следующих случаях: а) для проникновения на рынки с новыми товарами, б) для укрепления позиций в случае внезапного обострения проблемы сбыта.

Плюсы и минусы:

- + улучшение отношения потребителей к данному предприятию;
- + устойчивое увеличение оборота предприятия за счет постоянных клиентов;
- минимизация прибыли предприятия при сохранении затрат на деятельность предприятия.

Неценовые методы – это стратегия конкурентной борьбы, в которой главным оружием является повышение качества товара, оказание дополнительных услуг, лишение конкурентов рынков сырья и сбыта, выпуск новых марок товаров и т. п.

Плюсы и минусы:

- + широкий инструментарий компании, добиться преимущества можно за счет любой хорошей идеи;
- + за подходящий товар потребитель заплатит назначенную продавцом сумму;
- заведомый отказ от части потребителей, для которых приоритетом является цена продукции;
- необходима высокая квалификация сотрудников для разработки эффективной стратегии конкуренции и оценки реальной ситуации на рынке.

2. Нелегальные методы – это нецивилизованные формы конкурентной борьбы, которые противоречат положениям действующего в стране законодательства.

Некоторыми методами данной конкуренции являются:

- а) распространение ложных, неточных или искаженных сведений о происхождении товара, его качестве, потребительских свойствах;

- б) незаконное использование чужих товарных знаков, фирменного наименования или маркировки товаров, копирование формы, упаковки, технических достижений;
- в) проведение антирекламной политики в отношении конкурента;
- г) получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

Вопросы для самоконтроля

1. Какими нормативно-правовыми актами регулируется ценообразование в различных сферах рынках?
2. В чем экономическая опасность образования картелей?
3. Какие нелегальные методы конкуренции выделяют?
4. Какие выделяют легальные методы борьбы с конкурентами?
5. Чем характеризуется монополистическая конкуренция?

ТЕМА 14. МОНОПОЛИЯ. АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Монополия – это исключительное право производства, торговли и других видов деятельности, принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству.

Монополия характеризуется:

- 1) отсутствием совершенных заменителей;
- 2) отсутствием свободы входа на рынок (наличие патента на продукцию у монополиста, существование правительственных лицензий, контроль монополистом поставки сырья и др.);
- 3) одному продавцу противостоит большое число покупателей.

Возникновение монополии имеет несколько причин:

- 1) стремление получения прибыли,
- 2) отсутствие конкуренции.

Основные организационные формы монополии

Монополии отдельных стран, получившие международный характер, включают в себя международные тресты и международные концерны.

Международный трест – это монополия, объединяющая значительное число потерявших фактическую самостоятельность предприятий одной отрасли или смежных отраслей экономики в нескольких капиталистических странах.

Международный концерн – это монополия, объединяющая значительное число подчиненных одному финансовому центру и потерявших фактическую самостоятельность предприятий различных отраслей хозяйства в ряде капиталистических стран, в том числе банков, промышленных, сельскохозяйственных, торговых и транспортных предприятий, страховых обществ и т. д. Международные концерны образуются из национальных концернов таким же путем, каким международные тресты образуются из национальных трестов. В настоящее время крупнейшие национальные концерны являются одновременно и международными концернами.

Монополистические соглашения включают: международные синдикаты, картели, межправительственные монополистические соглашения.

Международный синдикат – это монополистическое соглашение, объединяющее сбыт продукции ряда национальных монополий. Синдикат ограничивает торговую

самостоятельность своих участников. Самостоятельно продавать свои товары на внешнем рынке члены международного синдиката не могут.

Международный картель – это монополистическое соглашение, объединяющее монополии различных капиталистических стран в какой-либо отрасли, но не ограничивающее коммерческую самостоятельность участников. Участники картеля имеют право продавать свою продукцию на международном рынке в пределах тех квот, которые установлены по картельному соглашению. Международные картели предусматривают установление цен, по которым участники могут продавать товары на международном рынке. Картели могут устанавливать как минимальные, так и максимальные цены.

Межправительственные монополистические соглашения – это такие международные соглашения, формальными участниками которых являются не частные монополии, а капиталистические правительства или правительственные организации различных стран.

Типы монополии в условиях несовершенной конкуренции

Возникновение монополий делает конкуренцию на рынке несовершенной конкуренции (так называемый рынок несовершенной конкуренции). Под несовершенной конкуренцией понимается организация рынка, при которой фирмы могут оказывать влияние на цены и рыночное равновесие. Несовершенную конкуренцию подразделяют на три типа: монополистическую конкуренцию, олигополию и чистую монополию.

Монополистическая конкуренция – рыночная структура, при которой множество фирм, выпускающих однотипный, но дифференцированный продукт, конкурируют между собой. Каждая фирма обладает небольшой частью монопольной власти, имея свой сегмент рынка, своих покупателей. Вход на рынок для конкурентов относительно свободный. Товар каждой фирмы, торгующей на рынке, является несовершенным заменителем товара, реализуемого другими фирмами. Продукт каждого продавца обладает исключительными качествами или характеристиками, которые служат тому, чтобы некоторые покупатели предпочли его товар конкурирующим фирмам.

Олигополия – это рыночная структура, в которой доминируют несколько крупных фирм, т. е. несколько продавцов противостоят множеству покупателей. В России большинство отраслей промышленности представлено олигополией – автопром, сотовая связь, машиностроение, добыча полезных ископаемых и пр. Олигополия характеризуется малым числом фирм и большим количеством покупателей (объем рыночного предложения находится в руках нескольких крупных фирм, которые реализуют продукт многим мелким покупателям), стандартизированной продукцией, наличием существенных препятствий входа на рынок, ограничением контроля за ценами.

Чистая монополия – это рыночная структура, в которой одна фирма осуществляет экономический диктат на рынке, определяет цену, не допускает в отрасль конкурентов. Это означает, что один хозяйствующий субъект предлагает контрагентам принимать решения на выгодных для себя условиях. Чистая конкуренция и чистая монополия полярно противоположны друг другу. Чистая монополия характеризуется следующими основными признаками: одна фирма является продавцом продукта, нет

заменителей товара, фирма представляет сразу всю отрасль, нет входа на рынок, ценообразование полностью контролируется монополией.

Транснациональные и многонациональные монополии

Это крупные фирмы за рубежом или союз фирм разной национальной принадлежности, устанавливающих господство в одной или нескольких сферах мирового хозяйства с целью извлечения максимальной прибыли. Такие фирмы называются международными монополиями. Существует две разновидности международных монополий: транснациональные монополии и многонациональные монополии.

Транснациональные монополии – хозяйственные системы, представляющие крупнейшие фирмы с огромными активами за рубежом, занимающие главенствующее положение в производстве конкретных товаров и реализации услуг, действующие в международном масштабе. В настоящее время в руках таких монополий находится значительная часть мирового капиталистического производства, они являются участниками экономического раздела мира.

Экономической основой создания транснациональных монополий является концентрация производства и капитала предприятий, специализирующихся на производстве определенного вида продуктов или предоставлении определённого вида услуг. Важное условие возникновения и развития транснациональных фирм связано с интернационализацией хозяйственной жизни и конвертируемости национальных валют. Развитие таких монополий регулируется законодательством об иностранных инвестициях на территории стран, определяющим возможности создания филиалов зарубежных фирм, порядок их налогообложения, форм взаимодействия с национальным капиталом. Главное отличие транснациональных монополий в том, что они национальны по капиталу.

К крупнейшим транснациональным монополиям относятся американские монополии-гиганты нефтяной, автомобильной, электротехнической, химической и других отраслей, создавшие широкую сеть предприятий в странах Западной Европы, Канаде, ряде развивающихся стран.

Многонациональные монополии – корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу двух и более стран, а зарубежные отделения также находятся в разных странах.

Многонациональные монополии – это монополии, которые имеют международное рассредоточение акционерного капитала и многонациональный состав ядра треста или концерна.

Международные монополии по своим формам делятся на две группы: монополии отдельных стран, получившие международный характер и соглашения между монополиями различных стран или объединениями монополий различных стран.

Особенности ценового равновесия на монопольном рынке.

Монопольная цена и монопольная прибыль

Равновесие фирмы в условиях монополистического рынка отличается от равновесия конкурентной фирмы. Монополист является единственным субъектом, осуществляющим предложение на рынке данного товара. Следовательно, возможности влияния монополиста на рыночную конъюнктуру значительны.

Монополия позволяет диктовать рыночную цену, но установление цен монополистом происходит в соответствии с рыночным спросом.

Ценовая дискриминация – это одна из технологий, суть которой заключается в формировании разной стоимости одних и тех же товаров или услуг для различных сегментов потребителей. Так реализуется давление и власть монополиста на рынке, то есть политика ценовой дискриминации описывается простым тезисом: богатым продать дороже, малообеспеченным – дешево.

Монопольная цена – цена товара или услуги, устанавливаемая фирмой, которая является монополистом на рынке данного товара (услуги).

Это рыночная цена, устанавливаемая производителем-монополистом на уровне, обеспечивающим либо сверхприбыль, либо конкурентные преимущества для борьбы за рынок сбыта.

Монопольно высокая цена – цена товара, устанавливаемая хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на товарном рынке, с целью компенсации необоснованных затрат, вызванных недоиспользованием производственных мощностей, и (или) получения дополнительной прибыли в результате снижения качества товара.

При поверхностном взгляде наиболее опасными кажутся монопольно высокие цены, прямо работающие на «карман» хозяйствующего субъекта в ущерб его конкурентам. На деле же значительно большую угрозу свободе конкуренции часто таят в себе монопольно низкие цены.

В целях сохранения на рынке монопольных цен монополистические объединения:

- 1) препятствуют свободному переливу капитала, мешая конкурентам сбить монопольные цены, или договариваются с ними об их поддержании;
- 2) ограничивают выпуск товаров на внутренний рынок, не останавливаясь перед некоторым сокращением производства или уничтожением «излишних товаров», компенсируя потери от этого за счет высоких цен;
- 3) препятствуют свободному движению цен на мировом рынке, объединяясь для этого в международные картели;
- 4) используют силу государства для ограждения внутреннего рынка от иностранной конкуренции при помощи высоких таможенных пошлин на ввозимые товары.

Экономические последствия монополизации. Антимонопольное регулирование. Антимонопольное законодательство и мировая практика его применения

При оценке роли любой формы монополии в экономике имеются аргументы в пользу и против монополий. Аргументы «за» связаны с тем, что в качестве монополиста обычно выступает крупное объединение. Как таковое оно имеет возможность:

- применять новейшие технологии, использовать преимущества массового производства и на этой основе производить продукцию с меньшими издержками и снижать цены;
- выделять больше средств для финансирования исследований и разработок новой продукции и технологии, что способствует ускорению научно-технического прогресса;

• противостоять конъюнктурным колебаниям рынка: в периоды кризисов крупные фирмы, а тем более их объединения, более устойчивы, они меньше подвержены риску разорения (и увеличения безработицы), чем мелкие и средние предприятия.

Антимонопольная политика, направленная против монополизации рынков, где эффективна и необходима конкуренция, сочетается с контролем и регулированием деятельности естественных монополий, которые в определенных условиях предпочтительнее конкуренции. В России регулирование деятельности естественных монополий осуществляется на основании принятого 19 июля 1995 г. Федерального закона «О естественных монополиях», который «определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации и направлен на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий». Закон определяет также субъектов естественных монополий.

Цели антимонопольной политики:

1. Сдерживание (или предупреждение) монопольных цен.
2. Предупреждение дефицитности производства.
3. Попытка перераспределения монопольного богатства.
4. Децентрализация экономических ресурсов в обществе.

Современное антимонопольное законодательство (мировое) имеет 2 принципиальных направления: первое связано с запрещением некоторых видов деятельности фирм, второе – с регулированием преимущественно структуры отрасли (или отраслей) через попытки расформировать, если монополистическое объединение чересчур велико, либо не допустить слияния крупных монополий.

Сегодня можно говорить о двух типах антимонопольного законодательства:

Американский тип отвергает любую форму монополистического сговора или союза, если ставится цель монополизации рынка.

Западно-европейский тип более либеральный (свободный). В нем объектом противодействия выступают не любые монополии, а лишь те из них, которые ограничивают возможность конкуренции в том или ином секторе рынка.

Выделяют антистрессовую и антикартельную направленность законодательства. Антистрессовая направлена на противодействие таким объединениям, в рамках которых происходит полная утрата самостоятельности входящих в такой союз фирм.

Антикартельные законы направлены на противодействие различного рода сговорам между фирмами картельного типа. Предметом сговора выступает раздел рынка сбыта по потребителям или районам.

Их (законов) плюсы заключаются в том, что они стимулируют конкуренцию, способствуют *диверсификации* (расширению ассортимента продукции) капиталов и производства, помогают фирмам осваивать новые сегменты рынков.

Эволюция и эффективность правовых средств государственного ограничения монополистической деятельности на товарных рынках России

Монополистическая деятельность выступает антиподом (противоположностью) конкуренции, представляя собой противоречащие антимонопольному законодательству действия (бездействия) хозяйствующих субъектов, направленные на недопущение

ние, ограничение или устранение конкуренции. Монополистическая деятельность – правонарушение, совершение которого наказуемо.

Закон о конкуренции определяет следующие формы монополистической деятельности:

- 1) злоупотребление хозяйствующим субъектом своим доминирующим положением на рынке,
- 2) соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается деятельность Федеральной антимонопольной службы?
2. Какие нормативно-правовые акты регулируют антимонопольную деятельность?
3. Каковы экономические последствия монополизации?
4. В чем заключается особенность ценообразования на монополистическом рынке?
5. Какие выделяют типы организационных форм монополии?

ТЕМА 15. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКАХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Рынки факторов производства – это рынки, на которых фирмы приобретают ресурсы (труд, капитал, земля), необходимые для производства товаров.

Рынок капитала – рынок, на котором происходит перераспределение свободных капиталов и их инвестирование в различные доходные финансовые акты.

Капитал – это совокупность материальных, интеллектуальных и финансовых средств, используемых для получения дополнительных благ.

Выделяют три основных сегмента рынка капитала:

- 1) рынок капитальных благ, где покупаются и продаются производственные фонды;
- 2) рынок услуг капитала, где эти фонды могут быть сданы напрокат за определенную плату;
- 3) рынок заемных средств или ссудного капитала.

Ссудный капитал – совокупность денежных капиталов, предоставляемых во временное пользование на условиях возвратности и за определенную плату в виде процента. Формой движения ссудного капитала является кредит.

Функции рынка капитала:

- кредитная – происходит обслуживание товарооборота посредством кредитования;
- аккумуляционная, т. е. накопления денежных средств различных компаний, физических лиц, государства и зарубежных клиентов;
- трансформирующая, т. е. денежные средства преобразуются в ссудный капитал, который вкладывают в производственный процесс;
- финансирующая – покрываются государственные и долгосрочные потребительские расходы (например, бюджетный дефицит, финансирование жилищного строительства и т. д.);

- стимулирующая – происходит ускорение процессов концентрации и централизации капитала с целью формирования крупных корпоративных структур.

Инвестиции в основной капитал – это вложения средств в строительство, реконструкцию, модернизацию и улучшение объектов, в том числе уже принадлежащих компании. Цель инвестирования – получение прибыли от улучшения объектов через определенный промежуток времени.

Под источником средств подразумевают конкретный вид финансовых ресурсов, который позволяет осуществлять сам процесс капитального инвестирования.

Источники финансирования капитальных вложений:

- 1) собственные, в них входят средства учредителей, чистая прибыль, амортизация, страховые возмещения, размещение собственных акций;

- 2) привлеченные, т. е. денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов;

- 3) заёмные, в них входят кредиты коммерческих банков, бюджетные кредиты, эмиссия облигаций, заёмные средства других предприятий и организаций;

- 4) государственные бюджетные ассигнования;

- 5) иностранные инвестиции.

Формы капитала

Основной капитал – это актив, который в полной мере и многократно задействован при производстве продукции.

Оборотный капитал – это средства, инвестируемые в основную деятельность компании в течение операционного цикла

Ссудный процент – это цена, уплачиваемая собственникам капитала за использование им заемных средств в течение определенного периода.

На финансовом рынке с совершенной конкуренцией ни отдельные заемщики, ни отдельные заимодатели не могут влиять на рыночную ставку ссудного процента. Они принимают существующие цены. Спрос каждого отдельного заемщика составляет лишь небольшую часть общего предложения заемных средств. Аналогично каждый заимодатель предлагает лишь небольшую долю от общей суммы спроса на заемные средства. Ставка ссудного процента определяется предложением накопленных средств и спросом на заемные средства со стороны всех заемщиков.

Временные предпочтения. Сбережение части своего дохода означает, что сберегатель откладывает возможность приобретения благ в данном году. Но потребитель может расходовать больше, чем его текущий доход, прибегая к займам. Таким образом, то, как много сберегается и как много берется в долг, – это дело выбора конкретного субъекта. Этот выбор зависит в определенной степени от предпочтения между потреблением в текущем году и большим потреблением в следующем году.

Дисконтирование – это процесс, обратный наращиванию, т. е. процесс определения настоящей (текущей) стоимости денег по известной будущей стоимости, путем её умножения на коэффициент.

Долгосрочные инвестиции – инвестиции в основной капитал, которые окупаются в течение ряда лет. Инвестор вкладывает деньги сегодня, а получает доход в течение ряда лет.

Дисконтирование убытков аналогично процессу дисконтирования доходов, то есть это процесс приведения затрат к единому моменту времени.

Рынок труда

Рынок труда – это система социально-экономических отношений между работодателями и наемными работниками с участием государственных и общественных организаций на основе спроса и предложения по поводу оплаты, условий труда и социальных гарантий.

Особенности рынка труда:

- рынок труда характеризуется спросом, предложением, равновесной ценой (как и любой другой рынок);
- рынок труда имеет дело с особым ресурсом – человеческим капиталом (способности, квалификация, опыт, здоровье, духовное развитие);
- на рынке труда покупаются только трудовые услуги, а не сам работник (обладающий личной юридической свободой);
- ценой услуг труда является ставка заработной платы.

Социально-экономическая сущность рынка труда

Это сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Через рынок труда осуществляется продажа рабочей силы на определённый срок.

Компоненты рынка труда:

- рабочая сила – способность к труду, к созданию прибавочного продукта;
- цена труда – зарплата, социальная пакет;
- спрос – платежеспособная потребность нанимателей в рабочей силе;
- предложение – численность и структура трудовых ресурсов;
- конкуренция – преобладает монополия (за рабочие места, за рабочие руки);
- конъюнктура – соотношение спроса, предложения и цены рабочей силы.

Субъектами рынка труда являются:

- работодатели и их представители (союзы);
- работники и их представители (профсоюзы);
- государство и отдельные органы.

Факторы, влияющие на динамику рынка труда:

- численность трудоспособного населения;
- экономическая активность трудоспособного населения;
- продолжительность годового рабочего времени;
- процессы миграции;
- существующая рыночная конъюнктура;
- структура экономики;
- фазы экономического цикла;
- уровень технического развития страны;
- степень монополизации рынка.

Заработная плата – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Виды заработной платы:

1. Повременная заработная плата определяется в зависимости от отработанного времени.
2. Сдельная заработная плата устанавливается в зависимости от объёма произведённой работником продукции.

3. Бригадная или коллективная разновидность сдельной оплаты труда.
4. Премияльная форма предусматривает дополнительную оплату к повременному или сдельному заработку.

Двухсекторная модель найма рабочей силы

Рынок земли – это совокупность отношений, которые формируются между собственниками земельных ресурсов – землевладельцами и арендаторами земельных ресурсов – землепользователями, опосредованные денежными и товарными потоками.

Земля как фактор производства:

- в узком смысле – земельные угодья, используемые в сельском хозяйстве;
- в широком смысле – все природные ресурсы, используемые в процессе производства.

Экономическая рента – это плата за ресурс, предложение которого строго ограничено.

Рынок городских земель. свободная продажа земельных участков в условиях рыночной экономики. Характер использования земель определяется соотношением цены земельного участка, его транспортной доступностью и особенностями окружения.

Особенности рынка земли в городе:

- роль местоположения;
- качество земли не снижается;
- подчиненность рынку недвижимости;
- риск возникновения «пузырей»;
- зависимость от решений органов публичной власти (планы развития территории, градостроительные регламенты).

Земельная рента – это плата за использования земли и других природных ресурсов.

Формы земельной ренты:

- дифференциальная (I и II рода). I связана с различиями в плодородии и местоположении земельных участков, II представляет собой добавочную прибыль, возникающую в результате последовательных вложений капитала в землю. Она неразрывно связана с интенсификацией сельского хозяйства, является её важнейшим экономическим результатом;

- абсолютная;
- монопольная.

Виды ренты:

- земледельческая рента, которая появляется в ходе производства сельскохозяйственной продукции;
- горная рента, формирующаяся в процессе добычи полезных ископаемых;
- рента, возникающая при лесоразведении и лесоэксплуатации;
- рента со строительных участков;
- рента с рыбных ловлей и т. п.

Равновесие на рынке земли определяется в точке пересечения линий спроса и предложения, и равновесная цена на землю зависит прежде всего от уровня спроса на землю.

Цена земли – капитализированная земельная рента, определяется величиной земельной ренты и нормой ссудного процента.

На ряде рынков факторов производства отдельные покупатели обладают монопсонической властью, т. е. они могут повлиять на цену. Монопсония – это разновидность рынка, на котором выступает только один покупатель товара, услуги или ресурса.

Монопольная власть на рынках готовой продукции может сказаться на спросе на факторах производства. Фирмы, обладающие такой властью, стремятся производить меньше, чем конкурентные фирмы. Так как они производят меньшее количество готового продукта, то им требуется меньшее количество факторов производства, чем конкурентным фирмам.

Вопросы для самоконтроля

1. Как влияет кадастровая оценка земли на её стоимость?
2. В чем заключается двухсекторная модель найма рабочей силы?
3. Кто относится к субъектам рынка земли?
4. Какие выделяют основные сегменты рынка капитала?
5. В чем сущность понятий «капитал» и «рынок капитала»?

ТЕМА 16. ДОХОДЫ: ФОРМИРОВАНИЕ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И НЕРАВЕНСТВО

Доход (в экономике рыночного типа) – это любые виды регулярных или разовых денежных сумм, поступающих в распоряжение индивида в единицу времени (например, неделя, месяц и т. д.).

Часто люди путают 2 понятия: доход и богатство. Но у них есть определенное отличие.

Доход – это сумма денег, которую человек ожидает в обмен на свои услуги, продажу товаров или доход от инвестиций.

Богатство – это капитал человека, его ценности, которые превышают обычные жизненные потребности.

Увидеть разницу между этими понятиями довольно просто, для этого необходимо проанализировать, каким способом это ему достается. Например, стабильный доход человеку достается обычно при помощи немалых усилий и труда, в то время как богатство не всегда связано с трудом человека. Бывают случаи, когда человеку переходит приличное богатство в виде наследства.

Доходы делятся на следующие виды:

1. Номинальный доход – количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода, также он характеризует уровень денежных доходов независимо от налогообложения.

2. Располагаемый доход – доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения.

3. Реальный доход – объем товаров и услуг, который может приобрести индивид в определенный период времени на свои номинальные доходы.

Источники и виды доходов в рыночной экономике

Экономические ресурсы – источники доходов

- Природные ресурсы
- Компоненты трудового потенциала
- Информация, энергия, оборудование, здания, продукция, деньги
- Социальные отношения (социальный капитал)

Вид дохода

- Рента, арендная плата
- Заработная плата, гонорар, предпринимательский доход
- Дивиденды, проценты по вкладам, арендная плата
- Пенсии, стипендии, пособия

Факторы, влияющие на уровень доходов, делятся на 2 вида: рыночные и нерыночные.

К рыночным факторам относятся следующие:

1. Изменение спроса и предложения на рынке товаров и услуг, при производстве которых используется данный труд.
2. Полезность ресурса для предпринимателя.
3. Эластичность спроса на труд по цене.
4. Взаимозаменяемость ресурсов.
5. Изменение цен на потребляемые товары и услуги.

К нерыночным факторам относятся:

1. Меры государственного регулирования заработной платы.
2. Коллективно-договорное регулирование оплаты труда.
3. Конечные результаты деятельности предприятия и личный трудовой вклад работника.

Главным фактором, влияющим на уровень заработной платы является эффективность использования трудовых ресурсов, измеряемая показателем «производительность труда».

Внеконкурентные факторы, влияющие на уровень заработной платы

Деятельность государства

- Установление минимального гарантированного уровня заработной платы
- Осуществление индексации доходов населения

Деятельность профсоюзов

- Искусственное ограничение предложения труда
- Осуществление деятельности по заключению коллективных трудовых договоров
- Увеличение спроса на членов данного профсоюза
- Монополизм при предложении и продаже рабочей силы

Процент как факторный доход собственника капитала

Процент – это плата за пользование капиталом, выплачиваемая функционирующим капиталистом собственнику денег.

Процент – это плата за отложенное потребление (временное предпочтение).

Оставшаяся часть прибыли функционирующего капиталиста образует предпринимательский доход.

Цена и чистая производительность капитала

Цена капитала – это плата за использование того или иного источника финансирования предприятия, причем не только заемного, но и собственного капитала. Каждый из такого источника имеет цену. Она выражается в процентах к величине используемого капитала.

Чистая производительность капитала – выраженный в процентах годовой доход, который сможет получить предприниматель, использующий в производстве данные капитальные блага или вкладывающий в данный проект капиталовложений свои деньги.

Таким образом, годовая процентная ставка – это цена капитала, доход на капитал и количественный показатель его чистой производительности.

Хотя процентная ставка проявляется на рынке ссудных капиталов, деньги в действительности выступают лишь как внешняя форма, за которой скрыты реальные факторы, определяющие процент.

Существование процента связано с проблемой накопления в обществе, а накопление зависит от склонности людей к сбережению или от их воздержания от текущего потребления ради получения большего количества денег в будущем.

Виды процентной ставки

Номинальная

- Процентная ставка, выраженная в рублях по текущему курсу

Реальная

- Процентная ставка, выраженная в неизменных рублях или с поправкой на инфляцию

Реальную ставку процента можно представить как разность номинальной ставки процента и уровня инфляции.

Дисконтирование – это специальный прием для соизмерения текущей (сегодняшней) и будущей ценности денежных сумм.

Проблема дисконтирования заключается в том, что необходимо сопоставлять величину сегодняшних затрат и будущих доходов.

Механизм формирования прибыли

Факторные доходы – это прибыль, которая получается в результате эксплуатации различных ресурсов или факторов производства.

Экономическая природа прибыли

Прибыль по своей экономической природе представляет собой форму чистого дохода, созданного на предприятиях материального производства, относящихся к сфере услуг. Источником прибыли выступает прибавочный труд, а ее материальной основой – прибавочный продукт.

Марксистская трактовка прибыли

По ней прибыль – это превращенная форма прибавочной стоимости. Данное превращение заключается в том, что прибавочная стоимость, являющаяся продуктом переменного капитала, выступает как порождение всего авансированного капитала.

Прибыль товаропроизводитель получает только после реализации товара. Тогда реализованная прибавочная стоимость принимает денежную форму и выступает в качестве прибыли.

Прибыль может отклоняться от последней под воздействием спроса и предложения. Эти отклонения определяют размер прибыли, получаемый различными товаропроизводителями, дифференцируют их на бедных и богатых, способствуют переливу капитала из одних отраслей в другие, уравниванию индивидуальных норм прибыли в среднюю, образованию цен производства, вокруг которых колеблются рыночные цены.

Прибыль, как и прибавочная стоимость, является результатом неоплаченного труда рабочего и выражает сущность эксплуатации.

Прибыль как доход владельца предпринимательской способности

В данном аспекте прибыль представляет собой 2 фактора:

- доход собственников – прибыль некорпоративного сектора экономики, включающего единоличные (индивидуальные) фирмы и партнерства;
- прибыль корпораций – прибыль корпоративного сектора экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале):
 - 1) налог на прибыль корпораций (выплачиваемый государству);
 - 2) дивиденды (распределяемая часть прибыли), которые корпорация выплачивает акционерам;
 - 3) нераспределенная прибыль корпораций.

Преступное поведение хозяйствующего субъекта

Хозяйствующий субъект – индивидуальный предприниматель, коммерческая организация, а также некоммерческая организация осуществляющая деятельность, приносящую ей доход.

Преступное поведение, как и поведение хозяйствующего субъекта в рамках закона в условиях гражданского общества, направлено также на получение выгоды.

Факторы, влияющие на склонность индивидов к совершению преступлений:

- размер легальных доходов;
- уровень образования индивида;
- равномерность распределения доходов;
- уровень безработицы;
- среда обитания.

Агропромышленное производство

Агропромышленный комплекс (АПК) – совокупность отраслей народного хозяйства, связанных между собой технологически, экономически и организационно.

Основной целью АПК является обеспечение населения пищевыми продуктами и товарами, вырабатываемыми из сельского сырья.

Сферы деятельности АПК:

- 1) фондообразующие отрасли;
- 2) сельское хозяйство;
- 3) отрасли по переработке сельскохозяйственного сырья.

Теория ренты

Рента – это разность между рыночной ценой продукта земли и издержками его производства, включая прибыль на капитал.

Рента всегда платится за пользование землей, поскольку ее количество не беспредельно, качество – неодинаково, а с ростом численности населения обработке начинают подвергаться новые участки земли.

Рентообразующие факторы – плодородность земли (неодинаковый природный потенциал) и разная удаленность участков от рынков, где полученная с них товарная продукция может быть реализована.

Источником ренты является не особая щедрость природы, а прилагаемый труд.

Отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли как фактора производства называются рентными отношениями.

Земельная рента – это плата собственнику за использование земли, цена услуг земли. Ее размер определяется договором аренды. Земельная рента представляет частный случай экономической ренты как платы за ресурс, предложение которого строго ограничено.

Земельная рента существует в двух основных формах:

- 1) абсолютная земельная рента,
- 2) дифференциальная земельная рента.

Абсолютная земельная рента вытекает из монополии частной собственности на землю, то есть исключительного права субъекта распоряжаться этим ресурсом, и представляет плату собственнику за разрешение применить капитал к земле. Абсолютная земельная рента уплачивается за любую землю.

Дифференциальная земельная рента – это рента, полученная с более выгодных участков земли, например, которые более плодородны, ближе расположены к местам сбыта сельскохозяйственной продукции и др. Эта рента вытекает из монополии хозяйствования на земле и равна разности между индивидуальной ценой производства на участках, располагающих монополизированной естественной силой, и ценой, которая складывается на рынке.

Земельная годовая рента – усредненный чистый доход от использования земли (R).

Арендная плата – суммы, ежегодно выплачиваемые пользователем земли ее владельцу: рента + амортизация + процентные платежи

Цена земли – приведенная стоимость (дисконтированная) будущих доходов в течение неограниченного времени:

$Z = R/i$, где i – текущая рыночная ставка ссудного процента.

Виды доходов

Номинальные	Это сумма денег, получаемая потребителем за определенный период времени.
Реальные	Это количество товаров и услуг, которые можно купить на номинальный доход.

Индекс цен – это показатель, характеризующий средний темп изменения цен товаров за определенный период.

Проблемы дифференциации доходов

Доходы населения зависят от воздействия множества факторов, сила действия которых неодинакова, направленность (рост или снижение доходов) их различна.

Причинами, вызывающими неравенство в распределении доходов граждан, могут стать следующие факторы:

1. Социально-экономические. Эти факторы в наибольшей степени влияют на размер и структуру доходов. Например, на формировании дохода работников государственных и негосударственных предприятий сказывается разница в доходах от собственности, так как работники акционерных обществ по сравнению с государственными предприятиями имеют дополнительный доход от собственности в форме дивидендов.

2. Социально-демографические. Формирование доходов у отдельных групп населения в силу различий возраста, пола существенно отличается, так как здесь действуют разные источники формирования доходов и неодинаковые возможности участия в общественно-полезной деятельности.

3. Социально-профессиональные. Также оказывают довольно сильное влияние на размеры доходов и их дифференциацию. Каждая профессия требует определенного уровня образования и квалификации.

4. Социально-географические. Территориальные различия в уровне жизни населения практически полностью связаны с отраслевой спецификой. В районах с экспортной ориентацией продукции уровень среднедушевых доходов достаточно высок. Относительно высокий уровень доходов в областном и районных центрах, в которых сосредоточены финансовые и посреднические организации. В районах с сельскохозяйственной специализацией, как правило, очень низкий уровень доходов и тяжелая социальная ситуация.

5. Социально-статусные. Занятость члена семьи общественно полезной деятельностью: ребенок, учащийся, наемный работник, владелец собственности, пенсионер, безработный и т. д.

6. Социально-политические. На формирование совокупного дохода домашних хозяйств накладывают свой отпечаток экономические преобразования и в целом вся экономическая политика, проводимая государством.

Меры государственного регулирования доходов

Прямое регулирование

- Установление ставок налогообложения, минимальных социальных стандартов, тарифов для населения
- Система оплаты труда работников бюджетной сферы
- Размер, порядок расчета пенсий и пособий
- Система предоставления пособий и компенсаций
- Индексация доходов и сбережений

Косвенное регулирование

- Эмиссия денег
- Контроль над инфляцией и валютным курсом
- Налоговые льготы
- Тарифно-квалификационные справочники рабочих и служащих

Вопросы для самоконтроля

1. Какие выделяют социально-экономические факторы неравенства распределения доходов граждан?
2. В чем отличия между реальными и номинальными доходами?
3. Какие выделяют основные формы земельной ренты?
4. В чем заключается марксистская трактовка прибыли?
5. Какие существуют виды процентной ставки? В чем их сущность?

ТЕМА 17. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

Внешние эффекты – это издержки или выгоды, которые распространяются на участников экономических отношений, не участвовавших в конкретной сделке, то есть не производивших каких-либо затрат, но пользующихся результатами, полученными другими, или берущих на себя определенные потери, которые также возникают благодаря действиям других участников.

В экономике это влияние деятельности одного человека на благосостояние другого. Это интереснейший раздел, который не только изучает новые форматы взаимоотношений предприятий и потребителей, но и регулирует проблемы, возникающие из-за недостатка общественных благ и ресурсов.

Положительные и отрицательные внешние эффекты в экономике различаются по природе воздействия на субъект: отрицательные эффекты ведут к уменьшению полезности какого-либо потребителя или продукции какой-либо фирмы. Положительные, наоборот, к повышению полезности.

Четыре направления действия внешних эффектов:

- 1) производство – производство.

Пример отрицательного эффекта: крупное химическое производство спускает в реку отходы. Завод по производству бутилированного пива, расположенный ниже по течению, подал иск в суд из-за наносимого ущерба в технологии обработки пивоваренного оборудования.

Положительный эффект – взаимная польза от расположенных по соседству пчелиной пасеки и фруктового хозяйства (прямая связь между количеством собранного меда и числа фруктовых деревьев);

- 2) производство – потребитель.

Отрицательный пример: вредные выбросы в атмосферу из труб местного завода снижают качество жизни городских жителей.

Положительный эффект: ремонт железнодорожных подъездных путей и подземного перехода от вокзала к заводскому проезду принесли жителям соседних районов пользу в виде удобного передвижения и чистоты в городе;

- 3) потребитель – производство.

Отрицательное воздействие: многочисленные семейные пикники наносят огромный вред лесным хозяйствам из-за возгорания лесных пожаров.

Положительный эффект: появление волонтерских организаций по сохранению чистоты во внешней среде привело к систематическим уборкам и чистоте в городских парках;

- 4) потребитель – потребитель.

Отрицательный эффект: классические разборки соседей из-за громкой музыки у одного из них поздними вечерами. Качество жизни остальных «слушателей» резко снижается.

Позитивное воздействие: любительница цветов каждую весну разбивает цветник под окнами многоэтажного дома. Для соседей – сплошные положительные эмоции визуального происхождения.

Наличие внешнего эффекта, как отрицательного, так и положительного, приводит к несовпадению частных и общественных издержек производства продукта. В результате рыночное равновесие не даёт эффективного развития. Различают следующие внешние издержки.

Совокупные внешние издержки – это совокупный ущерб, наносимый лицам, не участвующим в рыночной сделке. Они зависят от объема выпускаемой продукции.

Предельные внешние издержки – это дополнительные внешние издержки, связанные с выпуском каждой дополнительной единицы продукции.

Предельная общественная полезность – дополнительная полезность, извлекаемая при производстве еще одной единицы продукции.

При суммировании предельных внешних издержек и предельных индивидуальных издержек последние поднимаются до уровня предельных общественных издержек. В условиях свободной конкуренции и при наличии отрицательного внешнего эффекта происходит занижение цены в сравнении с эффективной и завышение объема производства в сравнении с эффективным.

Положительный внешний эффект – это дополнительные выгоды третьих лиц, не входящие в цену произведённого блага, возникающие в процессе его использования.

Рыночный спрос формируется на основе решений, принимаемых множеством отдельных лиц, которые руководствуются своими потребностями и наличными средствами. Но для того чтобы распределить свои средства между разнообразными потребностями, необходимо иметь какую-то общую основу для их сопоставления. В качестве такой основы в конце XIX в. экономисты приняли полезность.

Потребление – это процесс использования продукта с целью удовлетворения потребностей. Целью потребления является полезность.

Полезность – удовлетворение, которое потребитель получает от потребления товаров или услуг или от какой-либо деятельности.

Теория субъективной полезности опирается на следующие основные предположения:

- 1) потребитель стремится получить максимальное субъективное удовлетворение, или полезность, используя свой ограниченный доход,
- 2) полезность, которую приносит каждая последующая единица данного товара, меньше полезности предыдущей единицы.

Различают две формы полезности: общую и предельную.

Общая полезность представляет собой совокупную полезность, получаемую в результате потребления всех единиц блага. Общая полезность возрастает по мере увеличения потребления, но не пропорционально объему потребления, и постепенно затухает, пока не дойдет до нуля. Общая полезность определяется как сумма полезности, которую получает потребитель от потребления данного количества товара в течение определенного периода времени.

Предельная полезность представляет собой дополнительную полезность, извлекаемую потребителем из добавочной единицы конкретной продукции.

Полезность повышается только до определенного уровня потребления товаров, затем снижается при дополнительном потреблении единиц товаров.

Между общей и предельной полезностью существуют зависимости. Общая полезность равна сумме всех предельных полезностей, добавленных с самого начала. Общая полезность увеличивается с ростом потребления, но уменьшающимся темпом, означаящим убывание предельной полезности по мере насыщения потребности в данном благе.

Интернализация внешних эффектов один из способов заставить лицо считаться с теми внешними эффектами, которые оно порождает своей деятельностью.

Однако интернализация далеко не всегда возможна или желательна. В некоторых случаях объединение двух производств может грозить потерей эффективности за счет отрицательной экономии от масштаба.

Корректирующие налоги и субсидии

Существует другой способ побудить лицо, являющееся источником внешних эффектов, считаться с затратами, которые эти эффекты порождают – заставить его оплатить эти затраты. Если производитель внешних затрат будет вынужден с ними считаться, он будет пытаться оптимизировать соотношение затрат и выгод. Сделать это может тот, кто обладает властью в хозяйстве и может назначить плату за ограниченный ресурс, который не имеет собственника. Эта плата может быть назначена в виде налога, который называют корректирующим налогом.

Корректирующий налог – это налог на выпуск экономических благ с отрицательными внешними эффектами, повышающий предельные частные издержки до уровня предельных общественных.

Нормы качества окружающей среды – это нормы, которые устанавливают юридически обязательные предельные уровни загрязнения или неблагоприятных воздействий, которые не должны превышать в данной среде или ее компонентах.

Товарные стандарты – стандарты на продукцию, обычно общенациональные:

– предельные уровни содержания загрязнителей или неблагоприятных воздействий в составе продукта,

– свойства и характеристики конструкции товара.

Если продукт не удовлетворяет в полной мере определенную потребность человека, то его производство оказывается бессмысленным. Выпуск непродуманной, бесполезной, некачественной и даже опасной продукции приводит к тому, что ее нельзя в полной мере назвать товаром.

Стоимость – это оценка расхода ресурсов, затраченных в процессе производства, сюда входят расходы на закупку материалов, транспортировку готового товара потребителю, рекламу, а также начисление заработной платы рабочим.

Меновая цена – способность товара к обмену на другие предметы или деньги. Она позволяет назначить адекватную стоимость для продукта, соизмеримую с его характеристиками и соответствующую аналогу обмена.

Любой товар является предметом собственности. Владелец готов обменять его на что-то равноценное, а покупатель, передав указанную плату, сам становится собственником товара, полученного в результате обмена. Если речь идет об услуге, у по-

купателя не получится продать ее другому человеку, но и забрать купленный объект сделки у владельца никто не сможет.

Неосязаемые товары являются примером очень специфической продукции, которая не всегда приносит ожидаемую пользу и особенно нестабильна по качеству. В оказании услуг огромную роль играет человеческий фактор, от которого в первую очередь зависят характеристики продаваемого объекта. А такие неосязаемые объекты сделки, как продажа информации или электронные валюты, подвержены множеству факторов риска.

Общественное благо – благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет. Общественные блага совсем не похожи на частные блага, практически невозможно организовать их продажу: индивиды с удовольствием пользуются эффектами общественных благ, но избегают платить за них.

Перегружаемые общественные блага – блага, которые не возбуждают конкуренции за их потребление только до определенного объема их использования.

Политические институты – правила и процедуры, которые выработались в обществе для трансформирования индивидуальных устремлений в действия правительства.

Перегружаемые общественные блага – это блага, которые могут потребляться всеми желающими при условии, что они имеются в достаточном количестве для всех (например, библиотеки).

В зависимости от степени доступности выделяют следующие виды общественных благ:

исключаемые общественные блага – это блага, использование которых может быть ограничено определенным кругом населения (билет в музей),

не исключаемые общественные блага – это блага, использование которых не может быть ограничено только определенными кругом населения (освещение улиц).

Так как количество населения, потребляющего общественные блага, большое, а взимание платы за его предоставление затруднено, то в этом случае единственным эффективным производителем благ может быть государство.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие выделяют положительные внешние эффекты для развития экономики?
2. Какие выделяют отрицательные внешние эффекты для развития экономики?
3. Что понимается под предельной полезностью?
4. Какая установлена зависимость между общей и предельной полезностью?
5. В чем сущность интернализации внешних эффектов?

ТЕМА 18. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Международные экономические отношения (МЭО) – это отношения между хозяйственными системами национальных экономик отдельных стран, развивающиеся на основе международного разделения труда.

Развитие МЭО зависит от следующих факторов:

- естественных (природных, географических, демографических);
- искусственных (промышленных, технологических);

- социальных, национальных, этнических, политических и гуманитарно-правовых.

Формы МЭО:

- 1) международная специализация производства и научно-технических работ;
- 2) обмен научно-техническими результатами;
- 3) международная кооперация производства;
- 4) международная торговля;
- 5) информационные, валютно-финансовые и кредитные связи между странами;
- 6) движение капитала и рабочей силы;
- 7) деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем.

Интернационализация хозяйственной жизни

Процесс развития мирового хозяйства и углубления международного географического разделения труда и экономической интеграции влечет за собой большую интернационализацию хозяйственной жизни. Решающую роль в этом процессе играют транснациональные корпорации.

Этапы интернационализации хозяйственной деятельности:

1. развитие производительных сил;
2. международное разделение труда;
3. международное экономическое сотрудничество;
4. международная экономическая интеграция;
5. глобализация мировой экономики.

Международное разделение труда – специализация стран на производстве той или иной продукции.

Предпосылки международного разделения труда:

- 1) природные условия;
- 2) уровень экономического и научно-технического развития;
- 3) сложившиеся традиции производства отдельных товаров.

Международное разделение труда – способ организации мировой экономики, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров и услуг, а затем обмениваются ими.

<i>Современные типы международного разделения труда</i>		
Общее Между крупными сферами общественного производства	Частное Внутри крупных сфер по отраслям, подотраслям и предприятиям	Единичное Внутри предприятий

Этапы процесса естественного разделения труда в обществе

- 1) отделение скотоводства от земледелия;
- 2) выделение ремесла в самостоятельный вид деятельности;
- 3) выделение купеческого капитала и торговли.

Экономическая интеграция – процесс экономического воздействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму государственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Предпосылок к экономической интеграции стран было несколько:

- близость уровней экономического развития;
- географическая близость и исторически сложившиеся связи;
- общность экономических и иных проблем в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т. д.

Тенденции транснациональной мировой экономики на современном этапе:

- крупные транснациональные корпорации, под влиянием новой ситуации больше наращивают глобальные операции;
- новые крупные компании промышленно развитых стран стали на путь развития международного производства, отказавшись от прежней стратегии ориентации только на свои страны;
- осуществление средними компаниями инвестиций за границу и создание транснациональной сети филиалов;
- компании стран с переходной экономикой начали осуществлять вывоз капитала и развивать международное производство.

Открытая и закрытая экономика

Открытая экономика – такое национальное хозяйство, где иностранным хозяйствующим субъектам открыт доступ на большинство рынков и в большинство отраслей и сфер.

Закрытая экономика – экономика, полностью изолированная от остального мира и не взаимодействующая с другими странами.

В мире почти нет полностью открытых, т. е. полностью либерализованных экономик, за исключением нескольких небольших государств. Поэтому зачастую говорят о более открытых или менее открытых экономиках.

В тех случаях, когда протекционизм явно преобладает над либерализмом во внешнеэкономической деятельности, говорят о закрытой экономике. В мире стран с такой экономикой осталось немного.

Внешнеэкономическая политика – деятельность государства в области развития и регулирования экономических отношений с другими странами.

Основной задачей внешнеэкономической политики является формирование благоприятных условий для расширения процессов воспроизводства, оптимизации участия страны в процессе деятельности ее хозяйствующих субъектов в международном разделении и кооперации труда.

Государственная политика во внешней торговле

Протекционизм		Либерализм
Защитить внутренний рынок и национальных производителей	Задачи	Привлечь иностранных производителей и увеличить иностранные товары, услуги
Повышение таможенных пошлин на ввоз, квотирование импорта	Основные пути	Налоговые льготы импортерам

Рост национальной экономики, укрепление национальной валюты, стимулирование национального производства, увеличение занятости в национальной экономике	Положительные последствия	Снижение цен из-за большого предложения, борьба за улучшение качества и эффективности производства
Снижение качества отечественных товаров и услуг из-за низкой конкуренции, рост цен, поддержка неэффективного отечественного производства	Отрицательные последствия	Падение национального производства, сокращение рабочих мест в национальных отраслях

Свободные экономические зоны

СЭЗ – часть национально-экономического пространства, где для национальных и иностранных предпринимателей действует особый льготный хозяйственный режим, не действующий в других его частях, способствующий решению различных социально-экономических и научно-технических задач.

Общая цель СЭЗ:

- 1) ускорить темпы экономического роста;
- 2) модернизировать промышленность;
- 3) насытить внутренний рынок высококачественными товарами и услугами.

Структура мировой экономики. Мировое сообщество и различные группы составляющих государств

Структура мировой экономики:

- а) воспроизводственная;
- б) отраслевая;
- в) региональная;
- г) социальная;
- д) по типу экономического развития;
- е) по характеру внешнеэкономических связей;
- ж) по степени влияния на конъюнктуру мировых рынков;
- з) по уровню экономического развития;
- и) по величине экономического потенциала.

Инфраструктура рынка:

- 1) финансовый рынок. Банки, страховые компании, фонды, фондовые биржи;
- 2) товарный рынок. Товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, посреднические фирмы;
- 3) рынок труда. Биржа труда, агентства по найму;
- 4) информационные центры, юридические конторы, рекламные агентства, аудиторские фирмы.

Основные показатели внешнеторговых отношений:

Экспорт – вывоз, продажа товаров и услуг за границу	Импорт – ввоз, закуп в страну иностранных товаров и услуг
Сальдо торгового баланса – разница между экспортом и импортом за определенный период	Внешнеторговый оборот – сумма экспорта и импорта страны

Торговый баланс – разница между товарным экспортом и товарным импортом. Проанализировав товарные балансы отдельных стран, можно получить данные о совокупном объеме международной торговли.

Платежный баланс – систематические статистические записи всех экономических сделок между резидентами данной стран и остальным миром за определенный период времени.

Научно-технический прогресс

НТП представляет собой совокупность следующих фактов:

- 1) усложнение устройства оборудования;
- 2) уровень культуры и квалификации персонала;
- 3) требования к условиям эксплуатации оборудования;
- 4) соответствие характеристики оборудования требованиям конкретного торгового предприятия;
- 5) изменение технологий транспортировки, хранения, переработки и реализации продукции.

Формы НТП.

- Эволюционная. Представляет собой сравнительно медленное совершенствование традиционных научно-технических основ производства.
- Научная революция. Коренные преобразования в системе научного знания и в технике, совокупность взаимосвязанных переворотов в различных отраслях материального производства, основанных на переходе на новые научно-технические принципы.

Причины международной миграции капитала:

- 1) избыток капитала в стране-доноре;
- 2) дешевое сырье и рабочая сила в стране-реципиенте;
- 3) наличие свободных экономических зон в стране-реципиенте;
- 4) наличие в стране-реципиенте стабильной политической обстановки;
- 5) возможность организовать за рубежом производство с низкой степенью экологичности;
- 6) финансовый кризис в стране-доноре;
- 7) необходимость перелива капитала между подразделениями ТНК.

Международная миграция рабочей силы

Миграция рабочей силы – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Виды миграции рабочей силы:

- иммиграция. Въезд трудоспособного населения в другую страну;
- эмиграция. Выезд трудоспособного населения из данной страны;
- реэмиграция. Возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства;
- миграционное сальдо. Разность между эмиграции из страны и иммиграции в страну;
- «утечка мозгов». Международная миграция высококвалифицированных кадров.

<i>Формы вывоза капитала</i>			
Предпринимательский капитал		Ссудный капитал	
Прямые инвестиции, создание собственного производства	Портфельные инвестиции, вложение денег в местные компании	займы	кредиты

Международный кредит и мировой кризис задолженности

Проблема международного кредита со всей очевидностью свидетельствует о том, насколько выявленные ранее принципы нормального функционирования кредита не соответствуют реальным требованиям международного рынка кредита для суверенных заемщиков.

Наиболее серьезным подтверждением сказанному служит так называемый мировой кризис задолженности.

Внешняя торговля – обмен товарами и услугами между государственно оформленными национальными хозяйствами. Данный термин применим только к отдельно взятой стране.

Чистый экспорт – разница между экспортом и импортом страны, т. к. большинство стран представляет собой открытую экономику, в которой государство не препятствует свободному перемещению товаров, капитала, рабочей силы через национальные границы.

Прирост экспорта означает увеличение спроса на национальную продукцию и обуславливает «по цепочке» мультипликативное увеличение национального дохода.

Прирост импорта вызывает «утечки» из внутренних расходов и ведет к мультипликативному сокращению национального дохода.

Международная кооперация – основанный на международном разделении факторов производства устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

Международно-технические связи:

- обмен научно-технической информацией, знаниями, достижениями;
- обмен между странами учеными и специалистами;
- подготовка национальных кадров за рубежом;
- научно-производственная кооперация между странами;
- международный инжиниринг (предоставление одним государством другому проектно-конструкторских, консультационных, инженерно-строительных услуг при проектировании и сооружении объекта за рубежом).

Вопросы для самоконтроля

1. Что собой представляют международно-технические связи?
2. Каковы предпосылки научно-технического прогресса?
3. Как в современных условиях государство регулирует внешнюю торговлю?
4. Что понимается под открытой и закрытой экономикой? Какие примеры можно привести?
5. Какие выделяют этапы естественного разделения труда в обществе? Чем характеризуется каждый этап?

ТЕМА 19. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Внешняя торговля – это торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. Внешняя торговля осуществляется преимущественно через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами.

Международное разделение труда (МРТ) – это специализация стран на производстве той или иной продукции.

Принципы развития внешней торговли.

Политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определенных ограничений: импортных и экспортных пошлин, других мер. Такая политика способствует развитию национального производства. Экономическая теория, которая утверждает полезность положительного сальдо (превышение экспорта над импортом) для увеличения денежной массы в обращении и стимулирования таким образом экономики.

Причины возникновения внешней торговли:

1. Различия по географическому положению, природным, климатическим условиям.

2. Различия в численности населения.

3. Различия в уровне мастерства производителей традиционных товаров.

Товарный индекс (CRB) – индекс, отслеживающий цену товаров.

Товарный индекс служит показателем состояния дел на товарно-сырьевом рынке и является важным ориентиром для многих институциональных и частных инвесторов, так как его значение зависит от поведения цен на сырьевые товары, входящие в индекс.

Теория абсолютных преимуществ Адама Смита

Суть данной теории заключается в том, что если есть такой товар, которого на единицу затрат страна может производить больше, чем другие страны, то это так называемые абсолютные преимущества.

Преимущества теории: она демонстрирует преимущества международной торговли для всех ее участников.

Недостатки теории: не оставляет в международной торговле места тем странам, у которых все товары производятся без абсолютных преимуществ перед другими странами.

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо

Это модель экономики, показывающая выгоду от торговли для двух анализируемых стран, ни одна из которых не обладает абсолютными преимуществами.

Внешнеторговая политика представляет собой относительно самостоятельное направление внешнеэкономической политики, связанное с государственным регулированием внешней торговли через налоги и прямые ограничения на импорт и экспорт.

Плюсы внешнеторговой политики:

– растущая интернационализация производства и капитала, что усиливает экономическую взаимозависимость государств,

– благоприятно воздействует на развитие национальной экономики.

Минусы внешнеторговой политики:

– обострение конкурентной борьбы на мировом рынке,

– зависимость от мирового рынка может вызвать серьезные социально-экономические проблемы внутри страны.

Государственная политика во внешней торговле

Протекционизм.

Задача – защитить внутренний рынок и национальных производителей.

Основной путь (способ) – повышение таможенных пошлин на ввоз (импорт), квотирование импорта.

Положительные последствия – рост национальной экономики, укрепление национальной валюты, стимулирование национального производства, увеличение занятости в национальной экономике.

Отрицательные последствия – снижение качества отечественных товаров и услуг из-за низкой конкуренции, рост цен, поддержка неэффективного отечественного производства.

Либерализм.

Задача – привлечь иностранных производителей и увеличить иностранные товары и услуги.

Основной путь (способ) – налоговые льготы импортерам.

Положительные последствия – снижение цен из-за большого предложения, борьба за улучшение качества и эффективность производства.

Отрицательные последствия – падение национального производства, сокращение рабочих мест в национальных отраслях.

Инструменты (методы) государственного регулирования внешней торговли подразделяются на тарифные и нетарифные. Тарифные методы являются наиболее распространенными и постоянно используемыми в форме импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин.

В зависимости от направления движения товаров пошлины бывают импортные, экспортные и транзитные. При этом наиболее часто применяются импортные пошлины, менее часто – экспортные и транзитные.

Основные нетарифные меры (методы) государственного регулирования внешне-торговой деятельности представляют собой совокупность экономических (кроме таможенного тарифа), административных и технических мер, оказывающих регулирующее воздействие на внешнюю торговлю. При этом экономические меры включают контроль таможенной стоимости, валютный контроль, финансовые меры (связанные с субсидиями, санкциями и др.), а также защитные меры, к которым относятся особые виды пошлин (антидемпинговые, компенсационные, специальные) и дополнительные таможенные обложения (акцизы, НДС, другие налоги).

Протекционизм – внешнеторговая политика государства, направленная на временное ограничение ввоза импортных и поддержку производства аналогичных внутренних товаров и услуг.

В экономической теории протекционистская доктрина является противоположной доктрине свободной торговли – фритредерству (направление в экономической теории, политике и хозяйственной практике, провозглашающее свободу торговли и невмешательство государства в частнопредпринимательскую сферу жизни общества). Оппоненты протекционизма критикуют его с позиций свободы предпринимательства и защиты прав потребителей, ухудшения жизни населения и замедления экономического роста.

Режим наибольшего благоприятствования в торговле (режим наиболее благоприятствуемой нации) – экономический и юридический термин, означающий установление в международных договорах и соглашениях положений, при которых каждая из договаривающихся сторон обязуется предоставить другой стороне, её физическим и юридическим лицам не менее благоприятные условия в области экономических, торговых и иных отношений, чем те, какие она предоставляет или предоставит в будущем любому третьему государству, его физическим или юридическим лицам.

Режим наибольшего благоприятствования предусматривает предоставление таможенных льгот, а также преимуществ в отношении внутренних налогов и сборов, которыми облагается производство, обработка и обращение импортируемых товаров и т. д.

Торговая политика государства

Торговая политика представляет собой деятельность, связанную с регулированием экономических отношений страны с другими странами.

Инструменты в торговой политике – это экономические, правовые, административные и политические средства, которые используются для осуществления торговой политики.

Торговая политика страны находит свое выражение в торговом режиме.

Режимы в международной торговле:

– режим наибольшего благоприятствования – условие, закрепляемое в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство,

– национальный режим – режим экономических отношений между государствами, при котором государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц.

Платежный баланс страны – это запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром в течение определенного периода времени, как правило, года.

Структура платежного баланса страны:

Кредит(+)	Дебет(-)
I. Счет текущих операций	
1. Экспорт товаров	2. Импорт товаров
Сальдо баланса внешней торговли	
3. Экспорт услуг	4. Импорт услуг
5. Чистые доходы от инвестиций	
6. Чистые текущие трансферты	
Сальдо баланса по текущим операциям	
7. Чистые капитальные трансферты	

8. Полученные долгосрочные и краткосрочные кредиты	9. Предоставленные долгосрочные и краткосрочные кредиты
10. Чистые пропуски и ошибки	11. Чистое увеличение официальных валютных резервов
Сальдо баланса официальных расчетов	

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключаются противоречия между протекционистской доктриной и доктриной свободной торговли?
2. На что направлена государственная политика во внешней торговле? Какие административные меры регулирования следует выделить?
3. Какие существуют виды пошлин при регулировании внешнеэкономических отношений?
4. Какова сущность теории абсолютных преимуществ Адама Смита?
5. В чем отличия теории сравнительных и абсолютных преимуществ?

ТЕМА 20. ВАЛЮТНЫЕ СИСТЕМЫ И ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

Международные валютные отношения возникли с началом функционирования денег в международном платежном обороте. На протяжении истории менялись формы мировых денег и условия международных расчетов. Одновременно возрастала значимость системы мирового денежного обращения и повышалась степень ее относительной самостоятельности.

В настоящее время на экономическую политику всех без исключения государств большое влияние оказывают процессы, происходящие в сфере международных финансов. Вполне закономерное стремление упорядочить эти процессы привело к формированию международных (региональных) валютных систем и мировой валютной системы.

Наличие последних не упрощает сложных проблем этой сферы, которые во многом обусловлены тем, что международные финансовые отношения возникают между суверенными государствами. Каждая из стран проводит собственную экономическую политику и отстаивает в условиях конкуренции свои интересы. Последние, в свою очередь, зависят от курса национальной денежной единицы и ее роли в международных расчетах.

Валюта (буквально – «цена, стоимость») – это денежная единица страны (например, рубль, доллар, фунт стерлингов и т. п.). В узком смысле – это денежные знаки иностранных государств. Каждый национальный рынок имеет собственную национальную валютную систему.

Национальная валютная система – структура формирования и применения валютных ресурсов с целью расширения воспроизводства, а также для использования в международных торговых отношениях.

В ее состав входят следующие элементы:

- национальная валютная единица;
- режим валютного курса;
- условия обратимости валюты;

- система валютного рынка и рынка золота;
- порядок международных расчетов страны;
- состав и система управления золотовалютными резервами страны;
- статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения страны.

Мировая валютная система – это совокупность экономических отношений в мировой хозяйственной сфере, связанных с функционированием валюты.

На базе национальных валютных систем функционирует мировая валютная система:

- форма организации международных валютных отношений, сложившаяся на основе развития мирового рынка и закреплённая межгосударственными соглашениями. Её составными элементами являются:

- основные международные платёжные средства (национальные валюты, золото, международные валютные единицы – СДР, евро);
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия обратимости (конвертируемости) валют;
- режим международных валютных рынков и рынков золота;
- статус межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Золотовалютный стандарт – мировая валютная система, при которой связь валют отдельных стран с золотом осуществляется опосредованно – через обмен на валюту, сохраняющую обращение в золото. Был характерен для мировой валютной системы между Первой и Второй мировыми войнами. К началу Второй мировой войны лишь в США сохранился обмен долларов на золотые слитки для официальных органов иностранных государств. После Второй мировой войны до начала 70-х годов в международных валютных отношениях сохранялись отдельные черты золотовалютного стандарта. С прекращением правительством США официальной продажи золотых слитков на доллары золото вслед за внутренним денежным обращением было устранено и из международных валютных расчетов, хотя используется и как резервный актив, служит своего рода страховым фондом.

Бреттон-Вудская система и фиксированные курсы валют

Эта система была призвана компенсировать отсутствие свободного обмена валют на золото. Она усиливала степень воздействия регулирующего начала в стихийно-рыночном характере международных расчетов. Однако предусмотренная в ней система коллективной защиты фиксированных паритетов могла существовать, пока доллар, будучи резервной мировой валютой, был столь же устойчивым обеспечением, как и золото. Коллективная защита стабильности валютных курсов при неустойчивости доллара повышала уязвимость национальных экономик от не зависящих от них факторов. После официального прекращения обмена доллара на золото (1971 г.) фиксированные курсы валют уступили место плавающим. Эти изменения в международной валютной системе были юридически закреплены в соглашении, подписанном в 1976 г. в Кингстоне (Ямайка), отражены в пересмотренном уставе МВФ.

Плавающие курсы валют – режим валютного курса, при котором значению валюты разрешено колебание в зависимости от валютного рынка.

В условиях плавающих курсов валютный курс, как и всякая другая цена, определяется рыночными силами спроса и предложения. Значительные колебания под воздействием спроса и предложения характерны для валютных курсов как сильных, так и слабых валют. Проиллюстрировать установление равновесного валютного курса можно с помощью известной модели, отражающей взаимодействие спроса и предложения на валютном рынке.

Котировка валют – это выражение одной единицы иностранной валюты в единицах национальной.

В рыночных валютных котировках также могут указываться курс покупателя и курс продавца, курсы по сделкам с разными условиями и сроками. Разница между курсом покупателя и курсом продавца («спрэд» или «маржа») дает доход банку. С точки зрения сроков и условий сделки различают курс по кассовым сделкам (курс спот или курс телеграфного перевода) и курс на срок по так называемым «форвардным операциям». Форвардные операции, осуществляемые на фьючерсных (срочных) рынках, – это сделки на определенный период. Поскольку в течение этого периода могут происходить колебания валютных курсов, форвардный курс призван покрывать валютный риск. В силу этого он отличается от курсов валют.

Паритет покупательной способности – соотношение двух или нескольких денежных единиц, валют разных стран, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг.

Колебания валютного курса и инструменты его регулирования

Динамика курса рубля и адекватные этому изменения цен на товары и услуги сделали очевидным даже для далеких от экономики людей влияние курса национальной валюты на экономическую ситуацию в стране. Но если в России с тревогой следят за продолжающимся падением курса рубля, то в Японии воспринимают как катастрофу рост курса иены, который, по мнению специалистов, выносит приговор японскому экспорту.

Изменения курса национальной валюты по-разному сказываются на различных субъектах рынка. Совершенно справедлива негативная реакция российских потребителей на удорожание импортных товаров, на которые в числе других причин влияет падение курса рубля, что особенно ярко проявилось в постдефолтной девальвации рубля. Эту ситуацию усугубляют инфляционные процессы, нехватка товаров национального производства. Но даже в условиях насыщенного рынка в развитых странах понижение курса национальной валюты ведет к удорожанию импортных товаров, делает их менее доступными покупателю, сокращает возможность выбора и понижает в конечном счете уровень потребления населения. Соответственно, если ситуация складывается противоположным образом, т. е. курс национальной валюты повышается, потребителям это идет на пользу. Эту зависимость отражает кривая расходов на импорт М. График строится для заданных уровней цен в обеих странах.

Неоднозначно сказываются колебания курса валют на производителях. Негативные последствия повышения курса валюты испытывают на себе прежде всего отрасли, ориентированные на экспорт. Удорожание национальной валюты повышает цену на экспортируемый товар, как следствие, сокращаются объемы продаж, что нередко ведет к сокращению производства. Так, уже упомянутый рост курса иены для страны, чье экономическое процветание во многом определяется экспортными преимуществами,

ществами, может иметь весьма тяжелые последствия. Для автомобильной корпорации «Тойота», например, падение курса доллара всего на одну иену оборачивается финансовыми потерями, определяемыми цифрой 6 миллиардов иен. А в целом, по подсчетам специалистов, при росте курса иены убытки несут не менее 70 % японских корпораций и фирм. Данную зависимость отражает кривая доходов от экспорта Х.

Понятно, что к каким бы последствиям для различных субъектов рынка не приводили колебания валютных курсов, оптимальной ситуацией, уже в силу своей предсказуемости, был бы стабильный курс национальной валюты как важное условие успешной экономической деятельности.

Резкие колебания валютного курса усиливают нестабильность международных экономических, в том числе валютно-кредитных и финансовых, отношений, вызывают негативные социально-экономические последствия, потери одних и выигрыши других стран.

Государство может использовать меры прямого воздействия. Среди них можно отметить дисконтную политику (дисконт – процент, взимаемый банком) и валютные интервенции.

Методы регулирования валютного курса могут быть направлены как на девальвацию – снижение курса валюты, так и на ревальвацию – повышение курса валюты. Это зависит от экономической ситуации в стране и цели, которую на данный момент ставит перед собой правительство. Оно может попытаться увеличить совокупный спрос за счет экспортных возможностей, опираясь на девальвацию валюты, или ограничить его с помощью ревальвации.

Подобные процессы в условиях плавающих курсов валют происходят на рынке постоянно. Иначе говоря, официальный курс фиксирует курс валюты, сложившийся под влиянием рыночных сил. Пытаясь активно корректировать курс валюты, государство целенаправленно воздействует на те рыночные силы, под влиянием которых он складывается.

Проводя валютную интервенцию, центральные банки стран продают или покупают валюту своей страны на внешних валютных рынках. Для осуществления девальвации курса валюты необходимо увеличивать предложение на валютных рынках валюты своей страны. Это можно сделать и за счет дополнительной эмиссии денег. Если валютная интервенция направлена на ревальвацию, т. е. на повышение обменного курса национальной валюты, Центральный банк должен скупать на валютных рынках собственную валюту в обмен на имеющуюся у него иностранную. Для проведения подобных операций необходимы валютные резервы.

Конвертируемость валют, ее значение – свойство валют обмениваться между собой.

Режим конвертируемости (обратимости) национальных валют является одним из важнейших факторов, определяющих условия включения национальной экономики в мировую, возможности использования преимуществ международного разделения труда, миграции капиталов. С точки зрения режима обратимости различают свободно конвертируемую валюту (СКВ), частично конвертируемую и неконвертируемую. СКВ обладает, как правило, полной внешней и внутренней обратимостью. Сфера ее обмена распространяется на все без исключения категории владельцев денежных средств и все виды внешнеэкономических операций.

Межгосударственные структуры в валютно-финансовой сфере

Для международных валютных отношений современного этапа характерно сочетание нестабильности, высокой степени неопределенности процессов и одновременно углубление координации экономической политики государств в этой области.

Координация действий в валютно-финансовой сфере происходит как на уровне правительств, так и в рамках межгосударственных валютно-финансовых организаций. Наиболее значимую роль в сфере валютного регулирования играют ежегодные экономические совещания «семерки» ведущих стран Запада, Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная ассоциация развития (МАФК) и др.

Международный валютный фонд – специализированное учреждение ООН, со штаб-квартирой в Вашингтоне, США.

Важнейшее место в системе институциональных структур регулирования международных валютных отношений принадлежит МВФ, который, согласно своему уставу, регулирует валютные курсы и платежные балансы стран-членов, контролирует систему многосторонних платежей и внешнюю задолженность развивающихся стран, предоставляет кредиты странам-членам для решения их валютно-финансовых проблем.

В период существования фиксированных валютных курсов деятельность МВФ была направлена на поддержание валютных паритетов, предотвращение неоправданного манипулирования валютными курсами. С переходом к плавающим курсам валют был пересмотрен устав МВФ (1978 г.), и, хотя необходимость поддержания паритетов отпала, сфера деятельности МВФ отнюдь не сократилась. Так, было предусмотрено усиление контрольных функций МВФ как основы межгосударственного валютного регулирования, расширение инструментариев воздействия на несбалансированные международные расчеты и «необоснованные» курсовые соотношения.

Европейская валютная интеграция – зоны скоординированного плавления курсов национальных денежных единиц европейских стран. В сфере валютных отношений создание ЭВС предполагает:

- полную интеграцию финансовых рынков;
- полную либерализацию движения капиталов;
- полную конвертируемость всех валют и в конечном итоге замену национальных валют единой валютой.

Мировой банк – это мощнейший инвестиционный институт всемирного масштаба, финансово-кредитная организация межправительственного уровня, которая объединяет 184 государства.

Наряду с МВФ в регулировании международных валютно-финансовых отношений важную роль играет другое учреждение из семьи Бреттон-Вудских институтов – Международный банк реконструкции и развития (МБРР), который вместе с двумя своими филиалами: Международной финансовой корпорацией (МФК) и Международной ассоциацией развития (МАР) входит в структуру Мирового банка.

Членами МБРР могут быть страны – члены МВФ. Основная часть займов МБРР – это долгосрочные кредиты, направленные на реализацию проектов и программ, способствующих структурной перестройке стран – заемщиков.

Организация экономического сотрудничества и развития

Среди межправительственных организаций, активно сотрудничающих в валютно-финансовой сфере, следует отметить Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В нее входят все промышленно развитые страны. ОЭСР призвана выявлять тенденции в экономическом развитии стран-членов, влияние внутренних действий в сфере экономики на платежные балансы других стран. В рамках ОЭСР, на основе вырабатываемых ею весьма авторитетных в мире прогнозов, даются рекомендации по проведению макроэкономической политики, способствующей взаимному приспособлению национальных экономик с учетом тенденций развития мирового хозяйства.

Банк международных расчетов (БМР)

Важное место в международной валютно-финансовой сфере занимает Банк международных расчетов (БМР), расположенный в Базеле (Швейцария). Не будучи международной финансовой организацией, чей устав предусматривал бы правила членства и выполняемые функции, он играет ведущую роль в международном регулировании банковской деятельности. БМР объединяет центральные банки практически всех европейских государств, Канады, Австралии, Японии и группу коммерческих банков США. Более 70 центральных банков хранят свои резервные валютные средства на счетах БМР. Разработанные в его комитетах и структурах правила государственного регулирования и надзора за банковской деятельностью стали с 1992 г. обязательными для всех коммерческих банков стран – членов ОЭСР. Это оценивается как первая попытка унификации национальных правил банковского регулирования.

Вопросы для самоконтроля

1. Какова сущность национальной валютной системы?
2. Какие элементы включены в мировую валютную систему? Какая валюта обеспечена золотом?
3. С чем связаны колебания валютного курса?
4. Какие применяются государственные меры для регулирования и поддержания валютного курса на определенном уровне?
5. Что понимается под золотовалютным стандартом?

ТЕМА 21. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Система национальных счетов – совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние экономики страны.

Основными показателями совокупного выпуска и дохода являются:

- валовой национальный продукт (ВНП);
- валовой внутренний продукт (ВВП);
- чистый внутренний продукт (ЧВП);
- чистый национальный продукт (ЧНП);
- национальный доход (НД);

- личный доход (ЛД);
- располагаемый личный доход (РЛД).

Валовой внутренний доход – совокупная рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг, произведенных внутри страны за определенный период времени.

Методы расчета ВВП:

1. **По расходам.** Необходимо суммировать:

- потребление;
- валовые частные внутренние инвестиции;
- государственные закупки;
- чистый экспорт.

2. **По доходам.** Необходимо суммировать:

- амортизационные отчисления;
- косвенные налоги;
- заработную плату и жалование;
- рентные платежи;
- процент;
- доходы от собственности;
- прибыль корпораций.

3. **Производственный.** Необходимо суммировать добавленные стоимости, созданные всеми фирмами в экономике.

Чистый национальный продукт = ВВП – амортизационные отчисления

Национальный доход (НД) = ЧНП – косвенные налоги + субсидии. НД – суммарная величина заработной платы, ренты, процента и прибыли, составляющих доход домохозяйств за год.

Личный доход (ЛД) = НД – взносы в фонд социального страхования – налоги на прибыль корпораций – нераспределенная прибыль корпораций + трансфертные платежи домохозяйств.

Располагаемый доход (РД) = ЛД – индивидуальные налоги государству и местным органам власти.

Валовой национальный продукт (ВНП) = ВВП + факторные доходы, полученные субъектами хозяйствования данной страны в других странах – доходы субъектов хозяйствования других стран, находящихся на территории данной страны.

ВНП – рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных гражданами страны за год.

Номинальный ВНП – измеряется в текущих ценах. Может меняться благодаря росту производства или росту цен.

Реальный ВНП – измеряется при помощи дефлятора ВНП – ценового индекса, который измеряет изменение цен от года к году.

Дефлятор ВНП = уровень цен в N году / уровень цен в базовом году x 100 %.

Структура национального хозяйства России

Все социально-экономические процессы, протекающие в национальной хозяйственной системе, охватывают материальные, трудовые, финансовые, природные и прочие ресурсы, вовлекаемые в хозяйственный оборот, и в совокупном взаимодействии

вии представляют собой единый процесс воспроизводства, который можно свести к четырем основным типам деятельности:

- 1) производство;
- 2) распределение;
- 3) обмен;
- 4) потребление.

Отраслевая структура народного хозяйства

Отрасли производственной сферы

- Промышленность
- Животноводство
- Сельское хозяйство
- Растениеводство
- Строительство
- Транспорт
- Связь
- Торговля
- Заготовка
- Общественное питание

Отрасли непроизводственной сферы

- Жилищное коммунальное хозяйство
- Бытовое обслуживание
- здравоохранение
- Учреждения отдыха
- Органы охраны и порядка
- Образование
- Культура
- Искусство
- Спорт
- Наука
- Социальное обеспечение

Функциональная структура

Отражает деление экономики на сектора:

- I) четвертичный сектор экономики (управление и наука, финансы);
- II) третичный сектор экономики (услуги, транспорт, торговля, связь);
- III) вторичная сфера экономики (перерабатывающая и обрабатывающая промышленность);
- IV) первичная сфера экономики (первичные природоэксплуатирующие отрасли).

Основные показатели объема национального производства:

- валовой национальный продукт;
- - амортизация;
- = чистый национальный продукт;
- - косвенные налоги;
- = национальный доход;
- - налоги на прибыль корпораций;
- - нераспределенная прибыль корпораций;
- + трансфертные платежи;
- = личный доход;
- - индивидуальные налоги;
- = располагаемый доход.

Национальный доход (НД) – совокупный доход, заработанный собственниками экономических ресурсов.

Его можно получить 2 способами:

- 1) вычтя из ЧНП косвенные налоги,

2) просуммировав все факторные доходы: заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций.

Валовый национальный продукт (ВНП)

Валовый национальный продукт (ВНП) – рыночная стоимость вновь созданной (добавленной) стоимости товаров и услуг как внутри страны, так и за ее пределами.

По способу получения дохода в составе ВНП выделяют следующие виды факторных доходов:

- а) компенсация за труд работающим по найму (зарплата, премии);
- б) доходы от собственности;
- в) рентные доходы;
- г) прибыль корпораций (дивиденды акционеров, нераспределенная прибыль и налог на прибыль);
- д) чистый процент (разница между процентными платежами фирм другим секторам экономики и процентными платежами, полученными фирмами от других секторов – домохозяйств и государства).

Валовой внутренний продукт (ВВП)

Валовой внутренний продукт (ВВП) – обобщающий экономический показатель хозяйственной деятельности страны, определяемый как сумма рыночных цен всех конечных товаров и услуг, произведенных за год непосредственно внутри страны.

По этому показателю сравнивают степень экономического развития и уровень жизни разных стран.

ВВП страны: количество граждан = ВВП на душу населения

Включение в ВВП стоимости только конечной продукции позволяет избежать повторного счета. По этой причине все перепродажи также не включаются в ВВП, поскольку их стоимость уже была однажды учтена в момент их первой покупки конечным потребителем.

Перечень сделок, которые не включаются в ВВП:

- 1) государственные и частные трансфертные платежи;
- 2) сделки с ценными бумагами;
- 3) продажи подержанных вещей;
- 4) труд на себя и труд на безвозмездной основе;
- 5) стоимость товаров и услуг, производимых теневой экономикой.

Метод расчета ВВП по расходам:

$$Y=C+I+G+X, \text{ где:}$$

Y – ВВП;

C – личные потребительские расходы домохозяйств на приобретение товаров текущего потребления, длительного пользования и оплату услуг;

I – валовые частные внутренние инвестиции, в том числе расходы домохозяйств на новое строительство;

G – государственные расходы на закупку товаров и услуг;

X – чистый экспорт, как разница между экспортом и импортом.

Метод расчета ВВП по доходам:

$$Y=W+R+r+p+A+T, \text{ где:}$$

Y – ВВП;

W – заработная плата;

R – рентные платежи;

r – доходы и процент на собственность;

p – прибыль;

A – амортизация, или расходы на восстановление изношенного капитала;

T – косвенные налоги (подразумевается, что все прямые уже учтены).

Показатели системы национальных счетов:

- национальный доход (НД);
- амортизация (A);
- валовый национальный продукт (ВНП);
- чистый национальный продукт (ЧНП);
- налоги косвенные (НК);
- валовый внутренний продукт (ВВП);
- чистый внутренний продукт (ЧВП).

Измерение уровня цен. Уровень цен выражается в виде индекса

Индекс цен является измерителем соотношения между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг, называемых рыночной корзиной, для данного периода времени и совокупной ценой идентичной либо сходной группы товаров и услуг в базовом периоде.

Индекс цен = цена рыночной корзины в данном году / цена рыночной корзины в базовом году

Измерителями общего уровня цен выступают:

- а) индекс потребительских цен – ИПЦ;
- б) индекс цен производителей – ИЦП;
- в) дефлятор ВВП.

Индексы цен используются для измерения инфляции, т. е. среднего изменения цен на какую-либо группу товаров и услуг и для корректировки номинальных показателей на инфляцию для определения реальных показателей.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие существуют методы расчета ВВП? В чем их отличие?
2. Что понимается по национальным доходом? Какие выделяют способы его нахождения?
3. Что входит в отраслевую структуру народного хозяйства?
4. Как формируется чистый национальный доход?
5. Какие выделяют показатели совокупного выпуска и дохода?

ТЕМА 22. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Типы экономического равновесия.

1. Идеальное – достигается в условиях совершенной конкуренции.

2. Реальное – устанавливается в условиях несовершенной конкуренции и при внешних факторах воздействия на рынок:

- а) частичное – равновесие на отдельном агрегатном рынке,
- б) макроэкономическое – одновременное равновесие на всех национальных рынках.

Макроэкономическое равновесие – это состояние национальной экономики, для которого характерна пропорциональность и сбалансированность взаимосвязанных процессов.

Макроэкономическое равновесие – это состояние в экономике, когда совокупный спрос равен совокупному предложению.

Макроэкономическое равновесие является таким состоянием, которое одновременно устраивает и потребителей, и производителей.

К условиям достижения общего равновесия относятся:

- соответствие целей и экономических возможностей;
- использование всех ресурсов страны при сохранении резервов мощностей, нормального уровня занятости;
- соответствие структуры производства структуре потребления;
- соответствие совокупного спроса и совокупного предложения на всех рынках национальной экономики.

Для отдельных элементов экономической системы:

экономический индивид – свободный (частный) собственник ресурсов;

потребитель – поведение направлено на максимизацию полезности товара;

фирма – деятельность направлена на максимизацию прибыли;

работник – поведение направлено на максимизацию дохода от продажи фактора производства – труда;

рынок – оптимальность стратегий участников обмена;

благополучие – равенство в обмене для двух любых его участников в соотношении полезностей любой пары приобретаемых ими товаров;

макроэкономическое воспроизводство – оптимальный устойчивый экономический рост;

государство – оптимальный устойчивый экономический рост.

Базовой моделью для анализа макроэкономического равновесия является модель «совокупный спрос – совокупное предложение» – «AD-AS», где «P» – общий уровень цен, «Y» – совокупный выпуск.

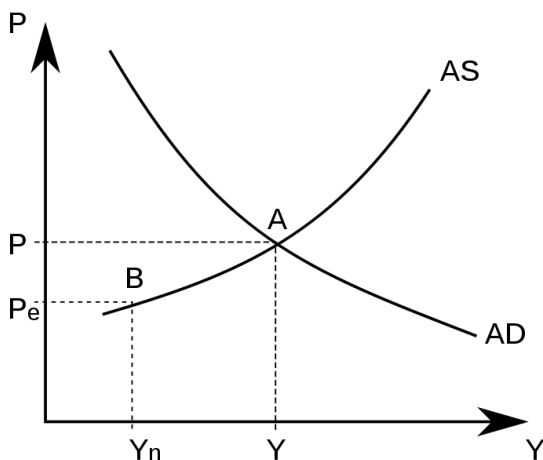


Рис. 8. Модель AD-AS

Значение модели AD-AS:

- выявить условия общего макроэкономического равновесия и определить величину равновесного совокупного выпуска и равновесного уровня цен; объяснить колебания величины совокупного выпуска и уровня цен в экономике, т. е. объяснить экономический цикл;
- показать причины и последствия изменения совокупного спроса и совокупного предложения в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочных периодах;
- проанализировать воздействие разных вариантов макроэкономической политики правительства на реальный ВВП, занятость и уровень цен.

Совокупный спрос (AD – от англ. aggregate demand) – сумма расходов всех макроэкономических агентов (индивидов, фирм, государства, иных государств) на покупку товаров и услуг, произведенных внутри страны (=спрос на валовый внутренний продукт).

$AD=C+I+G+NX$, где:

C – потребительские расходы индивидов;

I – инвестиционные доходы фирм;

G – государственные закупки товаров и услуг;

NX – расходы на чистый экспорт (разница между экспортом и импортом).

Так как желание экономических агентов покупать товары и услуги уменьшается с ростом уровня цен, кривая AD имеет отрицательный наклон.

Неценовые факторы, определяющие совокупный спрос, сдвигающие кривую AD:

1. Рост реальных доходов покупателей (рост заработков, пенсий, социальных пособий, снижение подоходных налогов). Таким образом, чем больше денег у покупателей, тем больше товаров и услуг они могут себе позволить.

2. Увеличение желания и возможности предпринимателей осуществлять инвестиционные доходы.

3. Рост объема закупок государством товаров и услуг на бюджетные деньги.

4. Рост количества товаров, продаваемых на экспорт (например, в результате удешевления национальной валюты) и сокращение импорта в страну товаров, конкурирующих с отечественными. Если спрос на экспортируемую продукцию вырастет, то это также приведет к росту совокупного спроса, и наоборот, если импортная продукция будет вытеснять отечественную, это приведет к сокращению совокупного спроса.

5. Оптимистические взгляды на будущее потребителей и предпринимателей, приводящие к тому, что они тратят больше и не делают «запасов на черный день».

6. Насыщение экономики деньгами (потребители имеют деньги, имеют возможность получить кредит и т. п.).

Рост совокупного спроса – сдвиг графика вправо, понижение – сдвиг графика влево (влияют неценовые факторы).

Совокупное предложение (AS от англ. aggregate supply) – стоимость всех товаров и услуг, произведенных внутри страны всеми производителями (=стоимость валового внутреннего продукта).

Кривая AS отражает соотношение между величиной совокупного внутреннего выпуска и общим уровнем цен на товары и услуги.

В краткосрочном периоде цены на товары могут быть жесткими (кривая AS горизонтальна), гибкими (кривая AS имеет положительный наклон), в то время как цены факторов производства (прежде всего номинальная заработная плата) жесткие.

В среднесрочном/долгосрочном периоде цены всех факторов производства изменяются таким образом, чтобы все рынки пришли в равновесие на уровне полной занятости и экономика оказалась на потенциальном уровне совокупного выпуска (кривая AS вертикальна).

Неценовые факторы, определяющие совокупное предложение, сдвигающие кривую AS:

1) повышение доступных для производства ресурсов и/или эффективности их использования;

2) снижение цен факторов производства (отечественных или импортных);

3) снижение налоговой нагрузки на производителей, предоставление им субсидий.

Если неценовые факторы принять переменными, то под их влиянием произойдет сдвиг кривой AS: при увеличении совокупного предложения – вправо, при уменьшении совокупного предложения – влево.

Макроэкономическое равновесие при пересечении кривых AD и AS на горизонтальном, восходящем и вертикальном участках кривой AS:

точка E₁ (кейнсианский отрезок) – отражает ситуацию макроэкономического равновесия при высоком уровне безработицы и негибкости цен;

точка E₂ – характеризует макроэкономическое равновесие в условиях неполной занятости, отставания темпов роста заработной платы от темпов роста товарных цен;

точка E₃ (классический отрезок) – это равновесие в условиях полной занятости.

Шоки совокупного спроса и совокупного предложения

Неожиданные изменения совокупного спроса и совокупного предложения называют шоками совокупного спроса/предложения. Различают позитивные шоки (сово-

купный спрос/предложение увеличиваются) и негативные шоки (совокупный спрос/предложение уменьшаются).

Шоки совокупного спроса – это неожиданные изменения:

- потребительских расходов из-за изменения уверенности потребителей;
- инвестиционных расходов из-за изменения уверенности фирм;
- политики правительства;
- изменения предложения денег центральным банком – монетарный шок;
- изменение расходов бюджета или налогов правительством – фискальный шок;

шок;

- чистого экспорта;
- изменение цен за рубежом;
- изменение совокупного выпуска/дохода (ВВП) за рубежом;
- изменение валютного курса.

Шоки совокупного спроса:

- снижение цен на экономические ресурсы: номинальной заработной платы, цен на сырье и материалы, цен на энергоносители, что уменьшает издержки производства у фирм или, наоборот, увеличение издержек производства;

- снижение/повышение инфляционных ожиданий у работников и у фирм;

- увеличение/уменьшение количества экономических ресурсов: труда, земли, капитала;

- улучшение/ухудшение качества экономических ресурсов;

- технологический прогресс, так как он ведет к росту производительности ресурсов, или, наоборот, природные и социальные катаклизмы, которые могут уменьшить количество экономических ресурсов.

Основные теории достижения (модели) макроэкономического равновесия

Существуют следующие основные теории достижения (модели) макроэкономического равновесия: классическая (неоклассическая), кейнсианская, монетаристская.

Согласно классической теории равновесие создается саморегулирующимся рыночным механизмом при полной занятости (справедливо при рассмотрении экономического равновесия в долгосрочном периоде).

Кейнсианская теория (модель «доходы – расходы») описывает условия краткосрочного экономического равновесия, которое зависит от эффективного спроса, а не только от предложения капитала, труда и уровня развития технологии. Данная теория отрицает саморегулирующийся рыночный механизм. Согласно данной теории экономика не может самостоятельно развиваться устойчиво, необходимо государственное регулирование экономики для обеспечения ее сбалансированности и макроэкономического равновесия.

Основное различие между неоклассическим и кейнсианским подходами состоит в том, что, согласно кейнсианцам, главным фактором стабильного экономического развития является совокупный спрос, а согласно неоклассикам – совокупное предложение.

В соответствии с монетаристской теорией макроэкономическое равновесие поддерживается благодаря соблюдению пропорциональности между доходами и потреблением.

Классическая и кейнсианская теория макроэкономического равновесия

Классическая теория макроэкономического равновесия	Кейнсианская теория макроэкономического равновесия
Экономика представляется как экономика совершенной конкуренции и является саморегулируемой в силу абсолютной гибкости цен, рационального поведения субъектов	Нет эластичности соотношения цен и заработной платы
Деньги служат счетной единицей и посредником в товарных сделках, но не являются богатством, т. е. не имеют самостоятельной ценности	Предложение индивида в виде произведенного им товара направляется на рынок как оплата за удовлетворение его потребностей в других товарах
Занятость в силу саморегулирования рынка труда представляется как полная, а безработица может быть только естественной	Безработица является неотъемлемым элементом рыночной экономики, и она существует даже в равновесном состоянии экономической системы

Храповик – устройство в механике, не позволяющее колесу проворачиваться в обратную сторону.

Эффект храповика (Роберт Хиггс) – рассматривается кейнсианской школой. Он базируется на представлении о неэластичности цен в сторону понижения:

- если цена на товар, ресурсы возрастает, необязательно ее последующее снижение до первоначального уровня,
- цены легко повышаются, но с трудом понижаются.

Причинами являются монополизм, государственная политика регулирования цен, действия профсоюзов и др.

Стагфляция – инфляция, сопровождаемая стагнацией (застоем производства) и высоким уровнем безработицы в стране.

Причины стагфляции:

- 1) структурное несовершенство рынка и отсутствие конкуренции, так как у монополий отсутствуют стимулы для снижения издержек,
- 2) инфляционные ожидания, когда владельцы факторов производства начинают завышать стоимость своих услуг, ожидая возможное падение доходов из-за инфляции.

Мультипликатор – коэффициент, который показывает, во сколько раз вырастает равновесный уровень национального дохода (ВВП) по отношению к росту автономных затрат:

$$k = \frac{Q}{A}$$

где Q – это национальный доход, A – автономные затраты (потребительские расходы индивидов, инвестиционные расходы фирм, государственные закупки товаров и услуг).

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под стагнацией? Каковы её причины?
2. Какие выделяют теории макроэкономического равновесия?
3. Какие существуют неценовые факторы, влияющие на предложение?
4. Каково значение модели AD-AS? Что отражает отклонение кривых по осям?
5. Какие выделяют типы экономического равновесия?

ТЕМА 23. БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ФОРМЫ

Безработица – это такое социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения не может найти работу и применить свою рабочую силу.

Естественная и вынужденная безработица.

Естественным называют такой уровень, при котором факторы, повышающие или понижающие заработную плату, находятся в равновесии (нормальное состояние рынка труда).

Вынужденная безработица – это вторая форма безработицы, когда ее уровень превышает естественный уровень. Главной причиной ее является конкуренция, в результате которой фирмы становятся банкротами, а рабочие пополняют ряды безработных.

Естественная безработица бывает:

фрикционная (добровольная) – обусловлена тем, что на рынке труда всегда имеется некоторый уровень безработицы, связанный с перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое,

структурная – вызывается избытком рабочей силы в одной отрасли и недостатком в другой. Структурными безработными становятся те, кто теряет квалификацию в результате внедрения новой техники и технологии или в связи с переходом с одной работы на другую в результате закрытия производства.

Различают следующие виды вынужденной безработицы:

циклическая безработица возникает в условиях спада производства, когда падает спрос на рабочую силу. Она снижается во время подъема экономики и увеличивается в период кризисов. При этом уровень безработицы может подниматься выше естественного уровня;

технологическая безработица обусловлена изменением спроса на рабочую силу под влиянием НТП. В результате внедрения новой техники и технологии рабочие становятся технологически лишними. На производстве остаются те, кто технически грамотен, владеет компьютером;

региональная безработица формируется под воздействием исторических, демографических, социально-психологических особенностей региона.

При скрытой (частичной) безработице люди частично не работают, хотя официально считаются занятыми. Тем самым занижается уровень безработицы в стране. Например, вместо 5 работают 3–4 дня в неделю, за остальные дни они имеют право на пособие. Однако они не зарегистрированы на бирже труда и, следовательно, не считаются безработными.

Сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей. К ней относятся: сельское хозяйство, строительство, промыслы, сфера услуг (лагеря, курорты). Она возникает в определенное время года.

Показатели безработицы

Основные показатели – это уровень безработицы, отражающий долю фактически безработных и продолжительность безработицы.

Уровень безработицы показывает процентное отношение числа безработных к общей численности трудоспособного населения.

Продолжительность безработицы определяется как число месяцев, которые человек провёл, не имея работы.

Социально-экономические последствия безработицы:

- замедление темпов роста экономики в результате недоиспользования производственных возможностей;
- лишение части населения заработков, а следовательно, средств к существованию;
- сокращение налогов, уплачиваемых юридическими и физическими лицами государству, вследствие уменьшения объема ВВП;
- устаревание знаний, потеря квалификации людьми, которые лишены возможности работать.

Государственная политика занятости

Политика занятости – это совокупность мер прямого и косвенного воздействия на социально-экономическое развитие общества в целом и каждого его члена в отдельности и мероприятий, направленных на улучшение распределения рабочей силы и поддержание эффективной занятости.

Основной целью государственной политики занятости является:

- формирование благоприятных условий для занятости населения;
- обеспечения предприятий работниками через экономическую стабилизацию;
- повышение качества и конкурентоспособности работников;
- развитие системы обучения кадров;
- действия государственных органов по вопросам занятости.

Государство гарантирует безработным:

- государственную поддержку – выплату пособия по безработице, в том числе в период временной нетрудоспособности безработного;
- активную политику занятости – выплату стипендии в период прохождения профессионального обучения и получения дополнительного профессионального образования по направлению органов службы занятости, в том числе в период временной нетрудоспособности;
- пассивную политику занятости – возможность участия в оплачиваемых общественных работах.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие меры разрабатывает государство с целью поддержания безработных?
2. Какой уровень безработицы считается допустимо нормальным?
3. Какие существуют социально-экономические последствия безработицы?

4. Чем обусловлена фрикциональная безработица?
5. Какие основные задачи выполняют государственные органы, реализующие гарантии безработным?

ТЕМА 24. ДЕНЬГИ И ИХ ФУНКЦИИ

Сущность денег заключается в том, что это особый вид товара, несущий в себе функцию всеобщего эквивалента (К. Маркс). Деньги – признаваемое всеми средство обмена.

Можно сказать, что сущность проявляется в 3 свойствах:

- 1) всеобщая непосредственность, обмениваемость;
- 2) кристаллизация меновой стоимости;
- 3) материализация всеобщего рабочего времени.

Функции денег:

- 1) мера стоимости (деньги как измерение стоимости);
 - 2) средство обращения (деньги используются для оплаты потребностей человека);
 - 3) средство платежа (использования денег для продажи, уплаты налогов, земельной ренты и т. д.);
 - 4) средство накопления (деньги из средства обращения превращаются в некое сокровище);
 - 5) мера отложенных платежей (использования денег для оплаты будущих платежей);
 - 6) мировые деньги (деньги, проходящие между государствами).
- Структура денежной массы:
- 1) банкноты и монеты (M_0);
- средства на расчетных, текущих счетах и во вкладках до востребования (M_1);
- 2) срочные вклады в коммерческих банках (M_2);
 - 3) банковские сертификаты и облигации госзайма (M_3);
 - 4) различные депозиты в кредитных организациях (M_4).

*Денежный оборот. Наличный денежный оборот. Безналичный денежный оборот.
Количество денег в обращении*

Денежный оборот – непрерываемый и непрекращаемый процесс движения денег. Сумма всех платежей, совершенных юридическими и физическими лицами в наличной и безналичной формах за определенный период времени.

Наличные деньги участвуют почти во всех сделках в неизменном виде, иными словами, используются многократно.

Сумма платежей за определенный период времени – только путем перечисления денег по счетам. Отношение денежного выражения всех товаров и услуг на число оборотов денежной массы. Регулируется для обеспечения оптимального функционирования экономики.

*Денежная система и ее элементы. Сущность
денежно-кредитной политики государства*

Денежная система – это устройство денежного обращения в стране, которое закрепило государство.

Элементы металлического и бумажно-кредитного обращения:

- 1) денежные единицы;
- 2) масштаб цен;
- 3) виды денег;
- 4) эмиссионная система (законодательно установленный порядок выпуска и обращения денежных знаков);
- 5) регулирование денежного обращения.

Денежно-кредитная политика государства представляет собой комплекс мер, воздействующих на денежное обращение и состояние кредита в целях достижения неинфляционного экономического роста и полной занятости. Осуществляет денежно-кредитную политику центральный банк.

*Основные концепции денежно-кредитной политики государства:
теоретические аспекты. Кейнсианская теория денег.
Неоклассическая теория денег (монетаристский подход)*

В основе денежно-кредитной политики лежит теория денег, изучающая в том числе процесс воздействия денег и денежно-кредитной политики на состояние экономики в целом.

Теория Кейнса – это теория эффективного спроса. Идея Кейнса состоит в том, чтобы через активизацию и стимулирование совокупного спроса воздействовать на производство и предложение товаров и услуг. Чем выше прибыльность инвестиций, ожидаемый от них доход и чем значительнее размеры, тем больше масштабы и выше темпы производства.

Монетаризм – макроэкономическая теория, согласно которой количество денег в обращении является определяющим фактором развития экономики.

Понятие денежного рынка. Предложение денег

Денежный рынок – это рынок, где торгуют деньгами и покупатели обязуются погасить долг сроком до одного года.

Предложение денег – это количество всех денег, которые находятся в обращении в экономике страны.

Спрос на деньги – это желаемые деньги для распоряжения хозяйствующих субъектов.

Операционный спрос на деньги – потребность в деньгах, которые нужны для движения товаров. Зависит от уровня цен на товары, количества произведенных товаров, скорости обращения денег.

Спекулятивный спрос на деньги – деньги как средство накопления для дальнейшего приумножения. Зависит только от ставки банковского процента.

Равновесие на денежном рынке – спрос равен предложению.

Инструменты регулирования денежного обращения:

- 1) денежная реформа;
- 2) деноминация (изменение номинала для упорядочивания обращения);
- 3) эмиссия (выпуск ценных бумаг).

Операции на открытом рынке – это деятельность центрального банка по купле-продаже ценных бумаг на открытом рынке.

Покупка ценных бумаг → дополнительные средства на счетах коммерческих банков → увеличение активных операций → увеличение предложения денег.

Продажа ценных бумаг → Уменьшение денежных средств на счетах коммерческих банков → уменьшение активных операций → уменьшение предложения денег.

Доля в процентах от суммы определенных вкладов, которую коммерческий банк должен хранить на резервном счете в ЦБ (Центральный банк).

Если доля повышается, то происходит уменьшение кредитования, уменьшаются деньги в экономике и становится ниже инфляция. При понижении доли – все наоборот.

Механизм воздействия денежно-кредитной политики на национальное производство. Монетаристский подход

Экспансионная политика.

Стимулирование кредитных операций; снижение норм резервирования для субъектов кредитной системы; падение уровня кредитных ставок; ускорение оборачиваемости денежной единицы.

Рестриктивная политика.

Ограничение кредитных операций путем повышения норм резервирования средств для участников кредитной системы в центральном банке; повышения уровня процентных ставок; ограничения темпов роста денежной массы в обращении по сравнению с товарной массой.

Монетаристская теория считает, что причина кризисов – в том, что в экономике просто не хватает денег для обслуживания товарообмена. Словно не хватает свободных ослов для перевозки, поэтому люди перестают производить новые товары. Следовательно, если правильно регулировать выпуск «ослов», то всё будет работать само собой.

Современная политика Банка России

Основной целью денежно-кредитной политики Банка России является поддержание ценовой стабильности, то есть стабильно низкой инфляции.

Стабильность очень важна, так как она:

- 1) защищает доходы и сбережения в национальной валюте от непредсказуемого обесценения;
- 2) защищает граждан с невысоким уровнем дохода;
- 3) способствует повышению доступности заемного финансирования для компаний;
- 4) упрощает финансирование и инвестиционное планирование для бизнеса;
- 5) увеличивает доверие к национальной валюте.

Главный сценарий развития современной политики.

Три альтернативных сценария современной политики Банка России:

1. Проинфляционный сценарий исходит из динамики спроса.
2. Дезинфляционный сценарий предполагает значительно более медленное (чем в базовом сценарии) восстановление спроса.
3. Рисковый сценарий совмещает в себе слабое восстановление спроса и значительное падение потенциала.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие существуют сценарии современной политики Банка России?
2. Каковы механизмы воздействия денежно-кредитной политики на национальное производство?
3. Какие операции проводятся на открытом валютном рынке?
4. Какие выделяют элементы металлического и бумажно-кредитного обращения?
5. В каких элементах проявляется сущность денег?

ТЕМА 25. ИНФЛЯЦИЯ И ЕЕ ВИДЫ

Инфляция – процесс обесценивания денег, который происходит в результате переполнения каналов обращения денежными средствами и роста цен, вследствие которого происходит рост общего уровня цен в стране; дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением в национальной экономике, вызывающий нарушение закона денежного обращения.

Причины инфляции:

- несоответствие денежного спроса и денежного предложения, когда спрос на товары и услуги превышает размер товарооборота;
- неоправданная эмиссия денег для краткосрочных нужд государства;
- финансирование бюджетного дефицита (может осуществляться за счет денежной эмиссии или за счет займов в центральном банке);
- рост государственных расходов и ВВП и, как следствие, дефицит государственного бюджета;
- структурные диспропорции производства предметов потребления и средств производства, или выпуска товаров непроизводственного и производственного назначения, между промышленностью и сельским хозяйством, сферой услуг и другими сферами хозяйственной деятельности, производством и инфраструктурой;
- монополизм государства приводит к росту государственного сектора в экономике, ограничения конкуренции и, как следствие, росту цен. Монополизм профсоюзов приводит к росту ставок зарплаты, росту издержек производства, и, как следствие, росту цен. Монополизм корпораций также приводит к ограничению конкуренции и, как следствие, росту цен;
- милитаризация экономики. Производство вооружений, увеличивая ВВП, не повышает производственный потенциал страны. С экономической точки зрения, высокие военные расходы сдерживают развитие страны. Последствиями милитаризации являются бюджетный дефицит, диспропорции в структуре экономики, недопроизводство потребительских товаров при повышенном спросе, т. е. товарный дефицит и инфляция;
- высокие налоги, высокие процентные ставки за кредит.

Виды инфляции.

Инфляция бывает очень разной по своему проявлению, динамике развития, поэтому выделяют различные виды инфляции.

По темпу:

- умеренная инфляция. При такой инфляции происходит рост цен не более 10 % в год. Сохраняется стоимость денег, контракты подписываются в номинальных ценах. Такая инфляция считается наилучшей, так как инфляция происходит за счет

обновления ассортимента и позволяет проводить корректировку цен за счет изменений условий спроса и предложения. Эта инфляция управляемая, так как её можно регулировать;

- галопирующая (скачкообразная) инфляция. При такой инфляции происходит рост цен от 10–20 до 50–200 % в год. В заключаемых контрактах предприятия устанавливают стоимость своих товаров, продукции, работ и услуг с учетом роста цен. Население начинает активно вкладывать свои сбережения в материальные ценности. Такая инфляция трудно поддается управлению. В стране часто проводятся денежные реформы. Данные изменения свидетельствуют о наличии экономического кризиса;

- гиперинфляция. При такой инфляции происходит рост цен более 50 % в месяц и более 100 % в год. Благополучие населения резко ухудшается. Разрушаются экономические отношения между предприятиями. Такая инфляция является неуправляемой и требует принятия со стороны государства чрезвычайных мер. В результате гиперинфляции производство останавливается, продажа товаров, продукции, работ и услуг сокращается, снижается реальный объем национального производства, растет безработица, действующие предприятия закрываются, происходит банкротство компаний.

По критерию прогнозируемости:

- ожидаемая инфляция – прогнозируемая или запланированная правительством страны,

- неожиданная инфляция – непрогнозируемая, происходит резкий скачок цен, который негативно сказывается на денежном обращении и системе налогообложения.

По форме проявления:

- сбалансированная инфляция – цены на конечные и промежуточные товары растут с одинаковыми темпами,

- несбалансированная инфляция – цены на конечные и промежуточные товары растут с разными темпами.

Измерение инфляции

Индексы цен – это коэффициенты перехода от базисной стоимости к стоимости на текущую дату, численно определяемые через отношение стоимости продукции, работ или услуг на текущем уровне цен к стоимости на базовом уровне цен.

Дефлятор валового внутреннего продукта представляет собой ценовой индекс, отражающий динамику уровня цен в текущем периоде в сравнении с базовым периодом. Данный индекс характеризует отклонение номинального ВВП от реального ВВП.

Типы инфляции в зависимости от фактора неравновесия.

Инфляция спроса (покупателей) – равновесие спроса и предложения нарушается со стороны спроса (спрос превышает предложение). Возникает при полной занятости, когда растет объем заработной платы, появляется избыточный совокупный спрос, который толкает цены вверх. Зарплата растет быстрее, чем объем товаров и услуг.

Инфляция предложения (издержек) (продавцов) – увеличение издержек производства (вследствие роста заработной платы и за счет роста цен на сырье и энергию) вызывает рост цен на товары и услуги.

Механизм инфляции спроса

Равновесие спроса и предложения нарушается со стороны спроса (спрос превышает предложение).

Возникает при полной занятости, когда растет объем заработной платы, появляется избыточный совокупный спрос, который толкает цены вверх. Зарплата растет быстрее, чем объем товаров и услуг.

Инфляция предложения

Вид инфляции, проявляющийся в повышении цен на ресурсы и факторы производства, вследствие чего растут расходы на производство и обращение, а также цены на производимую продукцию.

Увеличение издержек производства (вследствие роста заработной платы и за счет роста цен на сырье и энергию) вызывает рост цен на товары и услуги.

Механизм адаптивных инфляционных ожиданий

Адаптивные инфляционные ожидания связаны с устойчивой неуверенностью покупателей в отношении нормального функционирования ценового механизма. Данное недоверие потребителей можно оправдать следующей схемой: рост цен → повышение устойчивого инфляционного ожидания → сокращение нормы сбережений → увеличение текущего спроса → рост цен.

Механизм дефицитных ожиданий

Проявляется в мощных приливах ажиотажного текущего спроса, продиктованных не столько прогнозами, что товары подорожают, сколько опасениями, что их не будет вовсе. В таких случаях «сметаются», закупаются впрок буквально все товары в ожидании сокращения их предложения при одновременном росте цен на них.

Стагфляция. Особенности современной инфляции.

Особенности инфляционных процессов в России

Стагфляция – состояние экономики, когда застой или падение производства (стагнация) сочетаются с возрастающей безработицей и с непрерывным ростом цен – инфляцией.

- 1) рост цен носит не локальный характер, а всеобщий, мировой характер;
 - 2) инфляция в разных странах развивается разными темпами, скачкообразно;
 - 3) современная инфляция носит не эпизодический, а непрерывный, хронический характер;
 - 4) изменился характер инфляции: преобладает галопирующая инфляция.
- Социально-экономические последствия инфляции:
- здоровая реакция экономического организма на возникшее финансовое расстройство;
 - искажение системы налоговых ставок;
 - перераспределение НД и национального богатства;
 - у производителей теряется заинтересованность в создании качественных товаров и услуг;
 - снижение реальной заработной платы;
 - обесценивание сбережений;

- падения уровня жизни.

Антиинфляционная политика подразделяется:

1. на стратегическую:
 - погашение инфляционных ожиданий;
 - долгосрочная антиинфляционная политика – введение жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы;
 - сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации.
2. Тактическую – приспособление к инфляции, смягчение ее отрицательных последствий.

Проблема неплатежей и возможные пути ее преодоления

В широком смысле слова неплатежи в экономике включают в себя совокупную просроченную задолженность предприятий друг перед другом (поставщикам), государству (по платежам в бюджет и внебюджетные фонды), работникам (по средствам, направляемым на потребление), банковскому сектору (по банковским кредитам).

Основными путями уменьшения и преодоления неплатежей промышленных предприятий на современном этапе трансформационной экономики являются: своевременное и полное выполнение государством своих обязательств перед предприятиями, уменьшение налоговой нагрузки, улучшение регулирования цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, повышение деловой активности и эффективности деятельности предприятия, реструктуризация убыточных предприятий.

Вопросы для самоконтроля

3. Какие существуют пути преодоления проблемы неплатежей?
4. В чем заключаются особенности современной инфляции?
5. Какие выделяют типы инфляции в зависимости от фактора неравновесия?
6. Как государство регулирует уровень инфляции в рыночном типе экономики?
7. Каковы причины увеличения типа инфляции?

ТЕМА 26. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

Банковская система представляет собой совокупность кредитных организаций, функционирующих в рамках единого банковского законодательства, общее регулирование которой осуществляет Центральный банк. В настоящее время практически во всех странах с рыночной экономикой созданы и активно развиваются двухуровневые банковские системы, где на первом уровне функционирует Центральный банк страны, на втором действуют кредитные организации. Такие банковские системы имеют достаточно сложную структуру, куда входят банки, небанковские кредитные организации, вспомогательные учреждения, государственные банки, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Виды банковских систем: двухуровневая банковская система, централизованная монобанковская система.

На настоящий момент известно несколько видов банковских систем:

- двухуровневая банковская система;
- централизованная монобанковская система.

Отличительные черты двухуровневой банковской системы:

- два уровня;
- многообразие форм собственности;
- горизонтальная схема в управлении банков;
- создать банк может любое юридическое лицо;
- ни государство, ни коммерческие банки не отвечают по обязательствам друг друга;
- монополия на эмиссию денежных знаков;
- центральный банк подотчетен парламенту, а коммерческие банки – своим акционерам.

На 1-м уровне находится Центральный банк страны. Существует несколько видов центральных банков:

1. Государственные. Весь капитал государственных банков принадлежит государству. Такие банки существуют в России, Канаде, Великобритании и т. д.
2. Акционерные (например, в США).
3. Смешанные. Эти банки представляют собой акционерные общества, у которых часть капитала принадлежит государству. Например, банки Японии, Бельгии.

На втором уровне данной системы находится система коммерческих банков. Здесь можно отметить наличие отдельно стоящего финансового института, он представлен небанковскими кредитно-финансовыми институтами, а именно: инвестиционные компании, пенсионные и инвестиционные фонды, компании-страховщики, трастовые компании и т. д., их не относят ко 2-му уровню банковской системы.

Децентрализованная банковская система

Данный вид присущ США и носит название Федеральная резервная система. Во главе этой системы стоят 12 резервных федеральных банков, находящихся в разных регионах Америки. Главной задачей этих банков является строгий контроль за деятельностью банков – членов ФРС, а также определение направлений денежной политики США. Не все банки Соединенных Штатов входят в руководство банков ФРС, не принадлежащие к ним функционируют на свой страх и риск.

Монобанковская система

Отличительные черты централизованной монобанковской системы:

- государство является единственным собственником всех банков, имеющих в стране;
- банковская система представлена одним уровнем;
- монополия государства в создании новых коммерческих банков;
- вертикальная схема управления в системе;
- государство должно отвечать по обязательствам банков;
- функционирование банков зависит от деятельности государства;
- операции по кредитованию и эмиссии скооперированы в одном банке;
- руководитель Центрального банка выбирается органами государственной власти.

Современная банковская система Российской Федерации

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) и его основные функции

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) – особый публично-правовой институт России, главный банк первого уровня. Главный эмиссионный и денежно-кредитный регулятор страны, разрабатывающий и реализующий во взаимодействии с Правительством Российской Федерации единую государственную денежно-кредитную политику и наделённый особыми полномочиями, в частности правом эмиссии денежных знаков и регулирования деятельности банков. Банк России, выполняя роль главного координирующего и регулирующего органа всей кредитной системы страны, выступает органом экономического управления. Банк России контролирует деятельность кредитных организаций, выдаёт и отзывает у них лицензии на осуществление банковских операций, а уже кредитные организации работают с прочими юридическими и физическими лицами.

Коммерческий банк – вид банка, кредитная организация, специализирующаяся на предоставлении банковских услуг. Как правило, коммерческие банки универсальные, обслуживают как юридических, так и физических лиц.

Регулирование деятельности коммерческих банков

Для того чтобы заниматься банковской деятельностью, коммерческие банки получают соответствующую лицензию. Роль регулятора возложена на Банк России.

Сущность коммерческого банка проявляется в его функциях, которые тесно взаимосвязаны между собой. Можно выделить следующие базовые функции кредитной организации:

1. Привлечение и накопление временно свободных денежных средств. Денежные средства, сосредоточенные в банке, с одной стороны, приносят их владельцам определенный процентный доход, а с другой – служат источником ресурсов для проведения ссудных операций. Именно с помощью финансовых организаций временно свободные денежные средства становятся ссудным капиталом, который используется банками для кредитования.

2. Посредничество в кредитовании. Прямым кредитным отношениям между владельцами свободных денежных средств и нуждающимися в них мешает много факторов. Например, несовпадение размера предлагаемого в ссуду денежного капитала с требуемой суммой займа или объемом спроса на него, несовпадение срока высвобождения этого капитала со сроком ссуды, риски невозврата кредита и т. д. Выполняя функцию финансового посредника, банк устраняет эти проблемы. Посредством депозитных и ссудных операций он перераспределяет ресурсы между участниками экономических отношений. Временно свободные денежные средства направляются туда, где существует потребность в них и где они способны принести экономическую выгоду. Банк обязательно просчитывает кредитные риски.

3. Посредничество в проведении расчетов и платежей. Через банки проходят платежи населения, предприятий, организаций и т. д. Сегодня кредитные организации обеспечивают и регулируют процесс расчетов практически между всеми субъектами экономических отношений. Банки предлагают клиентам различные формы расчетов: платежные поручения, инкассо, аккредитивы, чеки, векселя, банковские карты и т. д. В последние годы активно развиваются электронные безналичные расчеты.

Кредитные организации отвечают за своевременное выполнение поручений своих клиентов по совершению платежей.

4. Создание кредитных денег. Предоставляя ссуды, банки создают так называемые кредитные деньги. Они не имеют физического вида, а существуют только в виде записи на счете в банке. Механизм создания кредитных денег регулируется Центральным банком с помощью нормативов обязательного резервирования. Кредитные организации обязаны оставлять определенную часть средств вкладчиков в форме резерва, остальную часть они могут выдавать в виде ссуд. При этом при выдаче кредита происходит увеличение общего количества безналичных денег, находящихся в обращении, и наоборот, когда клиент погашает ссуду, денежная масса сокращается.

Кроме того, помимо базовых функций, кредитные организации осуществляют посредничество на фондовом рынке, предоставляют консультационные и информационные услуги и т. д.

Особенности банка как коммерческого предприятия и его операции

Банк – это коммерческое предприятие, которое в условиях рынка строит свои взаимоотношения с партнерами на основе прибыльности и риска. Банк должен всегда соотносить прибыльность с соображениями безопасности и ликвидности.

Банк, предоставивший слишком много ссуд или оказывающийся не в состоянии обеспечить ликвидность, необходимую в некоторых непредвиденных ситуациях, может оказаться неплатежеспособным.

Это связано с тем, что основополагающим принципом успешного функционирования любого коммерческого банка является его деятельность в пределах реально имеющихся ресурсов.

Особое распространение получили операции «своп» (от англ. swap – менять), то есть сочетание наличной купли (продажи) с одновременным заключением контрольной сделки на определенный срок. Существует несколько видов операций «своп»: процентные, валютные и другие. Процентные «свопы» представляют собой соглашения между двумя владельцами долговых обязательств, условия которых предполагают взаимный обмен процентными платежами. «Свопы» могут включать также обмен различными видами плавающих ставок процента. Во всех этих случаях обмен правами на присвоение процентных доходов не предполагает обмена капитальными суммами, которые представлены соответствующими долговыми обязательствами.

Валютные «свопы» – соглашения во взаимном обмене различными валютами. Валютная операция «своп» заключается в покупке иностранной валюты на условиях наличной сделки в обмен на отечественную с последующим выкупом. Операции «своп» с валютами и процентными ставками иногда объединены: одна сторона выплачивает, например, проценты по плавающей процентной ставке в обмен на получение процентных платежей по фиксированной ставке.

Рынок ценных бумаг

Рынок ценных бумаг – это часть финансового рынка, где осуществляется привлечение и перераспределение капитала за счет выпуска и обращения ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг позволяет формировать справедливое ценообразование финансовых инструментов. В структуре современного фондового рынка выделяют также рынок производных финансовых инструментов.

Рынок ценных бумаг образуют субъекты торгово-расчетной и учетной инфраструктуры, финансовые посредники, дилеры, информационные и аналитические агентства, инвесторы

Банк России обеспечивает устойчивое развитие рынка ценных бумаг, регулирует деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также осуществляет контроль и надзор за ними, обеспечивает защиту прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг, в том числе противодействуя недобросовестным практикам, неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком.

Банк России также осуществляет регулирование в области допуска ценных бумаг на финансовый рынок, формирует реестры финансовых инструментов. Большое внимание Банк России уделяет развитию корпоративных отношений и совершенствованию практик корпоративного управления в российских публичных компаниях, что способствует развитию акционерного финансирования.

Вопросы для самоконтроля

1. Что позволяет формировать рынок ценных бумаг?
2. Какие выделяют функции кредитной организации?
3. Какие нормативно-правовые акты регулируют деятельность Центрального банка?
4. Какие виды центральных банков существуют в мире?
5. Какие существуют отличительные черты двухуровневой банковской системы?

ТЕМА 27. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Сущность финансов – формирование, распределение и использование денежных доходов.

Условия появления финансов:

- развитие обмена продуктами труда и появление денег;
- возникновение и упрочение государственных начал в жизни общества;
- появление частной собственности на продукты труда;
- развитие института обычаев и права.

Бюджетно-налоговая политика – часть законодательства, которая прямым образом влияет на формирование налогового законодательства и, как следствие, на сумму уплачиваемых нами налогов.

Основная задача бюджетно-налоговой политики – регулирование (чаще поддержание) совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов.

Цели бюджетно-налоговой политики:

- стабильный экономический рост в стране;
- занятость трудовых ресурсов (то есть сведение уровня безработицы к минимуму);
- стабильный уровень цен (инфляция – это самая большая проблема экономик любых стран).

Функции финансов:

- Распределительная – распределяется и перераспределяется внутренний валовой доход, благодаря чему денежные средства поступают в распоряжение государства, регионов, муниципалитетов и далее.

- Контрольная – через финансы отслеживается весь ход распределительного процесса, также расходование по целевому назначению денежных средств, поступающих из федерального бюджета.

- Регулирующая – через финансы (налоги, государственные кредиты и т. д.) государство воздействует на процесс производства.

- Стабилизирующая – обеспечение граждан стабильными экономическими и социальными условиями.

- Фискальная – сбор налогов для решения экономических, социальных, политических и прочих задач государства и общества.

- Стимулирующая – поддержка определенных секторов экономики через инвестирование финансовых ресурсов.

Сдерживающая фискальная политика проводится в период инфляции, когда наблюдается так называемый экономический «бум», и предполагает:

- увеличение налогов;

- сокращение правительственных расходов;

- сокращение трансфертов (финансовой помощи).

По характеру действий фискальных инструментов различают дискреционную (активную) и недискреционную (автоматическую, пассивную) форму фискальной политики.

Фискальная дискреционная политика – это определённые действия государства, в рамках которых оно вводит особые экономические меры, направленные на коррекцию финансового положения внутри страны с целью его стабилизации. Основные действия в рамках данной политики ориентированы на изменение доходной и расходной частей бюджета. Именно поэтому фискальную политику называют бюджетно-налоговой.

Дискреционная форма предполагает маневрирование налогами и государственными расходами для того, чтобы повлиять, изменить объём национального производства, а также контролировать темпы инфляции и уровень безработицы.

Вся система финансов состоит из двух укрупненных подсистем:

- общегосударственные финансы (централизованные). Включают: бюджетную систему; внебюджетные фонды; государственный кредит,

- финансы хозяйствующих субъектов (децентрализованные).

Включают: финансы коммерческих предприятий и организация; финансовых посредников (кредитные организации, частные пенсионные фонды, страховые организации и другие финансовые институты); финансы некоммерческих организаций.

Доходы бюджета

- Налоговые: налоги на прибыль и доходы; налоги на товары и услуги; налоги на имущество; налоги на сборы за пользование природными ресурсами и т. д.

- Неналоговые: доходы от внешнеэкономической деятельности; страховые взносы на социальные нужды физических лиц; доходы от использования или продажи государственного или муниципального имущества; доходы от предоставле-

ния платных услуг бюджетных учреждений; штрафные санкции и возмещение ущерба и т. д.

- Безвозмездные: пожертвования от юридических и физических лиц, международных организаций и правительств стран; дотации; субвенции; субсидии.

Расходы бюджета – это выплачиваемые из бюджета денежные средства.

Расходное обязательство – это обязанность выплатить денежные средства из соответствующего бюджета.

Расходные обязательства:

- 1) публичные нормативные,
- 2) гражданско-правовые.

Бюджетная система Российской Федерации состоит из 3 уровней. Первый уровень включает в себя Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов. Второй уровень включает бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты) и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов. Третий уровень – это местные бюджеты.

Государственный бюджет – это смета (схема, план) доходов и расходов государства на определенный период времени, составленная с указанием источников поступления государственных доходов и направлений расходования и имеющая силу закона.

Местный бюджет – это бюджет муниципального образования (местный бюджет) – фонд денежных средств, находящийся в распоряжении органов местного самоуправления и обеспечивающий решение вопросов местного значения. Это налоговые доходы, неналоговые доходы, безвозмездные поступления, другие доходы.

Фонд накопления – это денежный фонд, который предназначен для развития производства. Основной целью этого фонда является увеличение имущества предприятия и осуществления дополнительных финансовых вложений для извлечения прибыли.

Фонд потребления – это денежные средства, направленные на социальные нужды, финансирование объектов непроекционной сферы, выплаты компенсационного характера.

Государственный кредит – это совокупность экономических отношений между государством, юридическими и физическими лицами, при которых государство выступает в качестве заемщика, кредитора и гаранта.

Существует 3 функции государственного кредита: распределительная – с ее помощью налоговое бремя более равномерно распределяется во времени; регулирующая – с ее помощью государство регулирует денежное обращение, размещая займы среди различных групп инвесторов; контролирующая – с ее помощью государство контролирует целевое использование средств, сроки их возврата и своевременность уплаты процентов.

Сущность налога

Под налогом понимается обязательный индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Функции налогов:

- 1) фискальная – обеспечение финансирования государственных расходов;
- 2) распределительная (социальная) – перераспределение доходов между социальными слоями;
- 3) регулирующая – государственное регулирование экономики;
- 4) социально-воспитательная – сдерживание производства и потребления вредной продукции;
- 5) конкретно-учетная – учет доходов граждан, предприятий и организаций.

Виды налогов:

- прямые – взимаются с доходов и имущества физических и юридических лиц: подоходный налог, налог на прибыль фирм, налог на имущество, (справедливы, плохо собираются, принудительные меры – штрафы, уголовное наказание),
- косвенные – налоги на обращение и потребление, устанавливаются в виде надбавок к цене товара или услуги: акцизные сборы, НДС (несправедливы, но легко собираются).

Принципы налогообложения.

Принцип справедливости – уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т. е. уровня доходов.

Принцип экономичности налогов – система и процедура выплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги.

Принцип обязательности – налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа.

Принцип определенности и точности налогов – размер налогов, сроки, способ и порядок начисления должны быть точно определены.

Принцип динамизма – налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям.

Налоги на доходы физических лиц

НДФЛ – налог на доходы физических лиц, выплачивают на все виды доходов – 13 %

Не облагаются им: стипендия, пенсия, пособия по безработице, материальная помощь, полученная в случае стихийного бедствия, совершенного теракта; материальная помощь до 4000 тыс. руб. в связи с выходом на пенсию; возмещение стоимости приобретенных медикаментов.

Налоговые ставки

Основная – 13 %

Нерезиденты – 30 % на выигрыши, призы, подарки, % по банковским вкладам выше ставки рефинансирования ЦБ.

Акциз – это разновидность косвенных налогов на товары и услуги предприятий, включаемых в цену или тариф.

Акцизами облагаются: спирт, водка, ликеро-наливочные изделия, шампанское и др.; ювелирные изделия, бензин, легковые автомобили.

Налог на имущество организации

Объект налогообложения – основные средства (кроме земельных участков и объектов природопользования).

Налоговая база – среднегодовая стоимость имущества, рассчитанная исходя из остаточной стоимости основных средств по данным бухгалтерского учета.

Средняя стоимость = сумма остаточной стоимости на 1-е число каждого месяца отчетного (налогового) периода и 1-е число следующего месяца, деленная на количество месяцев отчетного (налогового) периода плюс один.

Сумма авансового платежа по налогу в отчетном периоде = $\frac{1}{4}$ (ср. ст-ть отч. x ставка налога).

Сумма налога за налоговый период = (налоговая база x ставка налога) – сумма авансовых платежей.

Деятельность государства в области налогообложения, регулирования государственных расходов и государственного бюджета называется фискальной политикой, а она делится на государственный бюджет и налоги.

Цели фискальной политики: экономический рост; полная занятость; стабильность цен.

Мультипликатор государственных расходов показывает увеличение валового национального продукта в результате увеличения государственных расходов, потраченных на закупку товаров и услуг:

$$K = \Delta \text{ВНП} / \Delta G,$$

где ΔG – изменение государственных расходов;

$\Delta \text{ВНП}$ – изменение валового национального продукта.

Понятно, что изменение государственных расходов может не только вызывать рост ВНП (в случае их увеличения), но и «работать» на сокращение ВНП (в случае сокращения гос. расходов).

Можно отметить, что мультипликатор государственных расходов равен мультипликатору инвестиций, также их называют простыми мультипликаторами. С экономических позиций такая идентичность закономерна.

Налоговый мультипликатор – это показатель, показывающий зависимость между объемом выпуска и изменением налогов. Чем ниже предельная налоговая ставка, тем выше мультипликационный эффект, и наоборот. Он равен мультипликатору государственных расходов, умноженному на предельную склонность к потреблению.

Теорема Хаавельмо

Если увеличение государственных расходов финансируется только за счет соответственного роста налогов ($\Delta Y = \Delta G = \Delta T$), то мультипликационный эффект равен единице и увеличение дохода равно увеличению государственных расходов или налогов.

Сбалансированный бюджет – равенство между доходной и расходной частями государственного бюджета. Если бюджет сбалансирован, у государства не возникает необходимости заимствовать дополнительные средства и этим увеличивать государственный долг. При постоянных экономических колебаниях невозможно, да и не нужно, каждый год составлять полностью сбалансированный бюджет.

Бюджетный дефицит – это превышение расходов бюджета над его доходами.

Государственный долг – это сумма непогашенных обязательств государства, он бывает внутренний и внешний.

Государственные ценные бумаги, кредиты международных организаций и правительства, иные обязательства и банковские кредиты составляют государственный долг.

Способы сокращения дефицита государственного бюджета:

1) финансирование бюджетного дефицита за счет выпуска государственных обязательств (облигаций);

2) снижение до минимума государственных расходов, в особенности дотационных и социальных расходов (расходы на социальные программы, науку, культуру и т. д.);

3) усиление налогового бремени (увеличение налогов на прибыль предприятий и оплату труда, которое позволяет ограничить платежеспособный спрос и, следовательно, рост потребительских цен) и т. д.

Способы решения проблем дефицита государственного бюджета:

- сокращение бюджетных расходов;
- одалживание денег у населения и коммерческих банков внутри страны либо у иностранных государств и финансовых организаций;
- выпуск (эмиссия) необеспеченных денег для покрытия расходов;
- привлечение дополнительных источников.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие товары облагаются акцизами?
2. Какова сущность принципа экономичности налогов в системе принципов налогообложения?
3. Что относится к регулирующей функции налогов?
4. Из каких уровней состоит бюджетная система Российской Федерации?
5. Из каких подсистем состоит система финансов?

ТЕМА 28. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

Рынок по своей природе несовершенен и не призван решать социальные задачи, что, в свою очередь, вызывает необходимость вмешательства государства.

Несовершенство рынка проявляется в том, что:

1) рынок не способен противостоять монополизации экономики, ограничивающей свободу рыночной конкуренции. Монополисты для извлечения монопольных сверхприбылей диктуют цены, что вызывает необходимость регулирования государством цен на транспорт, услуги связи, электроэнергию, сырье;

2) рынок не заинтересован в производстве общественных благ, особенность которых состоит в том, что ими должны пользоваться все, но не обязаны за них платить. Общественные блага – это неконкурентные товары и услуги, доступные каждому. Например, регулирование дорожного движения с помощью знаков, услуги в сфере образования, здравоохранения, науки, культуры и многие другие. Несмотря на то что они бесплатны для потребителя, они не бесплатны для общества и связаны с издержками, которые не способен нести рынок;

3) рынок не обеспечивает социальные гарантии, не может нейтрализовать дифференциацию в распределении доходов, не обеспечивает стабильную занятость трудоспособного населения. Все это ведет к социальному расслоению, усиливает социальную напряженность;

4) рынок не устраняет побочных эффектов, возникающих при росте производства и увеличении общественного богатства. Чаще всего это связано с загрязнением окружающей среды, нарушением экологии;

5) имеют место неполные рынки, например, рынок пенсионного или медицинского страхования. Для их нормального функционирования требуются государственное регулирование и поддержка;

6) несовершенство информации, представляющей собой общественное благо. Без вмешательства государства информация не может быть полноценной и достоверной.

В современных условиях роль государства возрастает, так как рыночный механизм не в состоянии справиться со всеми задачами рационального распределения ресурсов и доходов. Государство должно дополнять работу рыночного механизма, сохраняя при этом все положительные стороны его воздействия на общество.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) – комплекс мер, действий, применяемых государством для коррекций и установления основных экономических процессов. Типы государственного регулирования:

- полный государственный монополизм в управлении экономикой;
- различные варианты сочетания рыночных и государственных регуляторов;
- крайний либерализм, признающий эффективным только условия неограниченного частного предпринимательства.

*Эволюция теоретических взглядов на проблему
вмешательства государства в экономику*

Кейнсианство возникло в 1930-е годы и преобладало в экономической политике развитых стран до конца 70-х годов XX в. Его основоположник Дж. М. Кейнс считал, что рыночная саморегуляция не может эффективно распределять и использовать ресурсы, а потому для увеличения занятости и экономического роста следует максимально стимулировать совокупный спрос.

Приоритеты и цели государственного вмешательства: стимулирование экономического роста и развития, гашение циклических колебаний и безработицы, социальная стабильность.

Главные инструменты государственного вмешательства: бюджетные расходы, налоги, банковский процент и норма обязательных резервов, социальные расходы.

Преобладающей формой неоклассической модели стал монетаризм, а его идеологом – М. Фридмен. Изменение модели государственного регулирования заключалось в отказе от стимулирования совокупного спроса, в переходе к воздействию на совокупное предложение.

Роль государства в современной экономике ограниченная.

Приоритеты и цели государственного вмешательства: обеспечение свободы функционирования рынка, сдерживание инфляции.

Главные инструменты государственного вмешательства: правовые нормы, банковский процент и норма обязательных резервов.

Можно выделить следующие функции государства в экономике рыночного типа:

- правовая;
- воспроизводственно-технологическая;
- стабилизационная;
- прогностическая;
- регулирующая.

Правовая функция представляет собой своеобразный институт общественной жизни, призванный регулировать наиболее важные отношения между субъектами хозяйствования, которые требуют государственной охраны.

Воспроизводственно-технологическая функция обуславливает нормальный ход воспроизводственного процесса. Она сводится к созданию условий для обеспечения производства необходимыми ресурсами, удовлетворению людей материальными и духовными благами, а также условиями для образования, обучения и жизни.

Стабилизационная функция представляет собой деятельность правительства, направленную на обеспечение экономического роста, полной занятости и стабильности цен.

Регулирующая функция представляет самую обширную и разностороннюю деятельность государства. При этом правительство преследует такие цели:

– минимизацию негативных последствий функционирования рыночной экономики;

– создание правовых, финансовых, социальных основ функционирования рынка;

– обеспечение социальной защиты населения.

Основные направления реализации экономических функций государства:

а) занятость и безработица.

Полностью избежать вынужденной безработицы в рыночной экономике вряд ли возможно. Но снизить ее уровень и продолжительность – обязанность государства;

б) инфляция.

Инфляция и безработица часто движутся в противоположных направлениях. Задача государственной политики – найти их оптимальное сочетание, наименее болезненное для общества;

в) поддержка малоимущих.

Государство должно взять на себя обеспечение жизненного уровня этих слоев населения;

г) перераспределение доходов.

Система государственного регулирования экономики и ее элементы: цели экономического развития; объекты регулирования; субъекты регулирования; результаты регулирования.

ГРЭ в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера.

Основные объекты ГРЭ:

• занятость;

• секторальная, отраслевая и региональная структуры хозяйства;

• условия накопления капитала;

• экономический цикл;

• денежное обращение;

• платежный баланс;

• условия конкуренции;

• НИОКР;

• цены;

• социальные отношения, включая отношения между работодателями и работающими по найму, а также социальное обеспечение;

- подготовка и переподготовка кадров;
- окружающая среда;
- внешнеэкономические связи.

Субъектами государственного регулирования экономики являются законодательные, исполнительные и судебные органы власти.

Методы государственного регулирования экономики и их классификация

Административные и экономические методы государственного регулирования экономики.

Административные методы базируются на силе государственной власти.

Административные методы подразделяются на меры: запрета, разрешения и принуждения.

Из экономических мер наиболее часто используются:

а) средства финансовой (бюджетной, фискальной) политики. Финансовая политика – многоплановое понятие, трактуемое, с одной стороны, как совокупность мер прямого воздействия по реализации бюджетно-налоговых, фискальных целей экономической политики, а с другой стороны, как реализация финансовых мер, составляющих часть государственной экономической политики в целом;

б) средства денежно-кредитной политики. Денежно-кредитная политика (по сравнению с финансовыми мерами) относится к мерам косвенного воздействия. Если финансовую политику проводит в первую очередь министерство финансов, являясь составным звеном правительства, то денежно-кредитная политика реализуется Центробанком, который обладает относительной независимостью от законодательной и исполнительной властей;

в) прогнозирование, планирование и программирование экономики.

Требования конкурентного рынка к границам вмешательства государства в рыночную экономику

Максимальный предел вмешательства государства в условиях совершенной конкуренции – три группы факторов:

1. Неподвластные рыночному механизму:

– первая и ведущая функция государства – организация денежного обращения в стране;

– формирование предложения общественных благ;

– компенсация отрицательных внешних эффектов.

2. Социально-экономические:

– бедность региона природными ресурсами;

– невозможность полного использования ресурсов региона из-за недостатка капитала;

– стагнация или упадок предприятий в ключевой отрасли региона.

3. Связанные с несовершенством реального рынка (несовершенства, которые отличают реальный рынок от рынка совершенной конкуренции):

– рыночная экономика не гарантирует стабильного уровня цен – не в состоянии развиваться без инфляции. Следовательно, еще одна функция государства – проведение антиинфляционной политики,

– рыночной экономике внутренне присуща склонность к монополизации.

Экономическая политика государства и ее содержание

Экономическая политика – это совокупность предпринимаемых государством мер воздействия на экономические процессы для реализации общественно значимых целей.

Реализация экономической политики возможна лишь при использовании совокупности мер, инструментов, образующих механизм государственного воздействия на экономику.

К числу наиболее важных инструментов государственного регулирования относятся: фискальная политика, денежная политика, политика регулирования доходов, внешнеэкономическая политика, социальная политика.

Каждый из названных инструментов государственного регулирования выполняет свою роль и взаимодополняет другие. Система дает эффект лишь в том случае, если она применяется комплексно и ее составляющие не противоречат друг другу.

Финансовый механизм экономической политики

Финансовый механизм является совокупностью методов финансового характера и их вариаций, инструментов и рычагов, которые позволяют оказывать влияние на социальное и экономическое развитие общества.

Основными задачами финансовой политики на современном этапе развития государства являются:

- 1) учет действия объективных экономических законов;
- 2) необходимость финансовой поддержки мероприятий, направленных на ускорение рыночных реформ и поддержание макроэкономической стабилизации;
- 3) определение источников мобилизации финансовых ресурсов, их состава, структуры, возможных резервов увеличения (при этом намечается величина финансовых ресурсов, оптимальное и сбалансированное соотношение их между доходами государства и хозяйствующими субъектами; определяется доля участия физических лиц в формировании государственных доходов);
- 4) обеспечение рационального распределения и использования финансовых ресурсов (определяются основные пропорции распределения средств между отраслями и сферами народного хозяйства, развитие приоритетных отраслей и направлений, степень социальной защиты населения);
- 5) концентрация финансовых ресурсов на важнейших направлениях экономического и социального развития;
- 6) сбалансированность финансовой и денежно-кредитной политики;
- 7) либерализация внешнеэкономической деятельности;
- 8) выработка финансового механизма реализации финансовой политики государства.

Формы получения государственных доходов:

- 1) налоговые доходы;
- 2) займы;
- 3) неналоговые доходы;
- 4) эмиссия;
- 5) трансферты.

Денежно-кредитный механизм является частью экономического механизма. Поэтому его структура вытекает из структуры экономического механизма и структуры механизма реализации политики обеспечения национальной безопасности. Следовательно, структура денежно-кредитного механизма обеспечения экономической безопасности государства содержит следующие составляющие:

- 1) методы прямого контроля (административные методы),
- 2) рыночные (косвенные) методы.

Традиционный инструментарий административного (прямого) регулирования представлен следующими методами:

1. Регулирование процентных ставок по кредитам и депозитам коммерческих банков посредством установления Центральным банком ключевой ставки или ставки рефинансирования.

2. Установление так называемых «кредитных потолков», то есть ограничение объема кредитов, которые предоставляются коммерческими банками и другими кредитными организациями, а также введение в их отношении других обязательных количественных параметров

3. Создание государственных кредитно-финансовых организаций, специализирующихся на работе в небольшом числе приоритетных отраслей народного хозяйства.

4. Предоставление льгот отдельным кредитно-финансовым институтам в рыночном порядке и др.

В зависимости от содержания косвенные методы могут быть подразделены:

1. на налоговые методы – введение и отмена налогов, определение конкретных значений налоговых ставок;

2. нормативные методы – установление обязательных для исполнения норм формирования резервов и коэффициентов, характеризующих результаты текущей финансово-хозяйственной деятельности;

3. корректирующие методы – совершение органами денежно-кредитного регулирования операций на открытом рынке.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем проявляется административное регулирование кредитных отношений?
2. Какие существуют формы получения государственных доходов?
3. Как проявляется государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства?
4. Какие выделяют требования конкурентного рынка к границам вмешательства государства в рыночную экономику?
5. В чем проявляется несовершенство рыночной системы?

ТЕМА 29. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ

Цикличность экономического развития – неравномерное, волнообразное, развитие национальной экономики, чередование периодов подъема и спада.

Цикличность – это всеобщая форма движения национальных хозяйств и мирового хозяйства как единого целого. Она выражает неравномерность функционирования различных элементов национального хозяйства, смену революционных и эволюционных стадий его развития, экономического прогресса.

Типы экономических циклов:

- 1) короткий цикл – (2–4 года) – сущность:
 - восстановление экономического равновесия на потребительском рынке;
 - колебания оптовых цен;
 - изменения запасов у фирм;
- 2) средний цикл – (10–15 лет) – сущность:
 - изменение инвестиционного спроса предприятий;
 - долгосрочное накопление факторов производства;
 - усовершенствование технологий;
- 3) длинный цикл – (40–60 лет) – сущность:
 - открытия или важные технические нововведения и их распространение.

Теория длинных волн Н. Д. Кондратьева

Четырехфазный цикл Кондратьева

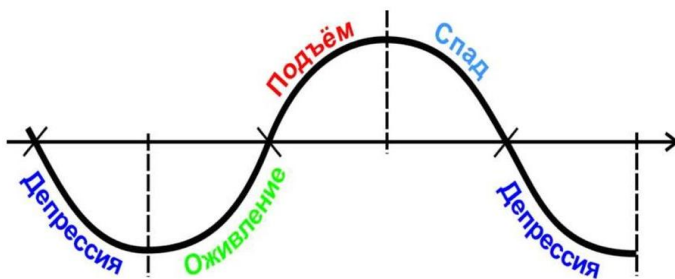


Рис. 9. Теория длинных волн Н. Д. Кондратьева

Принято различать следующие фазы цикла Кондратьева.

Первая фаза – экономический рост, внедрение изобретений и открытий, сделанных на предыдущем этапе. Для этой фазы характерен высокий уровень инфляции и процентных ставок.

Вторая фаза – пик, максимальный подъем, высокий уровень либерализма в экономике. Кроме того, исторически вторая фаза оказывалась сопряжена с мировыми войнами и катаклизмами, а значит, с определенным количеством государственных заказов, сокращением потребления в непроизводственной сфере. С точки зрения технологий этот период характеризуется большим количеством не крупных открытий, а усовершенствований.

Третья фаза – снижение. На начальном этапе все еще может продолжаться некоторый рост, происходящий за счет сокращения издержек. Но спустя некоторое время происходит разворот тенденции. Экономика оказывается «перегретой», а рынок – насыщенным. Обостряется конкуренция, в результате чего возникают многочисленные административные барьеры, в том числе таможенные. Происходит снижение процентных ставок, а инфляция может стать отрицательной, то есть цены снижаются.

Четвертая, последняя фаза – депрессия. Происходит существенное замедление или даже полная остановка роста ВВП. Процентные ставки низкие, но и спрос на кредит достигает минимальных показателей. Инфляция на самом низком уровне, но невелик и спрос на товары и услуги. Это худшая фаза экономического цикла, но именно в этот период, по мнению специалистов, делаются самые важные научные и технологические открытия, которые должны стать стимулом для движения вперед и начала нового цикла.

Анализируя современную ситуацию, можно прийти к выводу о сохранении основных тенденций кондратьевских волн. Поэтому возможность даже долгосрочного прогноза остается высокой, несмотря на попытки влияния регулирующих организаций и усиление роли государств.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность цикличности экономического развития?
2. Какие выделяют типы экономических циклов?
3. Как проецируется теория длинных волн Н. Д. Кондратьева в настоящее время?
4. Чем характеризуются фазы цикла Кондратьева?
5. В какой период производятся наиболее важные научные и технологические открытия?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативные правовые акты и иные официальные документы

1. Конституция РФ: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.consultant.ru>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.consultant.ru>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.consultant.ru>
4. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.consultant.ru>
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.consultant.ru>
6. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.consultant.ru>
7. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
8. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
9. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
10. О полиции: федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
11. О безопасности: федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.consultant.ru>
12. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 2 июля 2021 г. № 400 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.consultant.ru>

Учебные, научные и иные публикации

13. *Маховикова Г. А.* Экономическая теория: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасян, В. В. Амосова. – Москва: Юрайт, 2017. – 443 с.
14. *Дукарт С. А.* Экономическая теория. Макроэкономика: учебное пособие / С. А. Дукарт, Е. В. Полицинская, В. Г. Лизунков. – Томск: Томск. политех. ун-т, 2017. – 136 с.
15. *Баженов С. И.* Экономическая безопасность при построении цифровых платформ / С. И. Баженов // Финансовая экономика. – 2021. – № 1. – С. 124–126.
16. *Баженов С. И.* Кризисное управление регионом в современных условиях / С. И. Баженов // Финансовый бизнес. – 2021. – № 2. – С. 6–9.
17. *Баженов С. И.* Цифровая трансформация экономической безопасности региона (на примере Свердловской области) / С. И. Баженов // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2021. – № 1. – С. 5.
18. *Баженов С. И.* Налоговая политика – экономическая безопасность государства / С. И. Баженов, В. С. Ганага // На страже экономики Нижегородская академия МВД России. – 2022. – № 1. – С. 8–14.
19. *Баженов С. И.* Теоретические аспекты развития и роста экономики региона после преодоления кризисных явлений / С. И. Баженов // Бизнес. Образование. Право. – 2021. – № 2. – С. 54–59.

20. Баженов С. И. Внедрение сквозных цифровых технологий в регионах Уральского федерального округа / С. И. Баженов, Д. Д. Голоха, К. А. Новикова // Бизнес. Образование. Право. – 2021. – № 3. – С. 205–210.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ТЕМА 1. Предмет и метод экономической теории	3
ТЕМА 2. Потребности и ресурсы	5
ТЕМА 3. Важнейшие категории товарного производства	11
ТЕМА 4. Производственные возможности общества и экономический выбор ...	16
ТЕМА 5. Собственность: формы и пути ее преобразования	20
ТЕМА 6. Экономическая система и ее типы. Модели смешанной экономики	24
ТЕМА 7. Предпринимательская деятельность и ее организационно-правовые формы	28
ТЕМА 8. Роль рынка в общественном производстве	37
ТЕМА 9. Эластичность спроса и предложения	40
ТЕМА 10. Основы теории потребительского поведения	45
ТЕМА 11. Функционирование фирмы	47
ТЕМА 12. Издержки и прибыль фирмы	49
ТЕМА 13. Совершенная и несовершенная конкуренция	53
ТЕМА 14. Монополия. Антимонопольная деятельность государства	58
ТЕМА 15. Ценообразование на рынках факторов производства	64
ТЕМА 16. Доходы: формирование, распределение и неравенство	68
ТЕМА 17. Внешние эффекты и общественные блага	74
ТЕМА 18. Международные экономические отношения	76
ТЕМА 19. Внешняя торговля и торговая политика	83
ТЕМА 20. Валютные системы и валютные курсы	86
ТЕМА 21. Система национальных счетов и макроэкономические показатели ...	91
ТЕМА 22. Макроэкономическое равновесие	96
ТЕМА 23. Безработица и ее формы	101
ТЕМА 24. Деньги и их функции	103
ТЕМА 25. Инфляция и ее виды	105
ТЕМА 26. Банковская система государства	108
ТЕМА 27. Бюджетно-налоговая политика государства	112
ТЕМА 28. Роль государства в регулировании экономики	117
ТЕМА 29. Экономические циклы	123
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	125

БАЖЕНОВ Сергей Иванович

Экономическая теория

Учебно-практическое пособие

Редактура *И. Б. Бебих*

Компьютерная верстка *Д. Е. Звездиной*

Подписано в печать 28.11.2022. Формат 60x84 1/16

Печать трафаретная. Бумага офисная

Усл. печ. л. 6,0. Уч.-изд. л. 8,0

Тираж 81 экз. Заказ № 68

Типография научно-исследовательского
и редакционно-издательского отдела
Уральского юридического института МВД России

620057, Екатеринбург, ул. Корепина, 66