

СКОРАЯ ПОМОЩЬ СТУДЕНТУ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

КРАТКИЙ КУРС

*Экзамен?! - Не вопрос!
Все ответы здесь!*

330.1(07)

к. 486

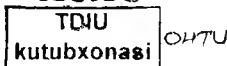
СКОРЯЯ ПОМОЩЬ СТУДЕНТУ. КРАТКИЙ КУРС

Коп

Краткий курс по экономической теории

2-е издание, стереотипное

836936



Москва
Окей-книга
2014

330.1(07)

УДК 658.141.17

ББК 65.290-93я73

К786

Краткий курс по экономической теории : учеб. пособие. — 2-е изд., стер. — М. : Издательство «Окей-книга», 2014. — 183 с. — (Скорая помощь студенту. Краткий курс).

ISBN 978-5-409-00435-4

Настоящее издание представляет собой учебное пособие, подготовленное в соответствии с Государственным образовательным стандартом по дисциплине «Экономическая теория». Материал изложен кратко, но четко и доступно, что позволит в короткие сроки успешно подготовиться и сдать экзамен или зачет по данному предмету.

Издание предназначено для студентов высших учебных заведений.

УДК 658.141.17

ББК 65.290-93я73

ISBN 978-5-409-00435-4



9785409004354

© Оформление. ООО «Издательство
«Окей-книга», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

1. Возникновение и основные этапы развития экономической науки	6
2. Предмет и методы экономической теории	8
3. Принципы, законы и функции экономической теории.....	10
4. Сущность экономических систем и их виды	13
5. Общественное производство	16
6. Процесс воспроизводства. Средства производства.....	19
7. Факторы производства.....	22
8. Школа классической политической экономии.....	24
9. Меркантилизм	27
10. Неоклассическое направление развития экономической мысли	29
11. Кейнсианство. Монетаризм,.....	31
12. Сущность собственности	34
13. Собственность: субъекты, объекты, формы и функции	36
14. Типы общественного хозяйства: натуральное хозяйство, товарное хозяйство. Модели регулируемой экономики	38
15. Экономические интересы и цели.....	41
16. Экономическая стратегия и политика.....	44
17. Экономические блага: сущность, основные характеристики и классификация	47
18. Экономические риски	49
19. Товар как экономическая категория	52
20. Деньги: их сущность и происхождение. Теории денег	55
21. Функции денег	58
22. Денежная система и ее составные элементы.....	60
23. Инфляция: сущность, причины, последствия и виды	63

24. Возникновение рыночных отношений. Рынок и его функции	66
25. Структура рынка и его виды	68
26. Понятие монополии. Рынок монополии	71
27. Совершенная конкуренция. Ценовая дискриминация	74
28. Монополистическая, или несовершенная, конкуренция. Ее виды	77
29. Спрос и факторы, на него влияющие. Закон спроса	80
30. Предложение и факторы, на него влияющие. Закон предложения	82
31. Рыночное равновесие спроса и предложения. Равновесная цена	85
32. Теория эластичности спроса и предложения	87
33. Семья и домохозяйство	90
34. Потребительское поведение. Кривая безразличия и карта безразличия	93
35. Теории поведения потребителя и производителя	96
36. Бюджетное ограничение	98
37. Основные концепции издержек производства	101
38. Постоянные, переменные и экономические издержки	103
39. Валовая выручка. Общие, средние и предельные величины выручки и издержек	106
40. Понятие фирмы, ее внутренняя и внешняя среда	109
41. Открытие и закрытие фирмы	111
42. Землевладение и землепользование. Аграрные отношения	114
43. Земельная рента и ее виды	116
44. Понятие экономических ресурсов и их виды	119
45. Показатели эффективности производства и факторы, влияющие на нее	121
46. Теневая экономика	124
47. Денежный рынок как регулятор экономики	127
48. Банковская система	130
49. Кредитная система	133
50. Финансы и финансовая политика	136
51. Бюджетная система. Государственный долг	139
52. Риски, страхование и экономическая безопасность	142
53. Миграция населения	145

54. Основные макроэкономические показатели.....	148
55. Экономический рост: показатели и факторы.....	151
56. Типы экономического роста	154
57. Налоги и налоговая система	157
58. Налоговые правонарушения. Фискальная политика.....	160
59. Рынок труда. Заработная плата.....	163
60. Теории занятости	165
61. Безработица.....	168
62. Цикличность развития рыночной экономики. Теория «длинных волн» Кондратьева	171
63. Международные валютные отношения	174
64. Международная торговля	177
65. Экономическая интеграция. Свободные экономические зоны	180

1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ



Первые попытки теоретически осмыслить экономическое устройство общества были сделаны мыслителями Древнего мира, прежде всего Древней Греции, — Ксенофонтом (430—335 до н.э.), Платоном (428—348 до н.э.) и Аристотелем (384—322 до н.э.).

Ксенофонт в своем трактате «Домострой» восхвалял достоинства земледелия и осуждал занятие ремеслами и торговлей. В историю экономических учений он вошел как ученый, который впервые дал анализ разделению труда, а говоря о ценности товара, рассматривал ценность как в смысле потребительской стоимости, так и в смысле меновой стоимости.

Натурально-хозяйственная концепция была характерна и для экономических взглядов *Платона*. В своем проекте о государственном устройстве он отвел государству функцию разрешения противоречия между многообразием потребностей людей и однообразием их способностей. По мнению Платона, частную собственность могли иметь лишь лица, не способные к политической деятельности, т.е. представители третьего сословия: земледельцы, ремесленники и торговцы.

Аристотель внес большой вклад в развитие экономической науки своим анализом форм стоимости, двойственности товара и развития форм торговли.



Экономическая мысль эпохи феодализма охватывает широкий круг проблем, начиная с обоснования законности владения феодальной землей, вечности деления общества на классы и заканчивая усилением внимания к проблемам товарно-денежных отношений.





Политическая экономия как самостоятельная наука возникла значительно позже — в период зарождения капиталистического строя, формирования националь-

ного рынка. Она выражала интересы буржуазии как восходящего в ту пору класса. Тогда же и появился и сам термин «политическая экономия».

Поскольку капиталистические отношения начали складываться прежде всего в сфере торговли, то первое, раннее течение экономической мысли в XV—XVII вв. — меркантилизм (от итал. mercante — торговец, купец) — заключалось в познании закономерностей торговли. Согласно этой теории богатство общества выражается в накоплении денег, особенно золота и серебра, в результате торговли. Из всех видов деятельности приоритет отдавался труду, занятому в торговле, прежде всего международной, поскольку он способствовал накоплению богатства.

По мере проникновения капитала в сферу производства изменялись и взгляды идеологов буржуазии. Родоначальником классической буржуазной политической экономии является У. Петти (1623—1687). Его экономические воззрения формировались в условиях быстрого роста капиталистических отношений в Англии. Он также заложил основы трудовой теории стоимости.

 Представителями классической буржуазной политической экономии во Франции в XVIII в. были Ф. Кенэ (1694—1774) и А. Тюрго (1727—1781). Они перенесли вопрос о происхождении общественного богатства из сферы обращения в сферу производства. При этом ограничивали последнюю только сельским хозяйством, считая, что богатство создается лишь в этой отрасли. Поэтому это направление в развитии экономической мысли получило название школы физиократов.

 Выдающийся английский экономист А. Смит (1723—1790) вошел в историю как «пророк свободной конкуренции». Величайшей его заслугой можно считать то, что в мире экономики он разглядел открытый Ньютоном в физическом подлунном мире естественный саморегулирующийся порядок. Основная идея в учении А. Смита — идея

либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения.

Самым крупным экономистом эпохи промышленного переворота в Англии был *Д. Рикардо* (1772—1823). Центральное место в учении *Д. Рикардо* занимают теории стоимости и денег, заработной платы и прибыли, земельной ренты, учение о капитале и воспроизводстве.



В противовес буржуазной политической экономии возникла марксистская политическая экономия. Ее основоположники *К. Маркс* и *Ф. Энгельс* осуществили переворот в экономической науке, создали учение о прибавочной стоимости, вскрывшее природу капиталистической эксплуатации.

2. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ



Предмет экономической теории — это совокупность экономических отношений, охватывающих производственную и непроизводственную сферы.



Экономические отношения включают производственные, организационно-экономические и социально-экономические отношения общества. При этом система производственных отношений выступает в качестве составной части всей системы экономических отношений. Экономические отношения проявляются в общих принципах, закономерностях и тенденциях экономического развития общества. С их помощью выявляются возникающие в процессе воспроизводства внутренние противоречия и вырабатываются пути эффективного использования имеющихся ресурсов, методы экономического роста, наиболее рациональные организационно-экономические формы хозяйствования.



Одним из основных методов экономической теории является *диалектический метод*, позволяющий проникать вглубь экономических процессов и явлений,

выявлять причинно-следственные связи явлений и раскрывать движущие силы развития общества путем анализа и синтеза. В основе диалектического метода лежат изучение какого-либо предмета или явления по его составным частям и исследование каждой из частей в отдельности, а затем соединение изученных составных частей в единое целое.

Разбиение явления или предмета на части и изучение каждой части единого целого называется *анализом*, а соединение всех проанализированных частей в единое целое называется *синтезом*. Отдельный вид анализа — это *сравнительный анализ* — способ научного познания, предполагающий сопоставление исследуемых явлений с явлениями, изученными ранее, с целью выявления общих или различных черт между ними.

Анализ и синтез как части диалектического метода базируются на использовании *метода научных абстракций*, который позволяет исследовать часть предмета, не принимая во внимание другие составляющие. В процессе синтеза этот метод позволяет выделить все существенное, устойчивое, глобальное и не учитывать случайное и несущественное. В результате абстрагирования выводятся экономические категории, выступающие как теоретические выражения реальных сторон экономики (прибыль, цена, товар, деньги, зарплата). В совокупности экономические категории образуют понятийный аппарат. Дальнейшее познание направлено на изучение связи экономических явлений.

Выделяют также и *рационалистическую методологию*, которая предполагает изучение и открытие объективных рациональных законов экономической цивилизации на основе целостного исследования экономической системы независимо от классового состава населения. Рационалистический метод предполагает анализ объективной реальности в постоянной динамике, включая анализ внутренних связей, законов производства, распределения, обмена и потребления.

Позитивный метод предполагает создание определенной философии экономической науки, формулирование знаний об экономике, ее категориях и законах развития на основе опи-

сания и систематизации реальных фактов, опыта, рыночных наблюдений и т.д.

Нормативный метод предполагает анализ практической деятельности человека, базирующейся на принципах максимальной эффективности, направлен на получение результатов, приносящих пользу всем субъектам хозяйственной деятельности.

Метод индукции позволяет из анализа частного выводить общие положения и принципы, а *метод дедукции* (гипотетический) на основе общих положений дает возможность выявить те или иные частности экономических объектов и процессов.

В экономической теории широко используется принцип сочетания исторического и логического. Сам по себе *исторический метод* — это способ научного познания, предполагающий исследование экономических явлений и процессов в присущей им последовательности исторического развития. *Логический метод* — это способ научного познания, предполагающий всестороннее и углубленное исследование причинно-следственных связей, сложившихся между изучаемыми явлениями. Эти методы используются и отдельно при изучении экономических явлений и процессов, но их совместное использование позволяет наилучшим образом изучить предмет.

Очень широко в экономической теории используют математические методы и *метод графических изображений* — способ научного познания, предполагающий построение графиков (диаграмм, гистограмм, линейных графиков и т.д.), т.е. изображений критериев и показателей исследуемых явлений с помощью геометрических знаков и условно-художественных фигур.

3. ПРИНЦИПЫ, ЗАКОНЫ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ



Экономическая теория базируется на определенных принципах, основными из которых являются:

✎ принцип взаимодействия теории и практики: экономическая теория на научном уровне изучает жизненные явления и процессы, а научные выводы и исследования применяются на практике и объясняют многие аспекты деловой жизни общества;

✎ принцип единства макро- и микроанализа: экономическая теория изучает и макроэкономику (экономическую систему в целом), и микроэкономику (отдельные экономические субъекты и явления как элементы экономической системы в условиях рыночного хозяйства) в неразрывной связи;

✎ принцип историзма: экономическая теория учитывает неоднозначности действий законов экономики в различных исторических условиях.

На этих принципах базируются основные законы экономической теории.

! Экономические законы — это причинно-следственные связи, возникающие между отдельными экономическими явлениями и процессами в общественном производстве, постоянно повторяющиеся взаимоотношения, взаимодействия людей.

2

Различают следующие экономические законы:

✎ всеобщие — законы, которые действуют на всех ступенях развития человеческого общества, во всех общественно-экономических формациях при различных технологических способах производства (например, закон возвышающихся потребностей, закон общественного разделения труда; закон повышения производительности труда и др.);

✎ общие — законы, действующие при наличии общих социально-экономических условий (товарно-денежные отношения, научно-технический прогресс и т.п.), к таким законам относятся закон стоимости; закон спроса и предложения; закон денежного обращения и др.;

☞ особые (специфические) — законы, присущие общественно-экономическим формациям, выражающие внутреннюю природу каждого общественного способа производства, свойственного данной формации. Эти законы определяются собственностью на средства производства и соответствующими ей социально-экономическими отношениями;

☞ частные — законы отдельно взятой стадии общественного способа производства.

Каждый тип экономических законов также делится на объективные и субъективные законы. *Объективные законы* распространяются на все явления хозяйственной жизни, возникают объективно, т.е. независимо от воли, желания и сознания людей. *Субъективные законы* действуют на определенные экономические процессы в степени, определяемой волей и желанием людей.

3 Экономическая теория выполняет *ряд функций*, основные из которых:

☞ познавательная. Заключается в исследовании экономических явлений и процессов и выявлении закономерностей и законов развития мировой экономики, а также в изучении фактов, характеризующих поведение отдельных экономических субъектов (предприятий, людей, групп людей и т.п.);

☞ методологическая. Состоит в обеспечении на основе теоретических разработок экономической политики, а именно в формировании научного подхода к обоснованию социально-экономической политики государства, в выявлении принципов и методов рационализации процессов производства и обмена товаров, в разработке экономической стратегии государства;

☞ практическая. Проявляется в том, что экономическая теория, масштабно исследующая экономические отношения и производительные силы, служит методологической базой для других наук, так как выявляет общие

экономические законы, которые в некоторых случаях даже являются исходной методологической посылкой для исследований в других науках;

☞ **прогностическая.** Состоит в разработке научно обоснованных методов прогнозирования развития экономических явлений и экономических показателей, в оптимизации управленческих решений, принимаемых на долгосрочную перспективу;

☞ **идеологическая.** Реализуется через влияние экономической теории на экономическую политику государства, а следовательно, и на социальное устройство общества, на ценностные характеристики времени и нации.

4. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ИХ ВИДЫ

! **Экономические системы** — это совокупность характерных для данной экономики явлений и процессов: способа организации общественного производства, типов и форм собственности, принципов распределения и обмена экономических благ, механизмов ценообразования и др.

1

Существует несколько *видов* экономических систем:

- ☑ традиционная — базируется на ручном труде и в настоящее время присутствует только в слаборазвитых странах;
- ☑ командно-административная, или централизованная;
- ☑ рыночная;
- ☑ смешанная.

2

Традиционная экономическая система — это система, в которой все основные экономические вопросы решаются на основе традиций и обычаев. Такая экономика существует до сих пор в территориально удаленных странах мира, где население организовано по племенному укладу (Африка). Она базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, ярко выраженной

многоукладности экономики (различные формы хозяйствования): натурально-общинные формы, мелкотоварное производство, которое представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами. Товары и технологии в такой экономике традиционны, а распределение осуществляется по кастовому признаку. В данной экономике огромную роль играет иностранный капитал. Для такой системы характерна активная роль государства.



Командная, или административно-плановая экономика — это система, в которой доминируют общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. В качестве координирующего механизма в такой экономике выступает план.

Существует ряд особенностей государственного планирования:

- ✓ непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра — высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов;
- ✓ государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными предприятиями;
- ✓ государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.



Рыночная экономика — экономическая система, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, конкуренции, договорных отношений между хозяйствующими субъектами,

ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. В процессе исторического развития человеческого общества создаются предпосылки для укрепления экономической свободы — возможности индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Такая система предполагает существование многоукладной экономики, т.е. комбинирование государственной, частной, акционерной, муниципальной и других видов собственности. Каждому предприятию, фирме, организации предоставляется право самим решать, что, как и для кого производить. При этом они ориентируются на спрос и предложение, а свободные цены возникают в результате взаимодействия многочисленных продавцов с многочисленными покупателями. Свобода выбора, частный интерес формируют отношения конкуренции. Одной из главных предпосылок чистого капитализма выступает личная выгода всех участников экономической деятельности, т.е. не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника.

5 Смешанная экономика — экономическая система с элементами других экономических систем. Данная система оказалась наиболее гибкой, приспособленной к изменяющимся внутренним и внешним условиям. Основные черты данной экономической системы: обобществление и огосударствление части хозяйства в национальном и интернациональном масштабах; экономическая деятельность на базе количественной частной и государственной собственности; активное государство.

Государство выполняет следующие функции:

- поддерживает и облегчает функционирование рыночной экономики (защита конкуренции, создание законодательства);
- усовершенствует механизмы функционирования экономики (перераспределение доходов и богатства), регулирует уровень занятости, инфляции и т.п.;

- ☑ решает следующие задачи по стабилизации экономики: создание устойчивой денежной системы; обеспечение полной занятости; снижение (стабилизация) уровня инфляции; регулирование платежного баланса; максимально возможное сглаживание циклических колебаний.

Все перечисленные выше типы экономических систем существуют не отдельно, а находятся в постоянном взаимодействии, образуя при этом сложную систему мирового хозяйства.

5. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО



Первоначальную основу жизни составляет общественное производство.

Все общественное производство выступает в виде:

- ☑ материального производства;
- ☑ нематериального производства;
- ☑ удовлетворения социальных основ жизнедеятельности населения.

Материальное производство обеспечивает общество материальными благами и услугами, которые необходимы для жизнедеятельности населения. Сюда включается также материальное производство, которое создает условия для воспроизводства среды обитания (животный и растительный мир), природно-экологической среды обитания (сохранение водного и воздушного бассейнов, земельных и лесных угодий и т.д.).

Нематериальное производство связано с удовлетворением духовных основ жизнедеятельности населения и включает в себя развитие сфер народного хозяйства, обеспечивающих повышение образовательного уровня населения, удовлетворение потребностей культурного развития, медицинского обслуживания.

Социальные основы жизнедеятельности населения включают в себя такое понятие, как совокупный общественный продукт (СОП), являющийся результатом хозяйственной деятельности.

СОП в своем движении проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен, потребление.

! **Производство** — это процесс воздействия человека на предметы и силы природы и приспособления их к удовлетворению тех или иных своих потребностей.

2 **Производство** — первый признак экономической деятельности людей. Современная трактовка размывает процесс производства как особой стадии. В понятие производства включают не только создание материального продукта и услуг, но и деятельность по доведению продуктов до потребления. В результате принижается роль производства, резко снижается его значимость, что отрицательно сказывается в целом на созидательной деятельности общества.

В производстве взаимодействуют три компонента: рабочая сила человека, предметы труда и средства труда.

! **Под рабочей силой** понимается совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм и которые реализуются в ходе трудового процесса.

По мере развития общественного производства изменяются характер и содержание рабочей силы. На ранних этапах развития общества главную роль играли физические способности человека к труду. По мере развития производства, особенно в условиях современной научно-технической революции, все более высокие требования предъявляются к умственным способностям человека, к его интеллектуальному уровню, научно-техническому образованию, квалификации и другим качествам.

! **Предмет труда** — это все то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего продукта.

Если на заре цивилизации предметом труда исключительно было вещество природы, то по мере развития производства, науки и техники среди предметов труда все большее место занимают продукты производства, которые называются сырьем.

- ☑ решает следующие задачи по стабилизации экономики: создание устойчивой денежной системы; обеспечение полной занятости; снижение (стабилизация) уровня инфляции; регулирование платежного баланса; максимально возможное сглаживание циклических колебаний.

Все перечисленные выше типы экономических систем существуют не отдельно, а находятся в постоянном взаимодействии, образуя при этом сложную систему мирового хозяйства.

5. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО



Первоначальную основу жизни составляет общественное производство.

Все общественное производство выступает в виде:

- ☑ материального производства;
- ☑ нематериального производства;
- ☑ удовлетворения социальных основ жизнедеятельности населения.

Материальное производство обеспечивает общество материальными благами и услугами, которые необходимы для жизнедеятельности населения. Сюда включается также материальное производство, которое создает условия для воспроизводства среды обитания (животный и растительный мир), природно-экологической среды обитания (сохранение водного и воздушного бассейнов, земельных и лесных угодий и т.д.).

Нематериальное производство связано с удовлетворением духовных основ жизнедеятельности населения и включает в себя развитие сфер народного хозяйства, обеспечивающих повышение образовательного уровня населения, удовлетворение потребностей культурного развития, медицинского обслуживания.

Социальные основы жизнедеятельности населения включают в себя такое понятие, как совокупный общественный продукт (СОП), являющийся результатом хозяйственной деятельности.

СОП в своем движении проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен, потребление.

! **Производство** — это процесс воздействия человека на предметы и силы природы и приспособления их к удовлетворению тех или иных своих потребностей.

2 **Производство** — первый признак экономической деятельности людей. Современная трактовка размыкает процесс производства как особой стадии. В понятие производства включают не только создание материального продукта и услуг, но и деятельность по доведению продуктов до потребления. В результате принижается роль производства, резко снижается его значимость, что отрицательно сказывается в целом на созидательной деятельности общества.

В производстве взаимодействуют три компонента: рабочая сила человека, предметы труда и средства труда.

! **Под рабочей силой** понимается совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм и которые реализуются в ходе трудового процесса.

По мере развития общественного производства изменяются характер и содержание рабочей силы. На ранних этапах развития общества главную роль играли физические способности человека к труду. По мере развития производства, особенно в условиях современной научно-технической революции, все более высокие требования предъявляются к умственным способностям человека, к его интеллектуальному уровню, научно-техническому образованию, квалификации и другим качествам.

! **Предмет труда** — это все то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего продукта.

Если на заре цивилизации предметом труда исключительно было вещество природы, то по мере развития производства, науки и техники среди предметов труда все большее место занимают продукты производства, которые называются сырьем.

! Средства труда — это вещи или комплексы вещей, с помощью которых человек обрабатывает предметы труда, воздействует на них.

К ним относятся разнообразные орудия труда, механизмы, средства связи, пути сообщения, земля и др. По мере развития производства средства труда развиваются, совершенствуются, усложняются.

Предметы труда и средства труда в совокупности выступают как вещественный фактор производства, как средства производства.

! Распределение — это определение доли и объема продукта, поступающего в потребление участникам хозяйственной деятельности.

3 Различают первичное распределение в виде произведенного продукта или полученного дохода и вторичное распределение, или перераспределение, когда полученный доход перераспределяется между различными субъектами экономической деятельности.

! Обмен есть процесс, во время которого одни продукты обмениваются на другие.

4 Различают обмен продуктами деятельности в самом производстве, он основан на технологической специализации внутри производственного процесса. Второй вид обмена продуктами осуществляется на основе общественного распределения труда или специализации.

! Под потреблением понимается использование созданных благ для удовлетворения определенных потребностей.

5 Потребление может быть производственное, когда оно осуществляется в производственном процессе, в ходе использования средств производства и рабочей силы, и непроизводственное, которое подразделяется:

- на личное потребление — удовлетворение потребностей человека в пище, одежде, образовании;

- ☑ общественное потребление — удовлетворение потребностей общества в целом (оборона, управление, наука, культура).

6. ПРОЦЕСС ВОСПРОИЗВОДСТВА. СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА

! Воспроизводство — это процесс производства, рассматриваемый в непрерывном движении и возобновлении.

1 Воспроизводство бывает *двух видов*:

- ☞ экстенсивное — в производство вовлекаются дополнительные природные и трудовые ресурсы, при этом техническая основа производства остается без изменения (изменение количества, а не качества);
- ☞ интенсивное — предполагает совершенствование технологий производства, оборудования, что приводит к повышению производительности труда (изменение качества, а не количества).

Для эффективного развития экономике страны необходимо перейти на интенсивный тип воспроизводства.

2 Различают *две формы воспроизводства*:

- ☞ индивидуальное воспроизводство — в масштабе фирмы или отдельного домашнего хозяйства;
- ☞ общественное воспроизводство — в масштабах страны, национальной экономики в целом, что предполагает образование следующих фондов:
 - фонд возмещения — обеспечивает возобновление средств, потраченных в процессе создания продукта (зарплата работников, средства на покупку сырья, обновление технологического оборудования и т.п.),
 - фонд накопления — обеспечивает организацию процесса воспроизводства, образование страховых запасов и резервов страны,

- фонд потребления — обеспечивает удовлетворение потребностей всех членов общества.

3

Следует различать два типа воспроизводства:

- ☞ простое воспроизводство. Суть данного типа воспроизводства состоит в том, что в течение года произведенный продукт (а точнее, его размер и качество) остается неизменным. При этом вся полученная выгода (прибавочный продукт) идет на личное потребление;
- ☞ расширенное воспроизводство. Суть этого типа воспроизводства состоит в том, что в течение отчетного периода произведенный продукт меняется, т.е. меняются его размер и качество.

Для современной экономики характерно расширенное воспроизводство.

4

Средства производства состоят из средств труда и предметов труда.

! Средства труда — это предметы, с помощью которых человек создает необходимые блага (например, машины, инструменты, оборудование, здания, сооружения, транспорт).

Основной капитал (основные фонды) — это средства труда, которые участвуют в процессе производства, при этом постепенно физически и морально изнашиваются и постепенно переносят свою стоимость на стоимость произведенной продукции. Таким образом, стоимость основного капитала возмещается в стоимость готового продукта постепенно. После реализации товаров она возвращается предпринимателю в денежной форме частями в виде амортизационных отчислений, которые используются на ремонт и модернизацию средств труда. Основные фонды в денежной форме называются основными средствами.

Основные фонды бывают:

- ☑ активными — это фонды, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (машины, станки, оборудование);

- ☑ пассивными — это фонды, которые создают необходимые условия для производства (здания, сооружения).

Существуют три главных показателя эффективности использования основных фондов:

- ☞ фондоотдача — показатель, отражающий степень продуктивности фондов; определяется стоимостью продукции, приходящейся на единицу стоимости фондов;
- ☞ фондоемкость — показатель, обратный фондоотдаче, он характеризует затраты основных фондов на выпуск единицы продукции;
- ☞ коэффициент сменности работы оборудования — показатель, который показывает, сколько смен в сутки работала каждая единица оборудования на предприятии в течение определенного периода.

! **Предметы труда** — это предметы, на которые человек воздействует в процессе производства и которые составляют материальную основу будущего продукта (например, дерево, металл, сырье и другие материалы).

По происхождению средства производства делятся на два вида:

- ☑ природные ресурсы — те, которые созданы самой природой (земля, леса, водные ресурсы);
- ☑ произведенные ресурсы — предметы, созданные или обработанные человеком и предназначенные для дальнейшего использования их в производстве (инструменты, машины, оборудование, здания, сооружения, сырье и т.д.).

Оборотный капитал (оборотные фонды) — это предметы труда, участвующие в производстве однократно. Они полностью потребляются и сразу переносят всю свою стоимость на стоимость произведенной продукции. Таким образом, стоимость оборотных фондов возмещает стоимость готового продукта полностью. В каждом кругообороте после реализации товара предпринимателю полностью возвращается в денежной форме стоимость оборотных фондов.

7. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

1

Исследование факторов производства впервые обстоятельно осуществил французский экономист Ж. Б. Сей (1767—1832), учение которого получило название «теории трех факторов производства». Согласно этой теории, в процессе производства при создании продукции участвуют три основных фактора: труд, земля, капитал.

! **Труд** — это любая физическая или интеллектуальная деятельность человека, которая затрачивается для получения определенных благ и услуг. Труд характеризуется интенсивностью и производительностью.

Под интенсивностью понимается напряженность труда, характеризующая степень расходования рабочей силы в единицу времени.

Производительность — это результативность труда, которая измеряется количеством продукции, произведенной в единицу времени.

Понятие «земля» употребляется в широком смысле слова. Оно включает в себя все, что создано природой: пахотные земли, водные и лесные ресурсы, полезные ископаемые.

Земля обладает естественными и искусственными благами. Первые включают дары, которые приносит земля благодаря природным ее свойствам. Вторые создаются за счет орошения, мелиорации, внесения удобрений, что способствует получению дополнительного дохода в виде земельной ренты.

! **Капитал** — это совокупность производительных благ в виде основного и оборотного капитала.

Фактически в качестве капитала выступают средства производства и денежные накопления, используемые в производстве товаров и услуг.

2

Четвертый фактор производства был предложен английским экономистом А. Маршаллом (1842—1924).

Данный фактор включает в себя деятельность по координации и комбинированию других факторов производства.

Марксистская теория выделяет два фактора производства — вещественный (средства производства) и личный (рабочая сила). Такое деление обусловлено необходимостью подчеркнуть, что прибавочную стоимость (прибыль) непосредственно создают не все факторы производства, а только личный фактор (рабочая сила).

3

Под воздействием научно-технической революции состав факторов производства расширяется. К традиционным факторам добавляются новые:

- технологический;
- энергетический;
- информационный;
- экологический.

4

Технологический фактор представляет собой совокупность приемов и способов обработки сырья и материалов. Являясь продуктом умственного труда, новые технологии позволяют расширить границы использования физических, химических, биологических свойств материи в сфере материального производства. Применение малоотходных и безотходных технологий позволяет экономить используемые ресурсы, утилизировать отходы.

Использование биотехнологии в пищевой промышленности, сельском хозяйстве, медицине существенно расширяет возможности этих отраслей по благотворному их воздействию на жизнедеятельность человека. Резко могут расшириться возможности технологического фактора при сочленении био- и электронных технологий.

5

На ранней стадии экономического развития энергетический фактор не рассматривался в качестве самостоятельного, что было обусловлено тем, что в качестве двигательной энергии использовалась сила человека или животных. В современных условиях развитие индустрии вызвало резкое увеличение потребляемой энергии, наращивание

добычи и производства которой превращается в решающий фактор расширения масштабов производства. Кроме того, запасы ресурсов истощаются, приходится нести дополнительные затраты на изыскание и их добычу в более труднодоступных местах.

6

Роль информационного фактора в современной экономике резко возрастает. Он оказывает существенное воздействие на перестройку производства, на рост производительности труда, на внедрение новых технологических процессов; данный фактор является определяющим при выборе решений относительно экономического развития как на микро-, так и на макроуровнях.

7

В последние годы существенно повысилась значимость экологического фактора производства. Это обусловлено тем, что расширение масштабов использования техники ведет к повышению нагрузок на природную среду. До предела обострились противоречия между обществом и природой. Среда обитания человека оказалась на грани экологической катастрофы. В результате увеличения объемов промышленного производства количество выбрасываемых в атмосферу вредных веществ достигло критической отметки, происходит обеднение животного и растительного мира. В связи с этим возрастают совокупные затраты на охрану окружающей среды, на очистку воздушного и водного бассейнов.

8. ШКОЛА КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Классическая школа политэкономии относится к числу зрелых направлений экономической мысли. Школа зародилась в конце XVII в. и достигла расцвета в XVIII—XIX вв. В ее развитии с некоторой условностью можно выделить четыре этапа.


1

Первый этап охватывает период с конца XVII в. до начала второй половины XVIII в. Это эпоха зарождения

классической политической экономии. Ведущие ее представители Уильям Петти (1623—1687) — основоположник классической политэкономии в Англии, и Пьер Бугильбер (1646—1714) — родоначальник школы во Франции.

У. Петти утверждал, что богатство нации образуют не только драгоценные металлы, но и земли страны, дома, корабли, товары. Образование богатства происходит не в торговле, а в сфере производства благодаря труду. Петти — первый автор трудовой теории стоимости, согласно которой ценность товаров создается определенным количеством затраченного труда. Петти отмечал, что избыток денег ведет к росту цен, а недостаток — к сокращению объемов производимых работ. Иными словами, он являлся сторонником количественной теории денег.

П. Бугильбер считал источником богатства сферу производства, а торговле отводил роль условия, необходимого для развития экономики. Бугильбер абсолютизировал роль сельского хозяйства в экономическом росте страны, отстаивал политику, направленную на поощрение развития сельского хозяйства.

 *Второй этап* развития классической политической экономии охватывает период последней трети XVIII в. Это время расцвета классической политэкономии, формирования ее основных категорий и законов. Данный этап развития науки связан с именем и трудами шотландского экономиста и философа Адама Смита (1723—1790). Его несомненная заслуга состоит в том, что он впервые изложил экономическую теорию как целостную науку, во взаимосвязи всех ее элементов. По мнению А. Смита, основным мотивом хозяйственной деятельности человека является личный интерес. Человека он считал существом экономическим, т.е. лицом, наделенным эгоизмом и стремящимся ко все большему накоплению богатства. Стремление людей улучшить свое материальное положение способствует процветанию всего общества. В связи с этим экономист сформулировал принцип «невидимой руки», согласно которому индивид, преследуя

собственные интересы, направляется механизмом свободной конкуренции в интересах всего общества.



Третий этап эволюции классической школы политической экономии приходится на первую половину XIX в. Это период завершения промышленного переворота в большинстве промышленно развитых государств. На данном этапе основные положения и законы классической политической экономии подвергаются переработке, идет их дальнейшее развитие. Ведущие представители данного этапа — Жан Батист Сей (1767—1832), Давид Рикардо (1772—1823), Томас Роберт Мальтус (1766—1834) и др.

Д. Рикардо завершил создание классической политической экономии. Его несомненной заслугой является то, что он изложил политическую экономию в строгой логической последовательности, систематизировал экономические знания того времени. Как и А. Смит, он был против вмешательства государства в экономику. Условием экономического развития считал свободную конкуренцию и другие принципы политики экономического либерализма. Ученый сформулировал теорию сравнительного преимущества, в которой доказал взаимовыгодность международной торговли.

Экономическая наука обязана *Ж.Б. Сею* двумя положениями. Он сформулировал теорию трех факторов производства и так называемый закон рынка, или, как его еще называют, «закон Сея». Закон рынка утверждает, что предложение товаров создает свой собственный спрос, или, иными словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный стоимости всех созданных товаров, следовательно, достаточный для их полной реализации.

Т. Мальтус принял принцип А. Смита о том, что главным условием экономического развития является свободная конкуренция. Мальтус, как и его предшественники, полагал, что пределов для расширения производства не существует и рост богатства может происходить неограниченно. Экономическая наука обязана *Т. Мальтусу* созданием теории народонаселения.



Четвертый этап развития классической политической экономии охватывает период второй половины XIX в. Это завершающий период становления классической политэкономии. В это время ряд положений классической политэкономии подвергается существенной корректировке, формируются новые направления экономической мысли. Ведущими представителями этого периода были Джон Стюарт Милль (1806—1873) и Карл Маркс (1818—1883), обобщившие лучшие достижения школы.

9. МЕРКАНТИЛИЗМ



Разложение феодального строя, развитие товарно-денежных отношений, зарождение капиталистического уклада затрагивали интересы всех слоев населения и придавали вопросам экономического развития в период позднего феодализма все возрастающее значение. Ликвидация монополии церкви в области идеологии, рост научных знаний создали благоприятные условия для изучения и обобщения явлений экономической жизни. Возникла обширная экономическая литература, ставившая своей главной целью определить характер и задачи экономической политики. Преимущественной сферой деятельности капитала была в то время сфера обращения. От итальянского слова *mercante* (купец) происходит и термин «меркантилизм».

! **Меркантилизм** — экономическая политика феодально-абсолютистского государства эпохи первоначального накопления капитала, которая отражала интересы торгового капитала, прежде всего крупных торговых монополий, и содействовала развитию торговли и промышленности; экономическое учение, которое ставило своей целью обосновать меркантилистскую экономическую политику.

Предметом изучения меркантилизма была сфера обращения, по своей классовой природе он выражал интересы торгового капитала.

Главной задачей меркантилистской политики было привлечение в страну возможно большего количества золота и серебра. Объективной основой этого стремления была возросшая в связи с развитием товарно-денежных отношений потребность в деньгах.

В развернувшейся между европейскими странами острой борьбе за овладение источниками благородных металлов и привлечение их в страну сложилась целая система мер экономической политики, при помощи которых отдельные страны стремились увеличить свои запасы золота и серебра.



В развитии меркантилизма различают *два этапа*:

- ранний меркантилизм, представителями которого были У. Стаффорд (Англия) и Г. Скаруффи (Италия);
- развитый меркантилизм, представителями которого были Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия) и А. Монкретьен (Франция).

В эпоху *раннего меркантилизма* проводилась политика денежного баланса. Эта политика ставила своей целью любыми средствами удерживать деньги в стране, покупать возможно меньше иностранных товаров. Увеличения массы золота и серебра стремились достигнуть путем непосредственного регулирования движения денег. Вывозить благородные металлы за границу запрещалось. Купцов-экспортеров обязывали часть выручки от проданных за границей товаров привозить наличными деньгами. Иностраных купцов принуждали все деньги, полученные от продажи своих товаров, тратить на приобретение товаров местного производства. Осуществление этих мер требовало мелочного контроля со стороны администрации и неизбежно задерживало развитие внешнеторговых оборотов.

Представители *позднего меркантилизма* понимали, что, используя деньги для развития внешней торговли, можно увеличить запасы золота и серебра в стране. На смену политике денежного баланса пришла политика торгового баланса.

В странах, проводивших политику торгового баланса, запрещение вывоза денег было отменено. От иностранцев не требовалось больше, чтобы они все вырученные ими деньги тратили на приобретение местных изделий.

Развитие мануфактурного производства происходило при активной поддержке государства. Мануфактурам предоставлялись особые привилегии и монопольные права. Большое распространение имели также субсидии, экспортные премии и освобождение от налогов. Принимались меры к привлечению из-за границы квалифицированных рабочих и специалистов. Издавались законы с целью понижения заработной платы. Запрещался вывоз орудий производства и сырья, а ввоз сырья поощрялся. Для охраны промышленности от иностранной конкуренции широко практиковались запрещение импорта и покровительственные таможенные пошлины.

Между европейскими государствами, проводившими меркантилистскую политику, шла упорная борьба за рынки сбыта и источники сырья, велись многочисленные торговые войны. Колониальные державы запрещали иностранцам торговлю в своих колониальных владениях. Разнообразным ограничениям подвергались иностранные суда. Важнейшую роль в захвате колоний и рынков играли крупные торговые компании, которые правительства наделяли разнообразными привилегиями.

Меркантилистская политика проводилась во всех странах Западной Европы, но в зависимости от конкретной исторической обстановки она дала различные результаты. Самых крупных успехов меркантилизм добился в Англии, где сложились наиболее благоприятные условия для развития капитализма.

10. НЕОКЛАССИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

! Неоклассическое направление экономической теории — направление экономической мысли, возникшее в 1870-х гг.



Основные представители этого направления: К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бём-Баверк (австрийская школа),

У. Джевонс и Л. Вальрас (математическая школа), Дж. Б. Кларк (американская школа).

Возникновение неоклассического направления — это и реакция на классическую школу, в том числе марксизм, и стремление экономистов того времени сформулировать закономерности оптимального режима хозяйствования отдельных предприятий (фирм) в условиях системы свободной конкуренции.

Неоклассическое направление исследует так называемую «чистую экономику» независимо от общественной формы ее организации и поведение и субъективные мотивы так называемого «экономического человека» (*homo economicus* — потребителя, предпринимателя, наемного работника), который руководствуется «принципом гедонизма», т.е. исходит из разумного стремления к своему правильно понятому интересу и стремится максимизировать доход и минимизировать затраты.

2

В качестве основной количественной категории анализа сторонники неоклассической школы использовали следующие понятия:

- ☑ *предельной полезности* — предельной (*marginal*), или дополнительной, величины, характеризующей эффект, получаемый от дополнительной единицы потребления продукта;
- ☑ *предельной производительности* — предельной величины затрат производственного фактора.

Представители неоклассического направления, опираясь на эти понятия, попытались обосновать экономические законы, определяющие распределение доходов, стоимость и цены, а также прибыль, заработную плату и ренту. Они разработали теорию предельной полезности и теорию предельной производительности. В соответствии с теорией предельной полезности стоимость рассматривалась как субъективная категория, величина которой определялась полезностью дополнительной единицы предмета потребления.

Они также разработали и теорию общего экономического равновесия, согласно которой механизм свободной конкурен-

ции и рыночного ценообразования обеспечивает справедливое распределение доходов и полное использование («аллокационную эффективность») экономических ресурсов. Они положили начало и экономической теории благосостояния, принципы которой положены в основу современной теории государственных финансов *П. Сэмюэльсона*.

3 В неоклассическом направлении выделяются следующие *фундаментальные постулаты*:

- ☞ непредвиденные изменения уровня цен способны породить макроэкономическую нестабильность только на краткосрочный период;
- ☞ в долгосрочный период экономика всегда сохраняет стабильность при производстве внутреннего продукта, обеспечивающем полную занятость ресурсов, за счет динамики эффективного спроса.

4 В последней четверти XX в. значительное развитие получила так называемая «новая неоклассическая школа», сформировавшаяся на базе теории рациональных ожиданий. Сторонники этой теории (*Р. Лукас, П. Сарджент, Г. Уоллес, Р. Барро*) выступили с реформой основного постулата неоклассической теории, характеризующего поведение экономического объекта. Они предполагали, что экономические агенты не только располагают достаточной информацией о будущем развитии экономики, но и способны рационально действовать, ожидая те или иные изменения в экономической ситуации. Одной из современных неоклассических теорий считают и монетаризм.

11. КЕЙНСИАНИЗМ. МОНЕТАРИЗМ

! Кейнсианство — это буржуазная теория государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики, которая выступала в качестве теоретической основы экономической политики капиталистических государств.

У. Джевонс и Л. Вальрас (математическая школа), Дж. Б. Кларк (американская школа).

Возникновение неоклассического направления — это и реакция на классическую школу, в том числе марксизм, и стремление экономистов того времени сформулировать закономерности оптимального режима хозяйствования отдельных предприятий (фирм) в условиях системы свободной конкуренции.

Неоклассическое направление исследует так называемую «чистую экономику» независимо от общественной формы ее организации и поведение и субъективные мотивы так называемого «экономического человека» (*homo economicus* — потребителя, предпринимателя, наемного работника), который руководствуется «принципом гедонизма», т.е. исходит из разумного стремления к своему правильно понятому интересу и стремится максимизировать доход и минимизировать затраты.



В качестве основной количественной категории анализа сторонники неоклассической школы использовали следующие понятия:

- ☑ *предельной полезности* — предельной (*marginal*), или дополнительной, величины, характеризующей эффект, получаемый от дополнительной единицы потребления продукта;
- ☑ *предельной производительности* — предельной величины затрат производственного фактора.

Представители неоклассического направления, опираясь на эти понятия, попытались обосновать экономические законы, определяющие распределение доходов, стоимость и цены, а также прибыль, заработную плату и ренту. Они разработали теорию предельной полезности и теорию предельной производительности. В соответствии с теорией предельной полезности стоимость рассматривалась как субъективная категория, величина которой определялась полезностью дополнительной единицы предмета потребления.

Они также разработали и теорию общего экономического равновесия, согласно которой механизм свободной конкурен-

ции и рыночного ценообразования обеспечивает справедливое распределение доходов и полное использование («аллокационную эффективность») экономических ресурсов. Они положили начало и экономической теории благосостояния, принципы которой положены в основу современной теории государственных финансов *П. Сэмюэльсона*.

3

В неоклассическом направлении выделяются следующие *фундаментальные постулаты*:

- ☞ непредвиденные изменения уровня цен способны породить макроэкономическую нестабильность только на краткосрочный период;
- ☞ в долгосрочный период экономика всегда сохраняет стабильность при производстве внутреннего продукта, обеспечивающем полную занятость ресурсов, за счет динамики эффективного спроса.

4

В последней четверти XX в. значительное развитие получила так называемая «новая неоклассическая школа», сформировавшаяся на базе теории рациональных ожиданий. Сторонники этой теории (*Р. Лукас, П. Сарджент, Г. Уоллес, Р. Барро*) выступили с реформой основного постулата неоклассической теории, характеризующего поведение экономического объекта. Они предполагали, что экономические агенты не только располагают достаточной информацией о будущем развитии экономики, но и способны рационально действовать, ожидая те или иные изменения в экономической ситуации. Одной из современных неоклассических теорий считают и монетаризм.

11. КЕЙНСИАНСТВО. МОНЕТАРИЗМ

! Кейнсианство — это буржуазная теория государственно-монополистического регулирования капиталистической экономики, которая выступала в качестве теоретической основы экономической политики капиталистических государств.



Основные принципы этого учения сформулировал английский экономист *Дж. М. Кейнс*.







Кейнсианство исследует практические пути стабилизации экономики, количественные связи макроэкономических величин: национального дохода, капиталовложений, занятости, потребления и др. Экономическая программа кейнсианства включает: всемерное увеличение расходов государственного бюджета, расширение общественных работ, абсолютное или относительное увеличение количества денег в обращении, регулирование занятости, понижение и ограничение заработной платы рабочих, милитаризацию капиталистической экономики и др.

Наиболее известными и *широко принятыми теориями Кейнса* являются:

- общая теория занятости;
- концепция эффективного спроса;
- концепция инвестиционного мультипликатора.



Основные положения *общей теории занятости* сводятся к следующему:

-  с увеличением занятости растет национальный доход, следовательно, увеличивается потребление;
-  потребление растет медленнее, чем доходы, так как по мере роста дохода у людей усиливается стремление к сбережениям;
-  рост доходов ведет к увеличению сбережений и к относительному сокращению потребления;
-  сокращение потребления выражается в уменьшении эффективного спроса;
-  спрос определяет размеры производства и уровень занятости;
-  недостаточные размеры потребительского спроса можно компенсировать путем роста инвестиций.

На общий объем занятости оказывают влияние следующие факторы:

- склонность к потреблению;

- ☑ предельная эффективность капитальных вложений (инвестиций);
- ☑ норма процента.

Принцип теории Кейнса заключается в рассмотрении инвестиций в качестве решающего фактора определения общего объема занятости.

Дж. М. Кейнс опроверг взгляды Ж. Б. Сея, утверждавшего, что совокупный спрос определяется совокупным предложением. Он предложил свою концепцию эффективного спроса.

3 Основные положения *теории эффективного спроса* сводятся к следующему:

- ☞ совокупный спрос равен количеству товаров, произведенных национальной экономикой, которые потребители, предприятия и государство готовы купить при определенном уровне цен;
- ☞ величина совокупного спроса определяется двумя факторами: психологией потребителей; эффективностью капитальных вложений.

Определение эффективности капиталовложений обусловило разработку концепции инвестиционного мультипликатора.

4 Основа *концепции инвестиционного мультипликатора* состоит в раскрытии экономической сущности мультипликатора, в формулировании его определения.

! **Мультипликатор** — это коэффициент, который выражает соотношение между приростом дохода и вызывающим этот прирост увеличением объема инвестиций.

! **Монетаризм** — альтернативная кейнсианству экономическая теория, основу которой составляет пристрастие к денежной форме накопления капитала. Основоположителем монетаризма является М. Фридман — лидер так называемой чикагской экономической школы.

5 *Основной принцип монетаризма* — высокий уровень спроса на наличные деньги и банковские вклады.

В монетаристской теории одним из основных положений является то, что рыночная экономика защищена от спада и что существует определенный механизм саморегулирования, приводящий объем выпуска продукции к уровню, соответствующему полной занятости. Если под воздействием каких-то внешних (экзогенных) факторов (война, неурожай и т.п.) произойдет спад производства, это, по мнению представителей данной школы, не будет длиться долго, потому что заработная плата, процентная ставка и цены являются гибкими и они вернут экономику в равновесное состояние, когда рабочая сила будет полностью нанята, а все, что произведено, будет продано. Таким образом, нет никакой необходимости государственного вмешательства в экономику.

Согласно теории монетаризма совокупный объем продукта и уровень цен изменяются в зависимости от изменения предложения денег; и, следовательно, достижение безинфляционного роста экономики требует контроля за обрабатываемой денежной массой.

12. СУЩНОСТЬ СОБСТВЕННОСТИ

! **Собственность** — это система отношений между людьми, складывающаяся по поводу пользования материальными благами и присвоения результатов хозяйственной деятельности.

1 Отношения собственности характеризуют способ соединения работников со средствами производства, условия использования факторов производства, тип общественного производства и формы его организации.

Экономические отношения собственности представляют собой совокупность производственных отношений, характеризующих отношения между людьми по поводу использования факторов производства. Они сводятся к тому, что любой процесс производства завершается потреблением, присвоением его результатов, которое осуществляется в интересах тех или иных субъектов.

Юридические (правовые) отношения собственности — совокупность прав субъекта по управлению условиями экономической деятельности и использованию ее результатов. Субъектами собственности могут быть индивиды, отдельные коллективы, государство.

Совокупность вещей, принадлежащих субъекту, собственнику, составляет объект собственности, или имущество. Отсюда отношения собственности иногда называют имущественными отношениями. В качестве объектов собственности выступают здания, сооружения, оборудование, а также земля, вода, недра.



Собственность закрепляется за ее субъектами определенными правовыми актами.

Закрепление осуществляется в виде пользования, владения, распоряжения (так называемая триада прав собственности). Наиболее существенным элементом сложной системы собственности на средства производства и на его результаты является присвоение, которое непосредственно связано с правами собственности.

Права собственности выступают в разнообразных формах:

☞ *право пользования или управления*, т.е. экономическая возможность потребления вещи в интересах пользователя;

☞ *владение*, т.е. фактическое обладание вещью;

☞ *право распоряжения*, т.е. обеспечение свободы действий производителя в рамках установленных функций.

В отличие от пользования право распоряжения может быть распределено между несколькими субъектами с закреплением за каждым из них определенных функций.

Кроме указанных используются и другие формы прав собственности в виде «пучка» прав собственности, включающего:

- ☑ право на доход;
- ☑ право на наследство;
- ☑ право на отчуждение, т.е. на передачу этих прав другим лицам;
- ☑ право на безопасность, т.е. защиту от экспроприации;

- право на ответственность (взыскание за долги);
- право на остаточный характер, на восстановление нарушенных прав.

Такие правовые акты создают производителям важнейшие условия хозяйствования в рыночной экономике.



Собственность представляет собой неразрывное единство экономики и права. Отношения собственности не существуют без правового оформления, но они не существуют и без экономического взаимодействия между людьми по поводу объектов собственности. Экономическая сторона отношений собственности характеризует ее содержание, а правовое оформление — юридическую форму собственности.

Такое взаимодействие не исключает различий между экономической и юридической сторонами отношений собственности.

Во-первых, экономическое содержание собственности характеризуется отношениями между людьми по поводу использования факторов производства, юридическое — включает правовые отношения в виде отношений между человеком и вещью, с одной стороны, и между человеком и человеком — с другой.

Во-вторых, уровень экономических отношений собственности обусловлен уровнем развития производительных сил, а правовой уровень собственности регулируется юридическими законами.

В-третьих, экономические отношения собственности выступают в виде материальных отношений, юридические же отношения собственности являются волевыми отношениями и определяются образовательным уровнем населения и уровнем его правового сознания.

13. СОБСТВЕННОСТЬ: СУБЪЕКТЫ, ОБЪЕКТЫ, ФОРМЫ И ФУНКЦИИ



Система отношений собственности включает следующие обязательные элементы:

☞ субъект собственности;

☞ объект собственности.

Субъектами права собственности являются:

☑ гражданин (физическое лицо);

☑ юридическое лицо;

☑ государство и муниципальные образования (органы местного самоуправления).

Объектами права собственности являются:

☑ недвижимое имущество;

☑ движимое имущество;

☑ результаты интеллектуальной деятельности.

2

Согласно классификации собственности по формам выделяют индивидуальную, коллективную и государственную собственность.

! **Индивидуальная собственность** — это собственность отдельного индивида (физического или юридического лица с соответствующей формой организации — например, частное предприятие).

Индивидуальная собственность может проявляться как личная собственность на предметы потребления и предметы домашнего обихода, собственность на средства производства и ресурсы в рамках личного подсобного хозяйства и собственность на средства производства и ресурсы в рамках собственного индивидуального предприятия.

! **Коллективная собственность** — это собственность определенной организации индивидов, которые имеют право использовать средства производства, нанимать рабочую силу и распределять полезный эффект от использования собственности, — например, собственность сельскохозяйственной артели, или домохозяйства, или акционерного общества.






Коллективная собственность делится на собственность кооперативных предприятий (артели, жилищные кооперати-

вы) и собственность коллективных предприятий (общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества).

! **Государственная собственность** — это собственность государственных органов власти, вовлеченная в общественное производство, вследствие этого она не может принадлежать другим на равных условиях.

Государственная собственность делится на федеральную — общегосударственную, региональную — собственность субъектов федерации и муниципальную — собственность органов местного самоуправления.

3 Собственность как экономическая категория выполняет определенные функции:

-  оптимизация и рационализация использования различных экономических ресурсов и средств производства;
-  стимулирование хозяйственных процессов;
-  развитие новых, более эффективных способов производства на основе научно-технических достижений;
-  повышение производительности труда и эффективности процесса производства;
-  развитие экономических отношений.

14. ТИПЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА: НАТУРАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО. МОДЕЛИ РЕГУЛИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКИ

1 Исторически первым типом организации производства стало *натуральное хозяйство*.

В условиях хозяйства данного типа производство направлено на удовлетворение собственных потребностей производителя. Натуральное хозяйство как тип организации преобладало на ранних стадиях становления общественного труда как целостной системы. Натуральный тип общественного хозяйства был представлен в следующих организационных формах:

- ☑ первобытная община;
- ☑ азиатская община, основанная на использовании естественных производительных сил (теплый климат, плодородные почвы, оптимальное распределение осадков, позволявшее собирать по два урожая в год);
- ☑ античная община, в которой ведущую роль играли рабы;
- ☑ германская община (марка), которая делится на малые семьи, владеющие отчужденным участком — аллодом (наследственная индивидуально-семейная земельная собственность, находившаяся в полном распоряжении ее владельца).

2

К основным чертам натурального хозяйства относятся:

- ☞ *производственно-экономическая замкнутость.* Общество, в котором доминирует натуральное хозяйство, отличается тем, что оно состоит из массы разобщенных, оторванных друг от друга хозяйств (семей, общин, индивидуальных хозяйств), каждое из которых опирается на собственные ресурсы, выполняет самостоятельно все виды работ от добычи сырья до подготовки изделия для потребления;
- ☞ *универсальный труд.* В натуральном хозяйстве преобладает ручной универсальный труд. Работы выполняются с помощью простейших орудий труда и кустарного инструмента. Труд в этих условиях является малопроизводительным;
- ☞ *прямые экономические связи.* Натуральному хозяйству свойственны прямые экономические связи между производством и потреблением. Продукция делится между участниками хозяйства и непосредственно поступает в потребление. С развитием производительных сил и общественного разделения труда появляется специализация производства, на основе чего возникает товарное производство.



По сравнению с натуральным товарное хозяйство является более развитым и сложным.



Товарное производство — это тип организации общественного хозяйства, при котором продукты создаются для продажи, для обмена.

Чтобы понять эволюцию товарного типа хозяйства и особенности его проявления на разных этапах развития, следует выделить характерные модели.

Простое товарное хозяйство характеризуется ограниченностью товарного производства, когда в сферу товарных отношений вовлечена лишь незначительная часть производимых в обществе продуктов труда. К отличительным особенностям простого товарного хозяйства относятся:

- ☑ неустойчивые связи между товаропроизводителями;
- ☑ нерегулярный обмен излишками производимой продукции;
- ☑ сделки, которые нередко имеют натуральную форму; слабое развитие товарно-денежных отношений.




В условиях данного типа хозяйства преобладало мелкое раздробленное производство, основанное на использовании примитивной ремесленной техники. Целью крестьянской семьи или семьи ремесленника являлось самообеспечение, сочетающее основанные на личном труде натуральное и товарное производство.

Товарное хозяйство свободной конкуренции как модель рыночной экономики сформировалась на стадии машинного производства. Ее отличительная особенность состоит в том, что товарная форма связи приобретает всеобщий характер. В товарный оборот вовлекаются рабочая сила, земля, средства производства. Характерными чертами модели являются частная собственность на средства производства и свободная конкуренция.

Товарное хозяйство регулируемого рынка основывается на взаимодействии государственного и частного секторов.

Интенсивность воздействия государства на экономику определяется социальной направленностью развития, размерами производства товаров и услуг общего назначения, уровнем сдерживания отрицательных последствий в социальной, экологической и других сферах экономического развития.

4 В зависимости от степени такого воздействия различают следующие *модели рыночного хозяйства*:

-  модель социального рыночного хозяйства, главной целью которого являются целевые государственные программы, направленные на защиту интересов граждан;
-  модель смешанной экономики, отличительной особенностью которой является создание условий для развития предпринимательства;
-  модель корпоративной экономики, целевая направленность которой заключается в защите интересов крупного бизнеса.

15. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И ЦЕЛИ

! **Экономические интересы** — это интересы, побуждающие экономических агентов (субъектов рынка) к хозяйственно-экономической деятельности, определенные положением и ролью агентов в системе общественных отношений и экономических связей.

1 Экономические интересы трансформировались по мере изменения экономических условий. Социально-экономические отношения, сложившиеся на данный момент в обществе, всегда влияли на формирование экономических интересов. Однако главный мотив, т.е. экономический интерес, экономического поведения субъектов рынка в обществе — это личный доход.

У различных экономических агентов свои цели и действия в социально-экономической среде. Так, конечные потребители

товаров или нерыночные агенты потребляют продукт, в свою очередь произведенный рыночными агентами или производителями. В связи с этим различают несколько основных видов экономических отношений.

- ☞ **Интересы потребителя**, связанные с выбором и приобретением наилучшего товара или услуги, прекрасного качества и по минимальной цене. Каждый товар или услуга оцениваются потребителем и приобретают свою потребительскую ценность. Сравнивая эти ценности, потребитель принимает решение о покупке, выбирая самое выгодное, на его взгляд, предложение с наивысшей потребительской ценностью, реализуя тем самым свой экономический интерес.
- ☞ **Интересы производителя**, связанные с наиболее выгодной продажей товара в наибольшем количестве и по максимальной цене. Интерес производителя заключается также в оптимизации процесса производства, в снижении издержек и минимизации себестоимости продукции, а также в получении максимальной прибыли и за счет процесса производства, и за счет реализации товара или услуги.
- ☞ **Частный экономический интерес** — это интерес конкретного экономического агента (как уже говорилось, получение максимальной выгоды).
- ☞ **Коллективный экономический интерес** — это интерес целой группы экономических агентов, преследующих одинаковую цель и выбирающих одинаковый путь для ее достижения. Так, в Средние века производители объединялись в гильдии, чтобы защитить свои права и ограничить конкуренцию.
- ☞ **Общий экономический интерес** — это интерес всего общества, направленный на обеспечение экономической стабильности, гармоничное развитие и функционирование экономической системы, без чего невозможна нормальная, приносящая прибыль и выгоду деятельность производителей и потребителей.

Частный, коллективный и особенно общий интересы не всегда совпадают. Именно поэтому функции субъекта общего интереса в большинстве цивилизованных стран берет на себя государство. Соответственно в качестве общего экономического интереса можно выделить государственный интерес, направленный не только на обеспечение стабильности рынка, но и на развитие экономической культуры, на разработку государственных программ, призванных ориентировать и мобилизовать отдельные звенья экономической системы на выполнение общенациональных задач. Однако не всегда государственное вмешательство способствует преодолению недостатков рынка.

! Экономические цели — это определенные ожидания субъектов рынка, а также определенные результаты хозяйственно-экономической деятельности, отвечающие их экономическим интересам.

2 Экономические цели можно разделить на цели производителя и потребителя, на частные, коллективные и общие цели.

Конечной целью любого субъекта рынка является удовлетворение своих экономических интересов, т.е. получение максимального дохода, а если говорить о государстве как экономическом субъекте, то и удовлетворение потребностей общества и всех индивидов. Именно на эти конечные цели направлен процесс производства, неразрывно связанный с процессом потребления товаров и услуг.

Кроме конечных целей каждый экономический агент имеет ряд промежуточных целей (подцелей), направленных на достижение конечной. Например, завоевание определенной доли рынка или выпуск нового товара раньше конкурентов или приобретение дисконтных карт. И достижение конечной цели невозможно без реализации подцелей, а достижение каждой частной цели служит реализации более общей цели. В связи с этим говорят об иерархии целей.

16. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ И ПОЛИТИКА

! **Экономическая стратегия** — это действия в области производства, распределения, обмена, потребления, накопления, экспорта и импорта общественных благ, разработанные и спланированные на долгосрочную перспективу с целью достижения определенных целей и задач.

1 Правильная разработка экономической стратегии на уровне предприятий-производителей позволяет им завоевать определенные рыночные позиции и получить желаемую прибыль. Разработка экономической стратегии на государственном уровне обеспечивает эффективное воспроизводство и развитие экономики страны как единой системы. Определение стратегии развития экономики — важнейшая функция государства, так как современное цивилизованное общество и его экономика не могут функционировать и развиваться стихийно.

Экономическая стратегия как предприятия, так и государства, реализуется путем разработки экономической политики и использования ее инструментов.

! **Экономическая политика** — это целенаправленная система мероприятий в области производства, распределения, обмена и потребления благ в соответствии с заданной экономической стратегией.

2 Особую значимость имеет государственная экономическая политика, которая призвана отражать интересы общества и всех его социальных групп. Грамотная экономическая политика государства всегда направлена на укрепление национальной экономики и тесно переплетается с социальной политикой. Основными целями экономической политики государства должны быть улучшение положения страны в мировом хозяйстве и рост благосостояния граждан. Однако цели экономической политики должны быть реальными, т.е. соответствовать возможностям (прежде всего финансовым), иначе они все равно не будут реализованы.

3

Государственная экономическая политика состоит из нескольких *элементов*:

- ☞ структурная политика — мероприятия, проводимые с целью оптимизации структуры национальной экономики;
- ☞ инвестиционная политика — мероприятия, направленные на регулирование инвестиционного процесса в государстве и государства на международном рынке;
- ☞ финансово-кредитная политика — мероприятия в области денежного обращения и кредита, способствующие росту производства и инвестиций;
- ☞ налоговая политика — мероприятия, направленные на оптимизацию работы налоговой системы и налогообложения;
- ☞ бюджетная политика — мероприятия по изменению государственных расходов, налогообложения и состояния государственного бюджета, направленные на обеспечение полной занятости и отсутствие инфляции;
- ☞ внешнеэкономическая политика — мероприятия, проводимые в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов и ограничений, привлечения иностранного капитала и вывоза капитала за рубеж, осуществления совместных экономических программ с другими странами;
- ☞ научно-техническая политика — мероприятия, направленные на поддержание достигнутого уровня научно-технического прогресса и дальнейшее развитие науки.

4

Экономическая политика имеет свои *инструменты*:

- ☑ установление определенных ставок оплаты труда, пенсий, пособий;
- ☑ регулирование таможенных пошлин;
- ☑ использование иностранных займов, инвестиций, валютных ограничений, игра с курсами валют;

- ✓ изменение объема государственных закупок и выпуск государственных внутренних займов;
- ✓ регулирование государственных расходов и ставок налогообложения;
- ✓ варьирование учетной ставки Центрального банка и банковских процентов, проведение различных операций на валютном рынке.

5

Среди основных задач государственной экономической политики можно выделить:

- ✓ недопущение инфляции и несбалансированности бюджета;
- ✓ сокращение расходов на государственный аппарат;
- ✓ развитие здравоохранения, образования, культуры, социального обеспечения;
- ✓ обеспечение правовой базы для развития экономических отношений;
- ✓ защита и сохранение национальных конкурентных преимуществ в мировой экономике;
- ✓ постоянное развитие основных секторов экономики на основе использования научно-технических достижений;
- ✓ эффективности обеспечения всех ее элементов.

6

Эффективность экономической политики можно определить, проанализировав ее *показатели*, среди которых:

- ☞ качество жизни: продолжительность жизни, образовательный уровень, коэффициент рождаемости и смертности, продолжительность рабочего дня, обеспеченность жильем и т.п.;
- ☞ экономическое развитие: валовой внутренний продукт, валовой внутренний продукт на душу населения, валовая прибыль и другие валовые показатели;
- ☞ эффективность экономики: трудоемкость, капиталоемкость, наукоемкость, объем инвестиций и т.д.

17. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И КЛАССИФИКАЦИЯ

! Экономические блага — это материальные и нематериальные блага, удовлетворяющие потребности людей и существующие в ограниченном количестве.

1 Экономические блага обладают полезностью, ограниченностью (редкостью), ресурсоемкостью. Полезность блага состоит в том, что с его помощью удовлетворяются потребности людей (в одежде, пище, жилье, в услугах учителя, врача и т. д.). Редкость блага означает, что оно производится в относительно ограниченном количестве. Ограниченность благ может происходить в силу естественных причин (редкость драгоценных металлов), общественных условий (ограничение охоты или рыбной ловли) и по сравнению с безграничными потребностями индивидов. Ресурсоемкость указывает на факт использования факторов производства в процессе создания благ. В зависимости от удельного веса тех или иных затрат продукцию принято делить на трудоемкую, капиталоемкую и материалоемкую.

2 Основными характеристиками экономического блага являются:

- ценность блага;
- потребительная стоимость;
- меновая стоимость.

Существуют два подхода к определению ценности экономических благ:

☞ марксистский подход, в основе которого лежат следующие принципы:

- стоимость (ценность) экономического блага определяется затратами общественно необходимого труда,
- общественно необходимым признается труд, совершаемый при средних общественно нормальных условиях производства и средней интенсивности труда;

☞ неоклассический, основу которого составляют следующие убеждения:

- ценность экономического блага зависит от их редкости, прежде всего от интенсивности потребности и количества благ, способных данную потребность удовлетворить,
- любая потребность может быть удовлетворена несколькими благами, а любое экономическое благо может использоваться для удовлетворения разных потребностей.

Потребительная и меновая стоимость находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, они выражаются в следующем:

☞ свойства благ часто изменяются так, что их меновая стоимость становится ниже их потребительной стоимости для обладающего ими хозяйствующего субъекта;

☞ увеличение количества блага, находящегося в распоряжении лица, уменьшает почти всегда при прочих равных условиях потребительную стоимость конкретной части его для владельца, так что преобладающее значение приобретает ценность (стоимость) меновая;

☞ уменьшение находящегося в распоряжении хозяйствующего субъекта количества блага ведет по большей части к увеличению потребительной ценности (стоимости) его для владельца, и, таким образом, преобладающую потребительную ценность (стоимость) получают конкретные части блага, которые в противном случае были бы предназначены для продажи.

3

Экономические блага по своей природе делятся на товары или вещественные блага, имеющие определенную форму и физическую природу, и услуги, не имеющие формы и имеющие бестелесную природу.

По сфере применения различают материальные и нематериальные блага. *Материальные блага* — это полезные материальные вещи, товары и услуги, которые воспринимаются с помощью органов чувств и из которых может быть извлечена

какая-либо выгода. *Нематериальные блага* — это блага, которые невозможно воспринимать с помощью органов чувств, это блага, определяющие способности человека и его положение в обществе. Это могут быть, например, особенности характера человека, его ум, т.е. внутренние блага, данные природой, и социальные внешние блага: репутация, коммуникабельность и т.п.

Экономические блага можно разделить и по способу удовлетворения потребностей — на потребительские, служащие непосредственно для удовлетворения потребностей, и инвестиционные, используемые для производства других благ, т.е. ресурсы. Экономические блага также бывают благами краткосрочного пользования (не более года) и благами длительного пользования (более года).

По степени делимости экономические блага подразделяются на делимые, предназначенные для индивидуального потребления и выступающие в виде достаточно малых единиц, доступных индивидуальным покупателям, и на неделимые, предназначенные для общества в целом, состоящие из крупных единиц, которые не могут быть проданы индивидуальным покупателям.

Экономические блага также могут быть заменяющими друг друга (блага-субституты), т.е. обладающими сходным набором характеристик и свойств, позволяющими удовлетворять одну и ту же потребность или дополняющими друг друга (комплементарные блага), т.е. обладающими такими характеристиками, которые могут удовлетворить какую-либо потребность только в комплекте с другим благом.

18. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ


! **Экономический риск** — это вероятность наступления какого-либо события в экономической деятельности предприятия либо в экономической ситуации; это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

1

Различают следующие виды экономических рисков для предприятия:

- ✎ *фискально-монетарный* — риск, который обусловлен экономической политикой государства и его действиями;
- ✎ *социально-политический* — риск, обусловленный изменениями политической ситуации в стране, а также пересмотром действующего законодательства;
- ✎ *промышленный (отраслевой)* — риск, который обусловлен изменениями в экономике отрасли, а также состоянием дел в экономической отрасли, ее местом в экономике страны;
- ✎ *предпринимательский (коммерческий)* — риск, обусловленный политикой, стратегией и результатами деятельности конкретного предприятия, особенно в процессе реализации; причины возникновения этого риска — снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры или других обстоятельств, повышение закупочной цены товаров, потери товара в процессе обращения, повышение издержек обращения и др.;
- ✎ *производственный* — риск, связанный с невыполнением предприятием своих планов и обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного воздействия внешней среды, а также неадекватного использования новой техники и технологий, основных и оборотных фондов, сырья, рабочего времени; основные причины возникновения производственного риска — возможное снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и (или) других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов, низкая дисциплина поставок, гибель или повреждение оборудования и т.п.;
- ✎ *страховой* — риск наступления страхового случая, предусмотренного условиями страхования события,

в результате чего страховщик обязан выплатить страховое возмещение; результат этого риска — убытки, вызванные неэффективной страховой деятельностью как на этапе, предшествующем заключению договора страхования, так и на последующих этапах — перестрахования, формирования страховых резервов и т.п.;

 **финансовый** — риск, обусловленный осуществлением финансовых сделок и инвестиций, он связан с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств; основные причины финансового риска — обесценивание инвестиционно-финансового портфеля вследствие изменения валютных курсов, неосуществление платежей, войны, беспорядки, катастрофы и т.п.

2

К финансовым рискам относятся:

- рыночный** — возможность отрицательного изменения стоимости валют и ценных бумаг в результате колебаний процентных ставок, курсов валют и котировок ценных бумаг;
- кредитный** — риск, обусловленный неспособностью заемщиков исполнять свои обязательства по выплате процентов и основной суммы долга в соответствии с условиями кредитного договора;
- инвестиционный** — вероятность обесценения вложений в инвестиционные и инновационные проекты в случае неоправданности ожидаемой прибыли от этих проектов.

3

Инвестиционный риск бывает:

- селективным** — риск неправильного выбора объекта или времени инвестирования;
- страховым** — риск потерь в связи с инвестициями в предприятия или экономику стран с неустойчивым социальным и экономическим положением;

- ☑ *инфляционным* — риск такого уровня инфляции, при котором доходы, получаемые от инвестированных средств, с потребительской точки зрения будут обесцениваться быстрее, чем расти.



Возникновение рисков обусловлено *неопределенностью*. Функционированию и развитию многих экономических процессов присущи элементы неопределенности. Это обуславливает появление ситуаций, не имеющих однозначного решения. Ситуация неопределенности характеризуется тем, что вероятность наступления результатов решений или событий в принципе неустанавливаема.

А ситуация риска — это разновидность неопределенной ситуации, когда наступление событий вероятно и может быть определено, т.е. в этом случае объективно существует возможность оценить вероятность событий.

19. ТОВАР КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ



Товар — это вещь, которая создана трудом, предназначена для обмена и обладает общественной ценностью.



Товар является основной категорией рынка. Существуют различные классификации товаров по следующим признакам:

- ☞ по характеру спроса на товар:
 - повседневного спроса,
 - предварительного спроса,
 - особого спроса,
 - пассивного спроса;
- ☞ по характеру потребления товара:
 - товары индивидуального потребления,
 - товары производственного потребления;
- ☞ по длительности использования:
 - товары кратковременного пользования,
 - товары длительного пользования.

2

Существуют две теории, анализирующие свойства товара.

1. *Марксистская теория трудовой стоимости.* Согласно данной теории у товара имеются четыре свойства:
 - ✓ потребительная стоимость — это полезность товара, его практическое назначение, способность удовлетворять ту или иную потребность человека (т.е. набор полезных свойств товара);
 - ✓ стоимость — это то, во что обходятся производство товара и его реализация (т.е. овеществленный в товаре общественный труд);
 - ✓ меновая стоимость — это количественное соотношение, в котором один товар обменивается на другой;
 - ✓ цена — это денежное выражение меновой (рыночной) стоимости товара.

Свойства товара определены двойственным характером труда:

☞ конкретный труд — это труд, затрачиваемый в определенной форме;

☞ абстрактный труд — это труд вообще независимо от конкретной формы.

2. *Маржиналистская теория предельной полезности.* Согласно данной теории товар имеет два свойства:

- ✓ полезность — выгода, получаемая или ожидаемая от товара;
- ✓ ценность — индивидуальная или массовая оценка степени полезности товара для удовлетворения различных типов потребностей человека, фирмы или страны в целом. Ценность товара определяется: универсальностью, т.е. тем, насколько широк круг потребностей, удовлетворяемых товаром; значимостью для потребителей этих потребностей; редкостью товара или сложностью его получения. Чем больше запасы товара, тем ниже полезность и, следовательно, ценность каждой следующей единицы товара.

3

Помимо марксистской и маржиналистской экономических школ, появились и новые, например институционализм и теория общественного выбора.



Институционализм — направление в политэкономии, согласно которому экономическая жизнь и экономические категории имеют институциональный характер.

Метод институционализма основывается на изучении людей, институтов управления и права, общества. Субъектом исследований является «человек экономический».



Теория общественного выбора — раздел экономической науки, изучающий закономерности выбора путей деятельности правительства в области экономики и то, каким образом происходит данный выбор под давлением демократической системы.

Теория общественного выбора отталкивается от базовой идеи о том, что человек в любой области своей деятельности стремится максимизировать результат в своих собственных интересах.

4

В экономической теории известны два подхода к оценке полезности товара.

1. *Кардиналистский (количественный) подход*, пытающийся измерить полезность в условных единицах (подобно весу, длине и т.д.), которые называются «ютили». Предполагается, что для измерения полезности каждый потребитель имеет в своей голове некий измеритель полезности («пользомер»), который позволяет измерить, насколько потребитель удовлетворен использованием товара. Реально же у каждого потребителя существует шкала индивидуальных предпочтений, позволяющая упорядочить набор товаров с точки зрения возрастания их полезности. Попытки кардиналистов решить вопрос об измерении предельных полезностей имели мало успеха.

2. *Ординалистский подход*, основоположником которого является итальянский экономист В. Парето. Главная идея подхода — упорядочение различных наборов товаров с точки зрения их предпочтительности. Для этого подхода характерны следующие признаки:
- ☑ упорядоченность предпочтений, т.е. предпочтения потребителя уже сформировались, и потребитель способен сравнить наборы товаров;
 - ☑ транзитивность предпочтений, т.е. все предпочтения согласованы;
 - ☑ аксиома ненасыщения, т.е. полное насыщение потребителя невозможно;
 - ☑ аксиома независимости потребителя, т.е. потребители отдают предпочтение наборам товаров независимо друг от друга.

20. ДЕНЬГИ: ИХ СУЩНОСТЬ И ПРОИСХОЖДЕНИЕ. ТЕОРИИ ДЕНЕГ

! Деньги — это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом и универсальной мерой экономических благ, т.е. всеобщее средство измерения стоимости всех других товаров.



1. Деньги возникли в глубокой древности. Их развитие неотъемлемо от развития товарного производства и товарного обращения. Специфическое свойство денег заключается в том, что они выступают всеобщим эквивалентом, выражают стоимость всех других товаров в процессе обмена.



2. Существуют два научных подхода к изучению происхождения денег: субъективный и объективный.

В соответствии с *субъективным подходом* возникновение денег рассматривается как соглашение между людьми с целью облегчения обмена. Приверженцы *объективного подхода* рассматривают деньги как результат развития товарно-денежных отношений.

3

Выделяется несколько форм обмена, эволюционировавших на протяжении долгого времени.


- ☞ *Простая, или случайная, форма обмена.* На ранних этапах обмен носил случайный характер. Эта форма обмена была наиболее сложной, так как в отсутствие эквивалента выразить стоимость одного товара в стоимости другого весьма сложно. Здесь определяющую роль играло не количественное соотношение затрат на изготовление товара, а случайность, поэтому данная форма обмена получила название «простая, или случайная».
- ☞ *Развернутая форма обмена.* На следующей стадии на смену случайной пришла развернутая форма обмена, когда в качестве эквивалента выступали товары, которые наиболее часто появлялись на рынке. В этом случае для получения нужного товара часто приходилось совершать двойной, тройной обмен.
- ☞ *Всеобщая форма обмена.* Постепенно роль эквивалента закрепляется за каким-то одним товаром, который при совершении обмена удовлетворяет большинство заинтересованных сторон. Такой товар-эквивалент явился примитивной, исходной формой денег.
- ☞ *Денежная форма обмена.* На следующей стадии роль товара-эквивалента выполняют деньги (денежная форма обмена) в виде различных металлов. Роль денег как посредника в обмене впоследствии закрепились за серебром и золотом, которые по своим свойствам (делимость, однородность, длительность сохранности, портативность) наиболее пригодны для выполнения функции денег.


4

В экономической литературе сложились три основные теории денег.

- ☞ *Металлическая (или товарно-металлическая) теория.* Сторонники этой теории отождествляли денежное обращение с товарным обменом. Они утверждали, что

золото и серебро по своей природе являются деньгами. В итоге деньги, по их мнению, являются простым техническим орудием обмена. Эта теория возникла в Средние века, а дальнейшее развитие получила в эпоху первоначального накопления капитала. Ее представителями явились меркантилисты У. Стаффорд (1554—1612), Т. Мен (1571—1641) и др. Они связывали металлическую теорию с учением о деньгах как богатстве нации. С отменой золотого стандарта металлическая теория окончательно утратила свое значение и начался постепенный переход к количественной теории денег.

 *Номиналистическая теория.* В соответствии с этой теорией деньги рассматриваются как условные знаки. Шотландский экономист Дж. Стоарт (1712—1780) выступил с концепцией «идеальной денежной единицы», согласно которой деньги выполняют лишь функцию масштаба цен. Английский экономист Дж. Беллерс (1654—1725) утверждал, что деньги — только условные знаки. Представители номиналистической теории обосновывают возникновение денег тем, что последние являются продуктом соглашения между людьми с целью облегчения обмена.

 *Количественная теория денег.* Придерживавшиеся металлистической теории денег меркантилисты считали, что чем больше денег в стране, тем богаче нация. Представители количественной теории, в частности Д. Юм (1711—1776), доказывали, что увеличение количества денег в обращении ведет лишь к росту цен товаров, но никак не к увеличению богатства. Отсюда делался вывод о том, что стоимость денег и уровень товарных цен определяются изменениями количества денег: чем больше денег в обращении, тем цены выше, и наоборот. Придерживавшийся количественной теории денег Д. Рикардо утверждал, что стоимость как металлических, так и бумажных денег определяется их

количеством в обращении, а значит, его увеличение может привести к тому, что стоимость золотых денег в обращении снизится по сравнению с внутренней стоимостью заключенного в них товара.

21. ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

1

В условиях золотого стандарта деньги выполняли пять функций, в которых проявляется их сущность: меры стоимости, средства обращения, средства платежа, средства накопления (образования сокровищ), мировых денег.

В современной зарубежной экономической литературе сущность денег определяется выполнением ими трех основных функций: средства обращения, меры стоимости, средства накопления.

2

Деньги как мера стоимости. Сущность этой функции состоит в способности денег соизмерять стоимость всех товаров и услуг. Стоимость товаров, выраженная в деньгах, называется ценой.

Функцию меры стоимости выполняют идеальные деньги, т.е. для установления цены товара наличные деньги не требуются, цены определяются мысленно или идеально. Изначально для выполнения этой функции деньги должны были обладать собственной стоимостью. Исторически данная функция закрепились за золотом.

Масштаб цен — это весовое количество металла (обычно золота), принимаемое в данной стране за денежную единицу. Следовательно, цена товара зависит от стоимости самого товара (чем выше стоимость, тем выше цена); от стоимости золота (чем выше стоимость золота, тем ниже цена товара); от спроса и предложения на товар. В результате величина цены товара прямо пропорциональна стоимости товара и обратно пропорциональна стоимости золота.

3

Деньги как средство обращения. В этой функции деньги выступают в качестве посредника в процессе

товарообмена по формуле $T1 - D - T2$. Он делится на две фазы: продажа $T1 - D$; купля $D - T2$, т.е. происходит отделение акта продажи от акта купли. Если собственник, продав товар, отсрочит покупку нового, задержит у себя деньги, тогда другой субъект рынка лишится возможности реализовать свой продукт. В результате нарушается товарообмен и возникает формальная возможность кризиса перепроизводства.

По мере развития товарного производства значение функции денег как средства обращения возрастает.

Прямой товарообмен в виде $T1 - T2$ существовал на ранней стадии развития экономики, когда роль денежного эквивалента выполняли несколько товаров. Однако прямой товарообмен не утратил своего значения и в современных условиях. При высоком уровне инфляции прямой товарообмен в виде бартерных сделок является более предпочтительным.

4 *Деньги как средство накопления или образования сокровищ.* Функцию образования сокровищ могут выполнять только полноценные деньги (золото). Стремление к богатству побуждало накапливать такие деньги, превращать их в сокровища. Денежные знаки (бумажные деньги) не могут выполнять функцию образования сокровищ, но они трансформируют ее в функцию накопления.

В современных условиях деньги выполняют функцию накопления в силу того, что они обладают ликвидностью.

! *Ликвидность* — это возможность использования актива в качестве средства платежа и его способность сохранять свою номинальную стоимость неизменной.

Для обеспечения совершенной ликвидности денег необходима устойчивая валютная система.

5 *Деньги как средство платежа.* В этом качестве деньги функционируют вне сферы товарного обращения. Они используются для погашения задолженности, выплаты заработной платы, уплаты налогов.

С данной функцией денег связано появление в обращении новой формы последних — кредитных денег, к которым относятся:

- векселя (письменные долговые обязательства);
- банкноты (банковские билеты или векселя банков);
- чеки (письменные распоряжения лиц, имеющих личные денежные счета).



Мировые деньги. Развитие товарного производства и выход товарного обмена за пределы национальных границ являются материальной основой возникновения мировых денег.

В качестве мировых денег в эпоху золотого стандарта, как правило, выступало золото. Золотовалютный стандарт существовал вплоть до 15 августа 1971 г., когда США в одностороннем порядке отменили размен долларов на золото, что фактически означало отмену золотого стандарта. С 1944 г. международные валютные отношения 44 стран строились на основе Бреттон-Вудского соглашения. В начале 1973 г. Бреттон-Вудская валютная система практически прекратила свое существование, а на ее место пришла система «плавающих» обменных курсов валют, изменяющихся в ответ на рыночный спрос и предложение («ямайская система»).

22. ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА И ЕЕ СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ



Денежная система — это исторически сложившаяся в каждой стране форма организации денежного обращения, закрепляемая национальным законодательством.



Важнейшим элементом денежной системы является денежное обращение.



Под **денежным обращением** понимается непрерывное движение денег, их функционирование в качестве средства обращения и средства платежа, которое совершается в рамках денежной системы страны.

Можно выделить два основных типа систем денежного обращения.

1. Система обращения металлических денег. Исторически сформировались биметаллическая и монометаллическая системы.

При биметаллической системе роль всеобщего эквивалента выполняют два металла: золото и серебро. Они используются в качестве валютных денег, которые обращаются на равных основаниях. В конце XIX в. из-за изменения условий производства обесценилось серебро, прекратилась чеканка серебряных монет. На смену биметаллизму пришел монометаллизм.

Монометаллизм — денежная система, при которой всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения служит один металл (медь, серебро, золото).

Известны три разновидности золотого монометаллизма:

- ✓ золотомонетный, который характеризуется обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото;
- ✓ золотослитковый стандарт, при котором обмен денежных знаков осуществляется на золото в слитках;
- ✓ золотодевизный стандарт, при котором банкноты размениваются не на золото, а на валюту других стран (деvizы), которая, в свою очередь, могла быть обменена на золото (полностью отменен в 1971 г.).


2. Система бумажно-денежного обращения. С 1930-х гг. в западных странах постепенно формируется система неразмennых кредитных денег. Отличительными особенностями ее являются широкое распространение кредитных денег, отказ от обмена банкнот на золото, использование эмиссии денег в целях кредитования частных предпринимателей и государства, расширение безналичного оборота, государственное регулирование денежного обращения.




Составной частью современной денежной системы является *биллонная, или разменная, монета*. Особенность ее заключается в том, что стоимость содержаще-

гося в ней металла и расходы на ее чеканку намного меньше указанной на монете номинальной стоимости. Биллонная монета — металлическая разновидность бумажных денег.

Общий объем этих денег составляет примерно 1% от объема денег в обращении.

 *Депозитные деньги* являются разновидностью кредитных денег. Депозитные деньги основываются на частных банковских вкладах (депозитах) и на системе специальных расчетов, которые осуществляются между банками путем перевода сумм денег с одного счета на другой. Депозитные деньги имеют долговую основу, так как депозиты представляют собой требование кредиторов банка к банку.

 *Кредитные карточки* предназначены для занесения данных о всех покупках физического или юридического лица на его счет, с которого они должны быть оплачены.

Такая карточка объединяет платежно-расчетные и кредитные операции. Она выполняет функцию денег как средства платежа. Механизм ее использования состоит в том, что владелец банковского счета приобретает у банка специальную пластиковую карточку, на которой указаны номер карточки или шифр, фамилия владельца. Кредитные карточки разделяются:

- на возобновляемые, имеющие заранее установленный лимит и используемые обычно в магазинах и ресторанах. После погашения задолженности они возобновляются;
- одномесячные. Лимит расходов не устанавливается, а задолженность должна погашаться в конце месяца. В основном такие карточки применяются для расчетов с туристическими фирмами;
- фирменные, выпускаемые отдельными компаниями. С помощью таких карточек оплачиваются различные служебные расходы. Они действуют по типу одномесячных;
- премиальные, или «золотые», выдаваемые только клиентам с высоким годовым доходом.

5

Электронные деньги — новая, весьма перспективная форма движения депозитных денег в системе денежно-го обращения. Внедрение электронных денег означает переход от традиционных методов безналичных расчетов к системе расчетов с помощью ЭВМ. Электронные деньги позволяют осуществлять денежные переводы и регистрировать информацию об этих переводах безбумажным способом, т.е. в электронной форме.

23. ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И ВИДЫ

! **Инфляция** — ситуация, возникающая в экономике страны, при которой возникает неравномерный рост цен на товары и услуги, приводящий к обесцениванию денежной массы.



1

Формами выражения инфляции являются:

- снижение покупательской способности денег, обесценивание денежной массы;
- снижение курса национальной денежной единицы по отношению к иностранным валютам;
- рост цены золота, выраженной в национальной денежной единице.

2

Среди причин возникновения инфляции необходимо выделять:

-  **внешние причины:**
 - рост цен на мировом рынке на топливо и благородные металлы,
 - неблагоприятная конъюнктура на зерновом рынке в условиях существенного импорта зерновых;
-  **внутренние причины:**
 - деформация народно-хозяйственной структуры,
 - дефицит бюджета,
 - разница в объемах товарной и денежной массы, возникающая из-за выпуска дополнительных денежных средств,
 - эмиссия и увеличение скорости обращения денег.

3

Многообразием причин инфляции объясняется разнообразие ее последствий. Небольшие ее темпы содействуют временному оживлению рыночной конъюнктуры, а по мере углубления она превращается в серьезное препятствие для воспроизводства, обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе.

Высокие темпы роста общего уровня цен дезорганизуют хозяйство, наносят серьезный экономический ущерб как крупным корпорациям, так и мелкому бизнесу из-за неопределенности рыночной конъюнктуры. В результате неравномерного роста цен усиливаются диспропорции между отраслями экономики, искажается структура потребительского спроса, цена перестает быть объективным информационным сигналом для предпринимателя и потребителя.

Во время инфляции активизируется бегство от денег к товарам, возрождается бартер. Инфляция обесценивает все виды поступлений денег домохозяйствам, предприятиям и государству, а также сбережения. Потери несут банки и учреждения, предоставляющие кредит, одновременно кто-то выигрывает. В нарушенном хозяйственном механизме падает реальная зарплата, растет безработица, а вместе с нею социальная напряженность.

4

К типам инфляции относятся: «инфляция покупателей» (или инфляция спроса), при которой избыточный спрос приводит к резкому увеличению цен, и «инфляция продавцов» (или инфляция предложения), при которой наблюдается ситуация повышения издержек из-за повышения зарплаток, удорожания сырья и топлива и др.

Виды инфляции:

- ползучая инфляция: темпы роста цен за год не превышают 10%, характерна для стран с развитой рыночной экономикой;
- галопирующая инфляция: высокие темпы роста, иногда достигающие 100%, инфляция трудно контролируема;

- ☑ гиперинфляция: ежегодный темп роста цен составляет более 100%, растет денежная масса, производство оказывается практически дезорганизованным, управлять такой инфляцией очень сложно.

! Антиинфляционная политика — система мероприятий по государственному регулированию экономики, направленных на борьбу с инфляцией и ее последствиями.

5

Существуют два вида антиинфляционной политики.

1. Дефляционная политика:
 - ☑ снижение бюджетного дефицита;
 - ☑ ограничение кредитной экспансии;
 - ☑ сдерживание денежной эмиссии.
2. Политика регулирования цен и доходов. Воплощается через индексацию доходов на основе уровня прожиточного минимума или исходя из стоимости стандартной потребительской корзины. Политика регулирования цен и доходов всегда согласуется с динамикой индекса цен. Проводится с целью увязать рост зарплаток населения с ростом цен на товары и услуги.

6

Меры регулирования инфляции являются:

- ☑ стабилизация и стимулирование производственной деятельности;
- ☑ усовершенствование налоговой системы страны;
- ☑ формирование рыночной инфраструктуры;
- ☑ повышение ответственности предприятий и их работников за результаты своей хозяйственной деятельности;
- ☑ регулирование курса национальной валюты;
- ☑ реализация мероприятий по регулированию цен и расходов;
- ☑ достижение стабильной политической ситуации в стране.

24. ВОЗНИКНОВЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ. РЫНОК И ЕГО ФУНКЦИИ

1

В процессе общественного воспроизводства целостность народного хозяйства обеспечивается системой хозяйственных связей между его структурными подразделениями, с помощью которых осуществляется движение продуктов труда от производителя к потребителю. В результате происходит многосторонний обмен между производителями, с одной стороны, и потребителями — с другой.

Такие обменные процессы обусловлены общественным разделением труда, которое, с одной стороны, разъединяет производителей, разобщает их по видам трудовой деятельности, с другой — порождает между ними устойчивые функциональные взаимосвязи. Разделение труда перерастает в экономическую обособленность, в независимость хозяйствования каждого производителя, образует экономическую основу его деятельности. Взаимосвязи же модифицируются в обменные процессы, эквивалентную куплю-продажу товаров. Обменные процессы в условиях товарно-денежных отношений принимают форму рыночных отношений.

Типичной формой обмена на ранней стадии развития товарного производства являлся бартер — непосредственный обмен одного товара на другой без использования денег.

2

В экономической литературе встречаются различные определения рынка. Самое простое, обыденное определение рынка — место сбыта товаров.

В современной неоклассической экономической литературе наиболее часто используется определение рынка, данное французским экономистом А. Курно (1801—1877) и английским экономистом А. Маршаллом (1842—1924). «Рынок — это не какая-либо конкретная рыночная площадь, на которой продаются и покупаются предметы, а в целом всякий район, где сделки покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться». В данной формулировке в

качестве критерия образования рынка выступают свобода обмена и установления цен.

Английский экономист У. Джевонс (1835—1882) в качестве основного критерия образования рынка выдвинул «тесноту» взаимосвязей между продавцами и покупателями. Он считал, что рынок представляет собой всякую группу людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара.

Основной недостаток приведенных определений состоит в том, что содержание рынка сводится к сфере обмена. Наиболее точным определением рынка является следующее.

! **Рынок** — это система экономических отношений между людьми, охватывающая процессы производства, распределения, обмена и потребления и выступающая в качестве сложного механизма функционирования народного хозяйства, основанного на использовании разнообразных форм собственности, товарно-денежных отношений и финансово-кредитной системы.

Кроме обращения рыночные отношения охватывают, во-первых, отношения, связанные с арендой предприятий и других объектов сферы народного хозяйства. Во-вторых, в сферу рыночных отношений включается процесс создания смешанных предприятий с зарубежными фирмами. В-третьих, в сферу рыночных отношений включается процесс найма и использования рабочей силы, который осуществляется через биржу труда. В-четвертых, рыночные отношения охватывают кредитные отношения (выдача кредитов под определенный процент). В-пятых, в систему рыночных отношений непосредственно включается процесс создания и функционирования рыночных структур управления, к числу которых относятся товарные, фондовые, валютные биржи и другие структурные подразделения рыночной экономики.

3 Сущность рынка наиболее полно проявляется в его функциях. К числу важнейших функций относится *функция саморегулирования товарного производ-*

ства, проявляющаяся в том, что при росте спроса на товар производители расширяют масштабы его выпуска и повышают цены; при насыщении рынка товарами спрос снижается и цены понижаются, в результате чего производство начинает сокращаться.

Стимулирующая функция рынка означает, что при снижении цен производители сокращают производство, одновременно они изыскивают возможности снижения издержек путем внедрения новой техники, технологий, совершенствования организации труда.

Функция установления общественной значимости произведенного продукта и затрат труда действует в условиях бездефицитного производства (когда покупатель имеет выбор); отсутствия монопольного положения в производстве; наличия нескольких производителей и состязательности между ними.

Регулирующая функция рынка проявляется в том, что с помощью рынка устанавливаются основные пропорции в народном хозяйстве, т.е. обеспечивается определенная пропорциональность в производстве и обмене между регионами и сферами народного хозяйства.

25. СТРУКТУРА РЫНКА И ЕГО ВИДЫ



Рынок имеет сложную структуру и охватывает своим влиянием все сферы народного хозяйства.

Экономическая структура рынка определяется:

- функционирующими в экономике формами собственности (государственная, частная, коллективная, смешанная);
- структурой товаропроизводителей (государственные, кооперативные, арендные, частные предприятия, предприятия индивидуально-трудовой деятельности), которая зависит от удельного веса в народном хозяйстве той или иной формы функционирования хозяйствующих субъектов;

- ☑ особенностями сферы товарного обращения;
- ☑ уровнем приватизации и разгосударствления структурных подразделений народного хозяйства;
- ☑ видами торговли.

Эти особенности накладывают своеобразный отпечаток на рыночную систему, которая за счет этих факторов приобретает свои специфические черты.



По структуре рынки можно подразделить по следующим критериям.

☞ *По экономическому назначению объектов рыночных отношений:*

- рынки предметов потребления и услуг;
- рынки средств производства;
- рынки научно-технических разработок;
- рынки ценных бумаг;
- рынки рабочей силы.

☞ *По товарным группам:*

- рынки товаров производственного назначения;
- рынки товаров народного потребления;
- рынки продовольственных товаров;
- рынки сырья и материалов и т.д.

Формирование рынка потребительских товаров предполагает резкое увеличение объемов их производства, расширение конкурентных начал по удовлетворению покупательского спроса населения, создание фирменных магазинов.

☞ *По пространственному признаку:*


- внутрорегиональные рынки;
- межрегиональные;
- республиканские;
- межреспубликанские;
- международные (мировые).

Формирование таких рынков особенно актуально в условиях приобретения республиками государственного суверенитета, заключения межреспубликанских договоров.

☞ *По степени ограничения конкуренции:*

- монопольный рынок;


- олигопольный рынок;
- межотраслевые рынки.

 По видам субъектов рыночных отношений:

- рынки оптовой торговли, когда в качестве покупателей и продавцов выступают предприятия и организации;
- рынки розничной торговли, когда продавцами выступают предприятия и организации, а покупателями — отдельные граждане;
- рынки государственных закупок сельхозпродукции, когда покупателем выступает государство, а продавцами — непосредственные производители сельскохозяйственной продукции (агропредприятия, фермы).

Оптовая торговля существует в двух видах. Первый — это установление прямых связей между поставщиками и потребителями. Обычно такого рода связи устанавливаются в рамках устойчивой кооперации труда (текстильные и швейные комбинаты, автомобильные и шинные предприятия).


Второй вид оптовой торговли — установление связей через оптовые базы, коммерческие центры, биржи, когда продукция поставщика используется многочисленными мелкими потребителями (предприятие, выпускающее различные подшипники, которые необходимы сотням и тысячам предприятий и организаций). Переход к оптовой торговле возможен при создании развитой инфраструктуры рынка (складские помещения, базы, транспортное обслуживание и т.п.).

 С учетом соблюдения законности в экономике:

- легальные, или официальные, рынки;
- нелегальные, или «теневые», рынки.

3

Исследование структуризации рынков позволяет выделить основные виды рынков.

-  Рынки товаров и услуг. В эту группу включаются рынки товаров потребительского назначения (продовольственные и непродовольственные товары); рынки услуг (бытовые, транспортные, коммунальные); рынки жилья и зданий непроизводственного назначения.

- ☞ *Рынки средств производства.* В их состав входят рынки производственных зданий и сооружений, орудий труда, сырья и материалов, энергетических ресурсов; полезных ископаемых.
- ☞ *Финансовые рынки.* К их числу относятся рынки капиталов, т.е. инвестиционные рынки, кредитные рынки, рынки ценных бумаг, валютно-денежные рынки.
- ☞ *Рынки интеллектуального продукта* — инновации, изобретения, информационные услуги; произведения литературы и искусства.
- ☞ *Рынки рабочей силы* представляют собой экономическую форму движения трудовых ресурсов, при которой рабочая сила обращается в соответствии с законами рыночной экономики.
- ☞ *Региональные рынки.* По территориальному признаку выделяются местные, региональные рынки; внутренние, национальные рынки; внешние, международные рынки.

26. ПОНЯТИЕ МОНОПОЛИИ. РЫНОК МОНОПОЛИИ

! Монополия представляет собой исключительное право производства, промысла, торговли и других видов деятельности, принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству.

1 Главным признаком монополии является занятие монопольного положения на рынке.

! Монопольное положение на рынке — это доминирующее положение предпринимателя, которое дает ему возможность самостоятельно или вместе с другими предпринимателями ограничивать конкуренцию на рынке определенного товара.

Характерные черты монополии заключаются в следующем:

- ☞ отрасль состоит из одной фирмы, которая является единственным производителем данного продукта или поставщиком данной услуги;

- ☞ не существует близких заменителей монополизированного продукта;
- ☞ монополист диктует покупателю цену и имеет возможность манипулировать количеством предложенного продукта.

2

С учетом степени охвата экономики выделяются следующие *виды монополистических организаций*.

- ☞ В масштабе определенной отрасли — чистая монополия: действует один продавец, доступ на рынок для возможных конкурентов закрыт, продавец имеет полный контроль над количеством товара, предназначенного для продажи, и его ценой.
- ☞ В масштабе национального хозяйства — абсолютная монополия. Она находится в руках государства или его хозяйственных органов (например, государственная монополия внешней торговли и т.п.).

В зависимости от характера и причин возникновения различают два вида монополий:

- 1) естественная монополия. Ею обладают собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно не воспроизводимые элементы производства (например, редкие металлы, особые земельные участки под виноградники);
- 2) искусственные монополии. Под этим условным названием имеются в виду объединения предприятий, создаваемые ради получения монополистических выгод. Искусственные монополии преднамеренно меняют структуру рынка, т.е. они:
 - ☑ создают барьеры для вхождения на отраслевой рынок новых фирм,
 - ☑ ограничивают аутсайдерам (предприятиям, которые не вошли в монополистическое объединение) доступ к источникам сырья и энергоносителям; создают очень высокий (по сравнению с новыми фирмами) уровень технологии,

- ☑ применяют более крупный капитал (дающий больший эффект от роста масштаба производства),
- ☑ «забывают» новые фирмы хорошо поставленной рекламой.

Искусственные монополии образуют ряд конкретных форм:

☞ картель — союз нескольких предприятий одной отрасли промышленности, в котором его участники сохраняют свою собственность на средства и продукты производства, а созданные изделия сами реализуют на рынке, договариваясь о квоте — доле каждого в общем выпуске продукции, о продажных ценах, распределении рынков и др.;

☞ синдикат — объединение ряда предприятий, изготавливающих однородную продукцию; здесь собственность на материальные условия хозяйствования сохраняется за участниками объединения, а готовая продукция реализуется как их общее достояние через созданную для этого контору;

☞ трест — монополия, в которой создается совместная собственность данной группы предпринимателей на средства производства и готовую продукцию;

☞ концерн — союз формально независимых предприятий (обычно из разных отраслей промышленности, торговли, транспорта и банков), в рамках которого головная фирма организует финансовый (денежный) контроль за всеми участниками.

3

Современные экономисты считают, что распространение монополии снижает экономическую эффективность, по крайней мере, по трем основным причинам.

1. Объем производства, максимизирующий прибыль монополиста, ниже, а цена — выше, чем в условиях совершенной конкуренции. Это приводит к тому, что ресурсы общества используются не в полном объеме, и при этом часть продукции, необходимая обществу, не производится.

2. Являясь единственным продавцом на рынке, монополист не стремится к снижению производственных издержек. У него не существует стимула использовать наиболее прогрессивную технологию. Обновление производства, снижение издержек, гибкость не являются для него вопросами выживания.
3. Барьеры для вступления новых фирм в монополизированные отрасли, а также огромные силы и средства, которые монополисты тратят на сохранение и укрепление собственной рыночной власти, оказывают сдерживающее воздействие на экономическую эффективность. Мелким фирмам с новыми идеями трудно пробиться на монополизированные рынки.

Поэтому во всех странах с рыночной экономикой действуют антимонопольные законодательства, контролирующие и ограничивающие монопольную власть.

27. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ. ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

! Совершенная конкуренция — тип рынка, отличающийся большим количеством продавцов, производящих однородную продукцию, когда ни один из индивидуальных продавцов (производителей) не может оказать какого-либо влияния на рыночную (равновесную) цену предлагаемого им продукта.



Основные характеристики совершенной конкуренции сводятся к следующему:

- ☞ представленная на рынке продукция является взаимозаменяемой, характеризуется качественной однородностью и стандартизацией требований, предъявляемых к ней;
- ☞ количество присутствующих на рынке производителей ничем не ограничено. Сокращение или увеличение объемов производства любым из продавцов на уро-

вень равновесной цены товара оказать существенного влияния не может;

☞ каждый из продавцов и покупателей продукции располагает тождественным количеством информации о ситуации на рынке;

☞ конкуренция между множеством производителей, направленная на привлечение потребителей, носит ценовой характер. С целью увеличения объемов продаж продавцы вынуждены снижать цену;

☞ отраслевые барьеры для входа или выхода производителей отсутствуют. Все участники рынка имеют возможность войти (выйти) в отрасль, не встречая каких-либо препятствий со стороны других участников рынка.

! **Ценовая дискриминация** — поведение продавца на рынке в условиях несовершенной конкуренции, когда он устанавливает разные цены на одинаковую продукцию для различных групп потребителей.

2 Условиями ценовой дискриминации являются:

☞ наличие у продавца возможности разграничения покупателей по эластичности их спроса на конкретный товар, что позволяет запрашивать у потребителей с высокой эластичностью большую цену;

☞ монопольная власть одной фирмы;

☞ отсутствие арбитража — возможности перепродавать товар;

☞ сегментирование рынка, идентификации покупателей.

3 Цель ценовой дискриминации состоит в стремлении монополиста присвоить себе избыток потребителя и тем самым увеличить свои доходы. В зависимости от того, в какой степени это ему удастся, ценовая дискриминация подразделяется на три степени.

Дискриминация первой степени представляет собой диверсификацию цены в зависимости от дохода и существует,

когда благо продается покупателям по индивидуальным резервированным ценам, т.е. таким максимальным ценам, которые потребитель готов заплатить за данный товар. Это означает, что, установив индивидуальную цену для каждого отдельного потребителя, фирма захватит весь потребительский излишек и получит максимальную прибыль. Кривая предельного дохода совпадает с кривой спроса на продукцию монополиста, и в результате его прибыль вырастет на величину, равную излишку покупателя.

Дискриминация второй степени представляет собой диверсификацию цены в зависимости от количества покупаемых товаров и полагает установление различных цен для отдельных групп потребителей. Такая политика эффективна при положительном эффекте масштаба, когда средние и предельные издержки уменьшаются.

При покупке больших объемов продукции потребителю устанавливается более низкая цена за каждый экземпляр товара. Обычно проведение дискриминации второй степени проходит в форме всевозможных ценовых скидок (дисконтов). Такая политика ценовой дискриминации поощряется государством.

Дискриминация третьей степени (сегментная дискриминация) представляет собой ситуацию, когда монополист продает продукцию различным группам потребителей с различной эластичностью спроса по цене. Происходит диверсификация цены в зависимости от категории продукции.

Дискриминация основывается на сегментировании рынка и разделении потребителей на группы в зависимости от их покупательной способности. Дискриминация третьей степени используется тогда, когда эластичность по цене различна для каждого сегмента рынка.



Самая сложная проблема ценовой дискриминации заключается в том, что монополисту предстоит надежно отделить «дешевый» рынок от «дорогого». Если монополисту не удастся этого сделать, то в таком случае идея максимизации прибыли не сможет быть реализована. Данное

обстоятельство объясняется тем, что потребители «дешевого» рынка купят на нем продукцию по низким ценам и перепродадут ее на «дорогом» рынке. Рынок несовершенной конкуренции по сути предполагает отклонение от состояния равновесия, сложившегося в условиях совершенной конкуренции.



Таким образом, общество понесет определенные потери в связи с монополизацией хозяйственной жизни. Если преступить некую степень контроля над ценой, это обернется разрушением и уничтожением богатства общества и в конечном счете приведет к стагнации, застою и т.п.

28. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ, ИЛИ НЕСОВЕРШЕННАЯ, КОНКУРЕНЦИЯ. ЕЕ ВИДЫ



Монополистическая, несовершенная конкуренция возникла в конце XIX — начале XX в. в связи с образованием монополий. Монополистическая конкуренция пришла на смену свободной конкуренции. В этот период происходила концентрация капитала, возникали акционерные общества. Монополии устанавливали контроль над природными, материальными и финансовыми ресурсами.

Отличительными чертами монополистической конкуренции являются:

-  множество мелких фирм. При этом доля каждой из них в совокупном объеме рынка незначительна;
-  неоднородность продукции, которая проявляется в нескольких формах:
 - качество, т.е. функциональные параметры и особенности материалов, отдельных деталей, дизайн исполнения, качество общей работы и выработки некоторых частей, узлов, степень носкости и долговечности, надежность работы,
 - условия продажи и оказываемых при этом услуг: качество и скорость обслуживания, сервисные программы,
 - размещение продукта и степень его доступности для покупателей,

- место расположения магазина или торгового центра, время работы,
- незначительные отличия продукта, созданные посредством применения оригинальной упаковки, стимулирования сбыта с помощью рекламы, использования известных торговых марок;
- ☞ отсутствие затруднений для входа и выхода из отрасли;
- ☞ незначительные ограничения доступа к информации;
- ☞ активная реклама компании, продвижение торговых знаков, торговых марок и т.п.;
- ☞ степень контроля над ценой, ограниченная большим числом фирм, участвующих в монополистической конкуренции;
- ☞ практическое отсутствие тайных сговоров фирм по поводу ограничения объемов производства и регулирования цен.

2


Анализируя проблему монополистической конкуренции, следует иметь в виду, что в условиях монополии существуют несколько видов конкуренции: монополия, олигополия, олигополия, дуополия, билатеральная монополия.


- ☞ *Монополия* — тип рыночной структуры, когда существует монополия единственного покупателя определенного товара. Ограничивая свои закупки, покупатель обеспечивает монопольную прибыль, поскольку продавец теряет часть доходов продавца. Монополия рассматривается как составная часть несовершенной конкуренции.
- ☞ *Олигополия* — тип рыночной структуры, при которой существует группа покупателей определенного товара. Ограничивая закупки товара, покупатели обеспечивают себе монопольную прибыль за счет потери части доходов продавцами.
- ☞ *Олигополия* — тип рыночной структуры, при которой несколько крупных фирм монополизируют производство и сбыт основной массы продукции и ведут между

собой преимущественно неценовую конкуренцию. В условиях олигополии могут иметь место три вида рынков:

- рыночная структура, в которой действуют одноотраслевые торгово-промышленные фирмы;
- рыночная структура, в которой конкурируют несколько не связанных никакими соглашениями крупных поставщиков;
- рынок, на котором господствует группа корпораций типа «производственной пирамиды», скрепляемой производственными взаимосвязями (подetailная специализация).


Обычно термин «олигополия» используется при характеристике рынка, на котором функционируют крупнейшие диверсифицированные корпорации.


 *Дуополия* — тип рыночной структуры, при которой имеется только два поставщика определенного товара и между ними полностью отсутствуют монополистические соглашения о ценах, рынках сбыта, квотах производства. Дуополия — наиболее простой случай олигополии.

 *Билатеральная монополия (двусторонняя монополия)* — тип рыночной структуры, при которой возникает противоборство единого поставщика и единого (объединенного) потребителя (потребление электроэнергии, водоснабжение, газоснабжение).

3

В условиях монополистической формы хозяйствования конкуренция имеет весьма сложный характер.

 В современных условиях монополия обладает довольно точной информацией о потребителях и потенциальных конкурентах.

 С помощью рекламы монополия оказывает существенное влияние на формирование спроса потребителей. Это обусловлено тем, что для крупных монополий реклама является более доступной.

- место расположения магазина или торгового центра, время работы,
- незначительные отличия продукта, созданные посредством применения оригинальной упаковки, стимулирования сбыта с помощью рекламы, использования известных торговых марок;
- ☞ отсутствие затруднений для входа и выхода из отрасли;
- ☞ незначительные ограничения доступа к информации;
- ☞ активная реклама компании, продвижение торговых знаков, торговых марок и т.п.;
- ☞ степень контроля над ценой, ограниченная большим числом фирм, участвующих в монополистической конкуренции;
- ☞ практическое отсутствие тайных сговоров фирм по поводу ограничения объемов производства и регулирования цен.

2


Анализируя проблему монополистической конкуренции, следует иметь в виду, что в условиях монополии существуют несколько видов конкуренции: монополия, олигополия, олигополия, дуополия, билатеральная монополия.


- ☞ **Монополия** — тип рыночной структуры, когда существует монополия единственного покупателя определенного товара. Ограничивая свои закупки, покупатель обеспечивает монопольную прибыль, поскольку продавец теряет часть доходов продавца. Монополия рассматривается как составная часть несовершенной конкуренции.
- ☞ **Олигополия** — тип рыночной структуры, при которой существует группа покупателей определенного товара. Ограничивая закупки товара, покупатели обеспечивают себе монопольную прибыль за счет потери части доходов продавцами.
- ☞ **Олигополия** — тип рыночной структуры, при которой несколько крупных фирм монополизируют производство и сбыт основной массы продукции и ведут между

собой преимущественно неценовую конкуренцию. В условиях олигополии могут иметь место три вида рынков:

- рыночная структура, в которой действуют одноотраслевые торгово-промышленные фирмы;
- рыночная структура, в которой конкурируют несколько не связанных никакими соглашениями крупных поставщиков;
- рынок, на котором господствует группа корпораций типа «производственной пирамиды», скрепленной производственными взаимосвязями (подетальная специализация).


Обычно термин «олигополия» используется при характеристике рынка, на котором функционируют крупнейшие диверсифицированные корпорации.


 *Дуополия* — тип рыночной структуры, при которой имеется только два поставщика определенного товара и между ними полностью отсутствуют монополистические соглашения о ценах, рынках сбыта, квотах производства. Дуополия — наиболее простой случай олигополии.

 *Билатеральная монополия (двусторонняя монополия)* — тип рыночной структуры, при которой возникает противоборство единого поставщика и единого (объединенного) потребителя (потребление электроэнергии, водоснабжение, газоснабжение).

3

В условиях монополистической формы хозяйствования конкуренция имеет весьма сложный характер.

 В современных условиях монополия обладает довольно точной информацией о потребителях и потенциальных конкурентах.

 С помощью рекламы монополия оказывает существенное влияние на формирование спроса потребителей. Это обусловлено тем, что для крупных монополий реклама является более доступной.

- ☞ Монополия через каналы финансовых и политических связей оказывает воздействие на заказчика в лице государственных учреждений или на компанию-контрагента. Эти моменты, как правило, снижают уровень риска в процессе конкуренции и обеспечивают получение монопольной прибыли.

29. СПРОС И ФАКТОРЫ, НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ. ЗАКОН СПРОСА

! **Спрос** — это экономическая категория, характеризующая потребность покупателей в определенном товаре, обеспеченную достаточными платежными средствами, позволяющими приобрести этот товар по определенной цене в данный период на определенном рынке или в определенной стране.

1

Различают:

- ☞ индивидуальный спрос — спрос конкретного покупателя на конкретный товар, причем на данном рынке;
- ☞ совокупный спрос — общий объем спроса на товары и услуги в какой-либо стране;
- ☞ первичный спрос — это спрос на продукт или услуги определенной категории товаров в целом. Например, это может быть спрос на кофе или спрос на страховые услуги;
- ☞ вторичный (или избирательный) спрос — это спрос на товары определенной марки или фирмы и на услуги определенного вида.

Кроме того, спрос бывает отрицательным, отсутствующим, скрытым (потенциальным), полноценным, чрезмерным, понижающимся (падающим), колеблющимся, иррациональным, ажиотажным (лавинным).

- ☞ Отрицательный спрос — это спрос, возникающий в тех случаях, когда потребители «недолюбливают» товар и поэтому избегают его приобретения.

- ✎ Отсутствующий спрос — это спрос на товары, которые не нужны на рынке или устарели.
- ✎ Скрытый спрос — это спрос, ожидаемый в будущем, спрос потенциальных покупателей.
- ✎ Полноценный спрос — это желаемый спрос, точно соответствующий производственным возможностям и политике предприятия — производителя товара или услуги.
- ✎ Чрезмерный спрос — это спрос, превышающий возможности предприятия, когда покупатели считают, что предприятие не удовлетворяет их платежеспособные потребности.
- ✎ Понижающийся спрос — это спрос, имеющий устойчивую тенденцию к снижению, спрос на товары, выходящие из моды или не отвечающие потребностям рынка и потребителей.
- ✎ Колеблющийся спрос — это спрос, который изменяется во времени, т.е. в зависимости от сезона, от месяца или даже дня недели и времени суток.
- ✎ Иррациональный спрос — спрос, нежелательный с точки зрения морали общества, например спрос на наркотики.
- ✎ Ажиотажный спрос — это спрос стихийного характера, вызванный, например, дефицитом продукта.

Кроме понятия «спрос» надо также выделять понятие «величина спроса», которое означает максимальное количество услуги или товара, которое потребитель хочет и может купить по данной цене в данный период.

2

На величину спроса оказывает влияние ряд факторов:

- ✓ цена предлагаемого товара;
- ✓ качественные характеристики товара;
- ✓ уровень доходов потребителей;
- ✓ изменение доходов потребителей — обычно повышение доходов потребителей ведет к увеличению спроса на товары, но не всегда;

- ☑ изменение цен на взаимозаменяемые товары;
- ☑ изменение цен на взаимодополняемые товары;
- ☑ изменение вкусов, привычек, моды, пристрастий, потребностей, желаний потребителей, связанное чаще всего с временным фактором, т.е. потребительские предпочтения и потребительские ожидания;
- ☑ изменение количества потребителей на рынке и демографическая ситуация;
- ☑ политические факторы;
- ☑ социально-культурные факторы;
- ☑ насыщенность рынка;
- ☑ общеэкономические показатели — например, ставка рефинансирования и процентные ставки по вкладам (депозитам) населения; если ставки большие, то спрос на товары может снизиться за счет того, что люди предпочитают накапливать деньги.



Поведение спроса подчиняется закону спроса. Как правило, самое существенное влияние на спрос оказывает цена товара или услуги. Между ценой товара и количеством товара, на который предъявлен спрос, существует определенная связь, которая отражается в законе спроса.

Закон спроса гласит: при прочих равных условиях (остальные факторы, влияющие на величину спроса, неизменны) количество товара, на который предъявлен спрос, возрастает при снижении цены данного товара, и наоборот. Таким образом, спрос на товары находится в обратной зависимости от цены. В основе закона спроса лежат принципы убывающей предельной полезности, эффекта дохода и эффекта замещения.

30. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ФАКТОРЫ, НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

! **Предложение** — это количество товаров, представленных на рынке в определенный момент по определенной цене,

т.е. совокупность товаров, которую желают и способны продать производители.



Предложение, так же как и спрос, бывает индивидуальным и совокупным.

Индивидуальное предложение — это предложение конкретного производителя или предложение конкретного товара на данном рынке.

Совокупное предложение — это общий объем предложения на все товары и услуги в какой-либо стране.



Точно так же, как надо разграничивать понятия «спрос» и «величина спроса», надо разграничивать понятия «предложение» и «величина предложения».



Величина предложения — это максимальное количество какого-либо товара или услуги, которое продавцы способны и готовы продать по определенной цене на определенном рынке и в определенное время.



Факторы, влияющие на величину предложения, можно разделить на две большие группы.

1. *Внешние факторы*, влияние которых не зависит от деятельности производителей товаров и услуг:
 - социально-экономические: платежеспособность потребителей; уровень процентных ставок по вкладам;
 - демографическая ситуация и т.д.;
 - культурные и этнические;
 - политические: экономическая политика государства;
 - уровень инфляции, государственные дотации и заказы в той или иной отрасли производства и т.д.;
 - конкуренция — в частности, выход на рынок новых фирм или выпуск новых товаров;
 - цена товара, сложившаяся на рынке.
2. *Внутренние факторы*, влияние которых может контролироваться непосредственно производителями товаров и услуг:

- ☑ объективность маркетингового анализа прогноза спроса на продукцию предприятия;
- ☑ уровень конкурентоспособности продукции;
- ☑ уровень организации процесса сбыта и продвижения продукции на рынок;
- ☑ ценовая политика предприятия;
- ☑ величина издержек производства.

! **Ценовая политика** — установление предприятием цен на реализуемую продукцию на таком уровне, чтобы обеспечить достижение краткосрочных и долгосрочных целей.

! **Цена** — денежное выражение стоимости товара. Цена как экономическая категория призвана выполнять следующие функции:

- ☞ *учетную*, которая определяется сущностью цены, показывающей, во что обходится обществу удовлетворение той или иной потребности;
- ☞ *стимулирующую*, которая выражается в поощрительном и сдерживающем воздействии цены на производство и потребление различных видов товаров;
- ☞ *распределительную*, состоящую в возможности отклонения цены товара от его стоимости под воздействием рыночных факторов;
- ☞ функцию *сбалансированности спроса и предложения*, выражающуюся в том, что через цену осуществляется взаимодействие производителя и потребителя, спроса и предложения.

4 **Объем предложения** у каждого конкретного производителя обычно меняется в зависимости от цены товара, складывающейся на рынке. Зависимость предложения от цены товара нашла отражение в законе предложения.

Закон предложения заключается в том, что при прочих равных условиях с ростом цены товара увеличивается объем его предложения на рынке, а со снижением цены предложение сокращается.

Таким образом, предложение находится в прямой зависимости от изменения цены. Если на рынке складывается низкая цена, то продавцы предложат мало товара, придержат часть его на складе предприятия до роста цены, а если цена будет высокой, то они предложат рынку больший объем товара, так как, во-первых, продавцы при повышении цены задействуют резервные или быстро вводимые новые мощности, а во-вторых, в данную отрасль (с тенденцией к повышению цены) устремятся другие производители. В краткосрочном периоде за повышением цены не всегда следует увеличение предложения, так как для внедрения резервов для увеличения производства (имеющееся оборудование, численность работников) и перелива капитала из других отраслей требуется время. Но в долгосрочном периоде за повышением цены всегда следует увеличение предложения.

31. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА

! Рыночное равновесие спроса и предложения — это равенство спроса и предложения на определенный товар в определенное время на определенном рынке, иначе говоря, это совпадение планов покупателей и продавцов при определенной цене. Таким образом, рыночное равновесие зависит от соответствия спроса и предложения.



Различают следующие *виды рыночного равновесия*:

- стабильное — равновесие, колебания которого незначительны и отклонение от которого приводит к возвращению в то же состояние;
- неустойчивое — равновесие, отклонение от которого не приводит к возвращению в прежнее состояние;
- мгновенное — равновесие, которое создается в ситуации, если спрос на какой-то товар вдруг вырос, а предложение осталось прежним;

- ☑ краткосрочное — равновесие, которое создается в ситуации, когда число предприятий на данном рынке не меняется, а предложение несколько увеличивается, но не надолго;
- ☑ длительное — равновесие, при котором предложение полностью приспособливается к изменившемуся спросу.



В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночная цена. Если изобразить графики изменения спроса и предложения в зависимости от цены, то рыночная цена фиксируется в точке пересечения графиков спроса и предложения. Эта точка называется точкой равновесия, а цена — равновесной ценой.

! **Равновесная цена** — это цена, при которой величина спроса соответствует величине предложения и которая определяет, когда интересы продавца и интересы покупателя достигают согласия.

При прочих равных условиях равновесная цена соответствует тому количеству товара, которое покупатели хотят купить, а продавцы согласны продать, таким образом, равновесная цена имеет уравнивающую функцию. Она обнаруживает свое влияние как через спрос при неизменном предложении, так и через предложение при неизменном спросе. Если увеличится предложение при неизменном спросе, то равновесная цена станет более низкой при возрастающем количестве продаж товаров. В случае снижения предложения установится более высокая равновесная цена с меньшим количеством продаж товаров. Такие изменения равновесной цены происходят под воздействием рыночных механизмов, но рыночному механизму установления равновесной цены могут мешать административное регулирование цен и монополизм производителя или потребителя, который позволяет удерживать монопольную цену.

Государственное вмешательство в рыночное ценообразование чаще всего сводится к принудительному установлению

цены более низкой, чем равновесная цена. Мотивацией такого вмешательства выступают, как правило, социальные проблемы, поэтому поведение государства понятно, но, к сожалению, ни одну социальную или экономическую проблему нельзя решить методом вмешательства в механизм ценообразования.

Любой контроль над ценами разрушает рыночную систему и часто приводит к тотальному дефициту абсолютно всех видов товаров, а также к другим отрицательным эффектам в социальной и экономической сфере:

- к сокращению производства;
- возникновению теневой экономики в различных сферах;
- социальной напряженности и всеобщему недовольству политикой правительства.

3

Наряду с понятием «равновесная цена» существует понятие «равновесное количество товара» — количество товара, который представлен на рынке по равновесной цене.

Спрос, равновесная цена и равновесное количество товара находятся в прямой зависимости, т.е. увеличение спроса при прочих равных условиях порождает эффект повышения равновесной цены и эффект увеличения количества продуктов, и наоборот.

Предложение находится в обратной зависимости от равновесной цены и в прямой зависимости от количества продуктов, т.е. увеличение предложения приводит к понижению равновесной цены и эффекту увеличения количества продуктов, а уменьшение предложения порождает рост равновесной цены и эффект уменьшения количества продуктов.

32. ТЕОРИЯ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

! **Эластичность** — это важнейшая характеристика спроса и предложения, показывающая зависимость их изменений от изменения различных факторов рынка (цены товара, доходов потребителей и т.д.); это показатель степени чув-

ствительности (реакции) потребителей и производителей к изменениям различных факторов, оказывающих влияние на спрос и предложение.



Эластичность показывает, на сколько процентов изменится спрос или предложение при изменении какой-либо переменной экономической величины, от которой зависит спрос или предложение, на 1%, т.е., например, на сколько изменится величина спроса, если цена товара возрастет на 1%.

Выделяют два основных критерия эластичности спроса: цена и доходы.

Эластичность спроса по цене измеряется с помощью коэффициента ценовой эластичности, рассчитываемого по формуле

$$E_c = \Delta C / \Delta C,$$

где E_c — коэффициент ценовой эластичности;
 ΔC — изменение спроса на товар, %;
 ΔC — изменение цены товара, %.

Эластичность спроса по доходам определяется с помощью коэффициента эластичности спроса по доходам, рассчитываемого по формуле

$$E_d = \Delta C / \Delta D,$$

где E_d — коэффициент эластичности спроса по доходам;
 ΔC — изменение спроса на товар, %;
 ΔD — изменение доходов населения, %.



Спрос может быть:

- эластичным, если коэффициент эластичности больше 1;
- неэластичным, если коэффициент эластичности меньше 1;
- совершенно эластичным, если коэффициент эластичности стремится к бесконечности;
- совершенно неэластичным, если коэффициент эластичности равен 0;

- ☑ с единичной эластичностью, если коэффициент эластичности равен 1, при этом темп роста спроса равен темпу снижения цены;
- ☑ инверсный, если коэффициент эластичности больше 0; бывает, только если спрос возрастает по мере увеличения цены.

3

На эластичность спроса влияет ряд факторов: наличие товаров-заменителей, конкуренция на рынке, удельный вес товара в бюджете потребителя, качество товара, размеры запаса. Чем больше на рынке продуктов, призванных удовлетворять одну и ту же потребность, тем больше возможностей для покупателя отказаться от приобретения данного конкретного продукта в случае повышения его цены, тем выше эластичность спроса на данный товар. Чем больше на рынке конкурентов, выпускающих аналогичную или близкую по назначению продукцию, тем эластичнее спрос на продукцию данной фирмы. В условиях совершенной конкуренции спрос на товар каждой фирмы абсолютно эластичен.

Эластичность спроса зависит также от значимости того или иного товара для потребителя. Спрос на предметы первой необходимости неэластичен; спрос на товары, не играющие важной роли в жизни потребителя, обычно эластичен.

Стоит также отметить, что в краткосрочном периоде спрос менее эластичен, чем в долгосрочном, так как с течением времени каждый потребитель может найти товар-заменитель.

4

Помимо эластичности спроса существует перекрестная эластичность спроса — зависимость спроса от товаров-субститутов и товаров, взаимодополняющих друг друга. Перекрестная эластичность спроса по цене — это процентное изменение объема спроса на некий товар при увеличении цены другого товара на 1%. Перекрестная эластичность спроса — показатель тенденции покупателей к перемещению своего спроса от одного товара к другому в том случае, когда цена на первый из них сильно меняется. Если товары взаимозаменяемые, то перекрестная эластичность спроса между ними поло-

жительная, если товары взаимодополняемые, то перекрестная эластичность между ними отрицательна.



Эластичность предложения, так же как и эластичность спроса, определяется прежде всего по цене, по формуле, аналогичной формуле определения эластичности спроса. Предложение может быть эластичным, если коэффициент эластичности больше 1, и неэластичным, если коэффициент эластичности меньше 1. Коэффициент ценовой эластичности предложения, как правило, имеет положительное значение.

На эластичность предложения оказывают влияние цена товара, число товаропроизводителей на рынке, потребительские ожидания (как ценовые, так и неценовые), значимость товара для потребителя, величина налогов, удельный вес стоимости определенного товара в доходе потребителя и т.д.

Предложение менее, чем спрос, адаптируется к изменению цены, поскольку оно связано с изменениями производственного процесса. Поэтому при оценке эластичности предложения по цене огромное значение имеет фактор времени. В краткосрочном периоде предложение неэластично. В среднесрочном периоде эластичность предложения повышается. В долгосрочном периоде предложение, как правило, эластично.

33. СЕМЬЯ И ДОМОХОЗЯЙСТВО



Главным звеном в производстве товаров и услуг выступают семья и домашнее хозяйство. Понятия «семья» и «домашнее хозяйство» не тождественны. Базисным положением домашнего хозяйства является экономическая составляющая, семья основывается на ряде измерений: морально-этические, психологические, демографические, биологические, этнические, духовные и т.д.

! Семья — это осознанно организованное на основе родственных связей и общности быта малая группа людей, жизнедеятельность которых осуществляется для реализа-

ции социальных, экономических, духовных, культурных и т.п. потребностей.

Семья самостоятельно принимает решения по удовлетворению своих потребностей; является собственником какого-либо фактора производства (чаще всего рабочей силы); обеспечивает производство и воспроизводство «человеческого капитала». В реальной жизни имеют место семьи-одиночки (мужчин или женщин), обособленно ведущих домашнее хозяйство.

Супруги имеют тенденцию происходить из семей одинакового уровня доходов, подбираются по сходству образования, роста, возраста, религии и других переменных.

Семья с социально-экономической точки зрения является инвестиционным проектом развития человека, человеческого фактора.

2

Функции семьи на всех стадиях формирования человеческого капитала взаимосвязаны. Целевая направленность семьи заключается в накоплении и возмещении затрат, связанных с созданием человеческого капитала и его реализацией в виде участия в предпринимательской деятельности. Систему функций можно представить по трем стадиям формирования и функционирования «человеческого капитала»:

- образование «человеческого капитала»;
- производство «человеческого капитала»;
- реализация «человеческого капитала».

На первой стадии происходит создание материальной базы семьи для выполнения следующих функций: формирование и использование семейного бюджета; ведение домашнего хозяйства.

На второй стадии выполняются следующие функции: детородная, воспитательная, рекреационная (организация отдыха, досуга). На этой стадии создается физическая основа человеческого капитала и адаптация этого капитала к социально-экономической системе жизнедеятельности.

На третьей стадии осуществляется трудоустройство и организация предпринимательской деятельности: участие в рыночном хозяйстве членов семьи; организация семейного бизнеса;

корпоративные формы участия семьи в рыночной экономике; получение и распределение доходов.

3 Домашнее хозяйство — это исходная форма предпринимательской деятельности, рациональность которой проявляется в стремлении минимизировать издержки при реализации определенных целей; эффективность домашнего хозяйства — это обеспечение его максимальной полезности при данных затратах.

Структура *издержек* домашнего хозяйства:

- издержки ведения домашнего хозяйства (приготовление пищи, уборка, стирка, приобретение товаров, организация услуг);
- издержки по организации предпринимательства, бизнеса в рамках домашнего хозяйства;
- издержки по воспроизводству рабочей силы: обучение в школе, вузе, переквалификация;
- издержки по воспитанию детей;
- издержки по организации отдыха, досуга;
- транзакционные издержки, связанные с поиском информации для организации производства, купли-продажи рабочей силы.

4 Семейный бюджет включает доходную и расходную части.

Доходы: заработная плата; предпринимательский доход; доходы от собственности (рента, процент, арендные поступления, дивиденды); государственные трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия, льготные услуги в области образования, здравоохранения); доходы от других источников.

Расходы: социальное страхование; налоги; питание; одежда и обувь; квартплата; электричество; мебель; бытовые товары; транспорт; промышленные товары; образование и здравоохранение; досуг; добровольные пожертвования; прочие расходы; накопления (сбережения).

Среди расходов значительная часть денежных средств используется на питание.

5

Для определения уровня жизни обычно используется *потребительская корзина* — это полный набор потребительских благ и услуг, необходимых для удовлетворения нормальных потребностей среднестатистической семьи, обеспечивающий ее нормальную жизнедеятельность.

Потребительская корзина состоит из трех частей:

- продукты питания;
- непродовольственные товары;
- услуги.

34. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ. КРИВАЯ БЕЗРАЗЛИЧИЯ И КАРТА БЕЗРАЗЛИЧИЯ

1

Для развития производства товаров и их предложений большое значение имеет поведение потребителя. Потребительское поведение выступает в виде формирования спроса потребителей на различные товары и услуги.

При анализе потребительского поведения обычно выделяют две специфические разновидности спроса:

- 1) функциональный спрос;
- 2) нефункциональный спрос.

2

Функциональный спрос обусловлен, с одной стороны, присущими данному благу потребительскими качествами, с другой — специфическими чертами действия людей в сфере приобретения потребительских благ.

В число характерных типичных черт, оказывающих влияние на поведение потребителей в сфере приобретения тех или иных благ, входят:

- спрос на товары и услуги — зависит от уровня доходов потребителя;
- стремление потребителя приобрести за имеющиеся денежные средства максимум совокупных полезностей;
- поведение потребителя — зависит от системы предпочтений, его вкусов и отношений к моде;

- ☑ спрос потребителя — формируется по результатам наличия или отсутствия на рынках взаимозаменяемых или взаимодополняемых товаров.

3

Нефункциональный спрос возникает у потребителя под влиянием каких-либо других факторов, обусловленных внешними воздействиями. К числу таких факторов относятся следующие.

- ☞ **Эффект присоединения к большинству, или «эффект вагона».** Стремление людей не отстать от моды, быть «не хуже других». При этом спрос увеличивается на те товары, которые покупают окружающие потребителя люди.
- ☞ **«Эффект сноба»,** желание потребителя выделиться из общей массы, подчеркнуть свое социальное положение. В этом случае спрос растет на те товары, которые поднимаются в цене.
- ☞ **«Эффект Веблена»,** или «демонстрационный эффект». Потребление покупателя определяется престижностью. Дополнительный спрос формируется за счет приобретения «элитарных товаров».
- ☞ **«Нерациональный спрос»,** когда покупки совершаются под влиянием сиюминутных капризов и желаний, т.е. приобретаются товары, покупка которых не планируется потребителем.
- ☞ **«Спекулятивный спрос».** Он широко используется в условиях дефицита того или иного товара.

4

При исследовании поведения потребителей используются два подхода.

1. **Количественный (кардиналистский) подход.** Представители этого подхода (У. Джевонс, А. Маршалл) строят поведение индивидуальных потребителей на основе теории предельной полезности. Полезность — это удовлетворение, или удовольствие, которое получает человек от потребления какого-либо товара или услуги. Оно является сугубо субъективным, так как

удовлетворение потребности человека имеет индивидуальный характер.

В теории предельной полезности различают общую и предельную полезность. Общая полезность — это удовлетворение потребности человека, которое обеспечивается за счет определенного набора товаров и услуг. Предельная полезность — это полезность, равная увеличению общей полезности за счет приобретения дополнительной единицы данного товара или услуги.

2. *Порядковый (ординалистский) подход.* Ординалисты — сторонники измерения полезности путем сопоставления благ (В. Парето, И. Фишер). Этот подход является более признанным.

! **Кривая безразличия** — это кривая, показывающая совокупность наборов продуктов, обладающих равной полезностью.




Исследуя потребительские предпочтения более полно, можно построить карту безразличия.

! **Карта безразличия** — это множество кривых безразличия, которые характеризуются равными полезностями на одной линии и разными — на разных линиях.


Кривые безразличия, отстоящие дальше от начала координат, характеризуют наборы с большей полезностью. Карта безразличия дает полную информацию о системе предпочтений потребителя, не требуя абсолютного количественного измерения полезности.


Свойства кривых безразличия:


- ↪** нисходящий характер. Для сохранения уровня полезности увеличение потребления одного блага должно компенсироваться сокращением потребления другого блага;
- ↪** кривые безразличия не могут пересекаться. В случае, если имеет место пересечение, нарушается принцип транзитивности и принцип построения карты безразличия;

 кривые безразличия являются вогнутыми, что обусловлено принципом убывающей предельной полезности, согласно которому чем большим количеством блага располагает потребитель, тем меньшим количеством другого блага он готов пожертвовать при обмене.


35. ТЕОРИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

 **Поведение потребителя** — это действия, связанные с приобретением, потреблением и реализацией продуктов и услуг, а также действия по принятию решений, связанных с приобретением, потреблением и реализацией продуктов и услуг.

 **1** Анализируя поведение потребителей, стоит помнить о том, что потребитель независим, но на его поведение можно воздействовать; мотивация и поведение потребителей могут быть предугаданы, а потребительское поведение опирается на существующие законы поведения потребителя. Это же касается и производителей.

 **Теории поведения потребителя и производителя** — это теоретические концепции, характеризующие реакцию потребителей и производителей на изменение конъюнктуры рынка и помогающие предугадать поведение потребителей и производителей.

Конъюнктура рынка определяется степенью сбалансированности спроса и предложения, поэтому поведение потребителя является одним из важнейших факторов спроса, а поведение производителя — одним из важнейших факторов предложения.

 **2** Среди основных теорий поведения потребителя и производителя можно выделить теорию рационального потребления и теории мотивации.

Теория рационального потребления (ее основы заложили С. Струмилин, В. Немчин, В. Майер) рассматривает целевые

ориентиры потребления. Целевыми ориентирами потребления могут выступать физиологические потребности, бытовые процессы, социальные требования.

Теории мотивации были разработаны З. Фрейдом и А. Маслоу. Теория Фрейда основывается на признании действия определенных психологических сил, которые формируют поведение человека и не всегда им осознаются. Человек реагирует на различные стимулы внешнего и внутреннего характера.


Теория мотивации А. Маслоу утверждает, что поведение человека осознаваемо и удовлетворение различных потребностей имеет свою очередность. Маслоу составил иерархию потребностей в виде пирамиды. Сначала человек удовлетворяет наиболее важные для него потребности, находящиеся в основании пирамиды, а потом менее жизненно важные. А. Маслоу предложил следующую классификацию потребностей:

- ☑ физиологические потребности (пища, вода, сон — в самом низу пирамиды);
- ☑ потребность в безопасности (стабильность, порядок);
- ☑ потребность в любви и принадлежности (семья, дружба);
- ☑ потребность в уважении (признание);
- ☑ потребность в самовыражении (развитие своих способностей — самый верх пирамиды).


Согласно этой теории потребности становятся мотивом поведения человека, так как заставляют его действовать, а удовлетворение потребностей снимет психологическое напряжение.





Существует также *теория динамической мотивации* психолога К. Левина. Эта теория утверждает, что поведение потребителя определяется на основе взаимодействия с товаропроизводителем, поэтому поведение потребителя зависит от индивидуальных особенностей личности потребителя.

 кривые безразличия являются вогнутыми, что обусловлено принципом убывающей предельной полезности, согласно которому чем большим количеством блага располагает потребитель, тем меньшим количеством другого блага он готов пожертвовать при обмене.


35. ТЕОРИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

 **Поведение потребителя** — это действия, связанные с приобретением, потреблением и реализацией продуктов и услуг, а также действия по принятию решений, связанных с приобретением, потреблением и реализацией продуктов и услуг.

 1. Анализируя поведение потребителей, стоит помнить о том, что потребитель независим, но на его поведение можно воздействовать; мотивация и поведение потребителей могут быть предугаданы, а потребительское поведение опирается на существующие законы поведения потребителя. Это же касается и производителей.

 **Теории поведения потребителя и производителя** — это теоретические концепции, характеризующие реакцию потребителей и производителей на изменение конъюнктуры рынка и помогающие предугадать поведение потребителей и производителей.

Конъюнктура рынка определяется степенью сбалансированности спроса и предложения, поэтому поведение потребителя является одним из важнейших факторов спроса, а поведение производителя — одним из важнейших факторов предложения.

 2. Среди основных теорий поведения потребителя и производителя можно выделить теорию рационального потребления и теории мотивации.

Теория рационального потребления (ее основы заложили С. Струмилин, В. Немчин, В. Майер) рассматривает целевые


ориентеры потребления. Целевыми ориентирами потребления могут выступать физиологические потребности, бытовые процессы, социальные требования.

Теории мотивации были разработаны З. Фрейдом и А. Маслоу. Теория Фрейда основывается на признании действия определенных психологических сил, которые формируют поведение человека и не всегда им осознаются. Человек реагирует на различные стимулы внешнего и внутреннего характера.

Теория мотивации А. Маслоу утверждает, что поведение человека осознаваемо и удовлетворение различных потребностей имеет свою очередность. Маслоу составил иерархию потребностей в виде пирамиды. Сначала человек удовлетворяет наиболее важные для него потребности, находящиеся в основании пирамиды, а потом менее жизненно важные. А. Маслоу предложил следующую классификацию потребностей:

- ☑ физиологические потребности (пища, вода, сон — в самом низу пирамиды);
- ☑ потребность в безопасности (стабильность, порядок);
- ☑ потребность в любви и принадлежности (семья, дружба);
- ☑ потребность в уважении (признание);
- ☑ потребность в самовыражении (развитие своих способностей — самый верх пирамиды).

Согласно этой теории потребности становятся мотивом поведения человека, так как заставляют его действовать, а удовлетворение потребностей снимет психологическое напряжение.

 Существует также *теория динамичной мотивации* психолога К. Левина. Эта теория утверждает, что поведение потребителя определяется на основе взаимодействия с товаропроизводителем, поэтому поведение потребителя зависит от индивидуальных особенностей личности потребителя.

К экономическим теориям оценки потребительского поведения можно отнести:

- ☑ теорию предельной полезности, согласно которой поведение потребителя — это поиск наибольшей полезности в приобретении различных материальных благ;
- ☑ теорию эластичности потребления и спроса.

4

Поведение производителей тоже проходит несколько этапов:

- ☑ сбор информации о рынке;
- ☑ выбор товара или услуги, которые будут производиться;
- ☑ определение объемов производства, себестоимости цены товара;
- ☑ разработка маркетинговой политики и реализация продукта;
- ☑ наблюдение за процессом реализации и анализ прибыльности или убыточности предприятия.

5

Во всех теориях основу поведения потребителей составляет *процесс принятия решения*. В рамках большинства моделей поведения потребителей процесс принятия решений проходит по следующим этапам:

- ☑ осознание потребителем наличия проблемы;
- ☑ информационный поиск;
- ☑ оценка вариантов и выбор покупки;
- ☑ покупка;
- ☑ использование покупки и оценка решения; в случае положительной оценки продукт приобретается и в дальнейшем, а в случае отрицательной — нет.

36. БЮДЖЕТНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ

! Бюджетное ограничение представляет ограничение при выборе потребителем комбинаций благ, определяемое доходом потребителя и ценами благ.



Возможности потребителя характеризуются линиями бюджетного ограничения.



Линия бюджетного ограничения (бюджетная линия) — это в самом простом случае прямая $P_1X_1 + P_2X_2 = I$, точки которой показывают наборы благ, при покупке которых выделенный доход расходуется полностью.

При положительной предельной полезности благ покупатель всегда предпочитает набор, представляемый одной из точек этой линии, иначе оставалась бы неизрасходованная доля выделенных денег, на которые можно было бы приобрести дополнительные товары, увеличив свое благосостояние.

Бюджетная линия пересекает оси координат в точках $X_1 = I/P_1$ и $X_2 = I/P_2$, представляющих предельно возможные количества блага X_1 и X_2 , которые можно приобрести на данный доход при данных ценах. Наклон линии бюджетного ограничения равен отношению цен надлежащих товаров P_1/P_2 (относительной цене первого блага). Это взятая с обратным знаком производная функции бюджетного ограничения. Данная величина изображает количество товара X_2 , от которого покупатель должен отказаться для покупки дополнительной единицы товара X_1 .

Линии бюджетного ограничения также показывают, какие комбинации двух товаров могут быть приобретены при определенном уровне цен на данные товары и величине денежного дохода.







Бюджетная линия строится путем отложения на осях графика попеременно максимального количества товара, который можно приобрести при условии полного расхода имеющегося дохода.


Бюджетная линия имеет отрицательный наклон, это объясняется тем, что увеличение объема покупки одного товара возможно лишь при сокращении объема покупки другого. Также бюджетная линия показывает компромиссы, на которые идет покупатель в потреблении, а наклон бюджетной линии представляет собой отношение цен товаров в наборе.



В зависимости от изменения цены товаров и доходов потребителей поведение бюджетной линии изменяется:

-  в случае, если доход возрастает, цены остаются неизменными. Данную ситуацию можно объяснить тем, что с ростом доходов у покупателя появляется возможность приобрести большее количество обоих товаров, входящих в набор. Кроме того, в данном случае становятся доступными некоторые сочетания товаров, находящиеся за внешними пределами бюджетной линии. Бюджетная линия сдвигается пропорционально вправо и вверх, отношение цен при этом остается прежним. Если рассматривать данное обстоятельство с экономической точки зрения, это означает рост покупательной способности потребителя и успешность его хозяйственной деятельности;
-  в случае, если доход снижается, цены остаются неизменными. Снижение дохода при неизменных ценах приводит к падению покупательной способности потребителя и выражается в том, что ранее доступные ему комбинации товаров в наборе становятся недостижимыми. Бюджетная линия стремится влево и вниз. Возникновение данной ситуации является важным сигналом потребителю о необходимости его активизации в экономической сфере деятельности;
-  в случае, если доход неизменен, цены возрастают. Данная ситуация проявляется при росте цен на оба товара, входящих в набор без изменения соотношения количества между ними (наклон бюджетной линии останется прежним). Если рассматривать данное обстоятельство с экономической точки зрения, в действие вступает фактор инфляции. При росте цены на один из товаров и неизменности цены на другой либо непропорциональном росте цен на оба товара соотношение между ценами товаров изменяется, и это приводит к изменению наклона бюджетной линии на графике;

 в случае, если доход неизменен, цены снижаются. Равномерное, без изменения соотношения между товарами снижение цен приводит к эффекту, равнозначному росту дохода при неизменных ценах, а непропорциональное — может привести к повороту бюджетной линии вовне, что также свидетельствует о росте покупательной способности потребителя;

 в случае, если доход возрастает, цены растут или, наоборот, доход снижается, и цены соответственно снижаются. В данном случае при пропорциональном изменении дохода и цен положение бюджетной линии не изменяется.

37. ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

1

Представителями *классической концепции издержек* были А. Смит и Д. Рикардо, которые 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.


2

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


- издержки производства;
- издержки обращения.

3

Издержки производства подразделяются:

 на издержки производства предприятия в виде затрат капитала (капиталистические издержки производства). Издержки производства предприятия представляют собой затраты капитала на производство, которые должны понести организаторы предприятия с целью создания товаров и последующего получения прибыли.

Издержки производства предприятия складываются из затрат на средства производства, или издержек на постоянный капитал (C), и затрат на рабочую силу, или издержек на переменный капитал (V);

 издержки производства общества (действительные издержки производства товара) — общая сумма затрат живого (необходимого и прибавочного) и овеществленного труда, выраженного в стоимости сырья, машин, оборудования и т.д. Эти затраты труда образуют стоимость товара ($T = C + V + M$). После реализации товара капиталист возмещает затраты на средства производства (C) и оплату необходимого труда (V) и присваивает в виде прибыли прибавочную стоимость (M).

 4

Кроме издержек производства К. Маркс выделяет издержки обращения. Однако в образовании стоимости участвуют не все издержки обращения, а лишь те, которые представляют собой продолжение процесса производства (затраты на транспортировку товаров, их хранение, расфасовку, упаковку). Издержки обращения, связанные с торговлей, К. Маркс определяет как непроизводительные.

В последнее время издержки обращения получили новую трактовку. Американский экономист Р. Коуз ввел понятие транзакционных издержек, к которым относятся главным образом затраты в сфере обращения (расходы на рекламу, получение и обработку информации, содержание рынка и т.д.). К. Эрроу сравнил транзакционные издержки в экономике с эффектом трения в физике. Отсюда главное назначение рынка заключается в экономии транзакционных издержек.

 5

В XIX в. теория издержек производства сложилась в двух вариантах — объективном и субъективном.

В первом из них издержки производства товара сводились к затратам труда (фактически к затратам переменного капитала), земли (к ренте), капитала (к средней прибыли). В дальнейшем они стали называться факториальными издержками производства.

Субъективная трактовка издержек производства была предложена английским экономистом Н. Сениором («теория воздержания»). Субъективные издержки определялись им как сумма жертв рабочих (рабочий жертвует досугом ради производства) и капиталистов (капиталист воздерживается от немедленного потребления капитала). Позднее австрийский экономист Ф. Визер разработал «субъективную теорию издержек альтернативных возможностей», согласно которой действительные издержки производства данного товара равны наивысшей полезности тех благ, которые общество могло бы получить, если бы по-другому использовало затраченные производственные ресурсы.

Теория объективных издержек производства в дальнейшем приняла форму теории предельных издержек производства, которые рассматривались как совокупность всех затрат на худших предприятиях, находящихся на грани банкротства, «на пределе».

В конце XIX в. А. Маршалл попытался объединить субъективную и объективную теории издержек производства. Издержки производства были признаны им определяющими только для «цены предложения», цены, обеспечивающей необходимую для производителя прибыль. В целом цена, по мнению А. Маршалла, находится под воздействием не только издержек (через «цену предложения»), но и предельной полезности товара, определяющей спрос на данный товар или цену спроса. Соотношение этих двух сил — предложения и спроса — определяют масштабы производства и цены товаров. Теория издержек производства в таком виде вошла в качестве составной части в теорию спроса и предложения.

38. ПОСТОЯННЫЕ, ПЕРЕМЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ



Издержки производства представляют собой сумму затрат на приобретение факторов производства. В 1923 г. американский экономист Дж. Кларк ввел деление из-

держек на постоянные и переменные. Если в марксистской концепции *постоянные издержки* представляют собой затраты на постоянный капитал, то у Дж. Кларка к ним относятся те затраты, которые не зависят от объема произведенной продукции.



К *переменным издержкам* относятся затраты, величина которых непосредственно зависит от количества произведенной продукции (затраты на сырье, материалы, зарплату).

Деление на постоянные и переменные издержки проводится только для краткосрочного периода, в течение которого фирма не может изменить постоянные факторы (здания, сооружения, оборудование). В долгосрочном периоде постоянных издержек не существует.

Все издержки становятся переменными, так как все факторы подвергаются изменению, совершенствованию и обновлению.



Валовые издержки — это совокупность постоянных и переменных издержек в виде денежных расходов на производство определенного объема продукции.



Для измерения издержек, приходящихся на единицу продукции, используются показатели средних издержек, средних постоянных и средних переменных издержек.

Средние издержки образуются путем деления валовых издержек на количество произведенной продукции. *Средние постоянные* получаются путем деления постоянных издержек на количество созданной продукции. *Средние переменные* определяются путем деления переменных издержек на количество изготовленной продукции.

Данные издержки остаются неизменными при всех уровнях объема производства, включая нулевой. Переменные издержки возрастают в прямой зависимости от увеличения объема производства. Однако прирост переменных издержек на единицу продукции не является постоянным. На начальном этапе пере-

менные издержки возрастают замедленными темпами. Затем переменные издержки начинают увеличиваться нарастающими темпами, что обусловлено законом убывающей отдачи.

Валовые издержки возрастают по мере увеличения переменных издержек. При нулевом объеме производства валовые издержки равны сумме постоянных издержек.



В западной экономике по методу оценки затрат издержки подразделяются на бухгалтерские (явные) и экономические (вмененные).

Бухгалтерские (явные) издержки представляют собой фактические (явные) затраты производства в денежной форме, которые расходуются на приобретение сырья, материалов, комплектующих изделий; на амортизационные отчисления; на выплаты в виде заработной платы; отчисления на социальное страхование и т.д. Бухгалтерские издержки, в свою очередь, делятся на прямые и косвенные.

Прямые издержки включают расходы, которые непосредственно связаны с созданием продукции. Косвенные издержки включают расходы, которые необходимы для общего функционирования предприятия и его организационных основ.

Экономические, или вмененные, издержки любого ресурса для производства товара равны стоимости этого ресурса при наилучшем из всех возможных вариантов его использования. Поэтому экономические издержки рассматривают как «издержки упущенных возможностей». Они основываются на ограниченности ресурсов и альтернативном их использовании. Ограниченность ресурсов предполагает их использование для производства определенных товаров и услуг. Речь идет о том, что выбор ресурсов для производства какого-то товара означает невозможность производства из этих ресурсов другого товара.

Вмененные издержки делятся на внешние и внутренние.

Внешние («явные») издержки — это денежные выплаты, которые совершает фирма, приобретая сырье, материалы, оборудование «со стороны», т.е. у поставщиков, не входящих в состав фирмы.

Внутренние («невные») издержки — это неоплаченные издержки за ресурсы, принадлежащие фирме. Они равны денежным платежам, которые могли бы быть получены при передаче их другим предпринимателям для самостоятельного использования. К внутренним издержкам относятся: заработная плата предпринимателя, которую он мог бы получать при выполнении обязанностей менеджера в другой фирме; неполученные денежные средства в виде ренты, которую можно получить при сдаче помещения в аренду; неполученные денежные средства в виде процента за капитал, которые могла бы получить фирма при помещении их на банковский депозит.

39. ВАЛОВАЯ ВЫРУЧКА. ОБЩИЕ, СРЕДНИЕ И ПРЕДЕЛЬНЫЕ ВЕЛИЧИНЫ ВЫРУЧКИ И ИЗДЕРЖЕК

! **Валовая выручка** — исчисленная в денежном выражении сумма, равная величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) размеру дебиторской задолженности.



Валовая выручка включает:

- выручку от основного вида деятельности — поступления, связанные с реализацией продукции, работ, услуг;
- поступления от операционной деятельности — поступления, связанные с предоставлением во временное пользование за плату активов предприятия;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изображения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, и др.;
- поступления от внереализационной деятельности — полученные штрафы, пени, неустойки, активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения, и др.

! **Общие (валовые) издержки** — это сумма постоянных и переменных издержек при заданных объемах произ-

водства, это сумма денежных расходов на производство определенного объема продукции.

2

Поскольку общие издержки состоят из двух слагаемых, во времени они изменяются неравномерно. Через общие издержки определяются затраты предприятия.

!

Средние издержки — это издержки на единицу производимой продукции.

3

Средние издержки помогают определить прибыльность фирмы и скорректировать политику ценообразования. Если цена продукта равна средним издержкам, то прибыль отсутствует. Если цена больше средних издержек, то фирма получает прибыль, равную этой разнице. Если цена меньше средних издержек, то фирма несет убытки.

Средние издержки делятся:

- ☞ на средние постоянные издержки — это издержки, величина которых определяется путем деления общих постоянных издержек на количество выпущенной продукции. Размер постоянных издержек не зависит от объема выпущенной продукции, поэтому с ростом объема производства величина средних постоянных издержек снижается;
- ☞ средние переменные издержки — это издержки, величина которых определяется путем деления общих (суммарных) переменных издержек на соответствующее количество произведенной продукции. Поскольку переменные издержки зависят от объемов производства, то с ростом объема производства сумма средних переменных издержек возрастает;
- ☞ средние общие (валовые) издержки — это издержки, определяющиеся путем деления общих (валовых) издержек на количество произведенной продукции либо путем суммирования средних постоянных и средних переменных издержек. Вначале средние валовые издержки высокие. По мере увеличения объема произ-

Внутренние («неявные») издержки — это неоплаченные издержки за ресурсы, принадлежащие фирме. Они равны денежным платежам, которые могли бы быть получены при передаче их другим предпринимателям для самостоятельного использования. К внутренним издержкам относятся: заработная плата предпринимателя, которую он мог бы получать при выполнении обязанностей менеджера в другой фирме; неполученные денежные средства в виде ренты, которую можно получить при сдаче помещения в аренду; неполученные денежные средства в виде процента за капитал, которые могла бы получить фирма при помещении их на банковский депозит.

39. ВАЛОВАЯ ВЫРУЧКА. ОБЩИЕ, СРЕДНИЕ И ПРЕДЕЛЬНЫЕ ВЕЛИЧИНЫ ВЫРУЧКИ И ИЗДЕРЖЕК

! Валовая выручка — исчисленная в денежном выражении сумма, равная величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) размеру дебиторской задолженности.



Валовая выручка включает:

- выручку от основного вида деятельности — поступления, связанные с реализацией продукции, работ, услуг;
- поступления от операционной деятельности — поступления, связанные с предоставлением во временное пользование за плату активов предприятия;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изображения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, и др.;
- поступления от внереализационной деятельности — полученные штрафы, пени, неустойки, активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения, и др.

! Общие (валовые) издержки — это сумма постоянных и переменных издержек при заданных объемах произ-

водства, это сумма денежных расходов на производство определенного объема продукции.

2

Поскольку общие издержки состоят из двух слагаемых, во времени они изменяются неравномерно. Через общие издержки определяются затраты предприятия.



Средние издержки — это издержки на единицу производимой продукции.

3

Средние издержки помогают определить прибыльность фирмы и скорректировать политику ценообразования.

Если цена продукта равна средним издержкам, то прибыль отсутствует. Если цена больше средних издержек, то фирма получает прибыль, равную этой разнице. Если цена меньше средних издержек, то фирма несет убытки.

Средние издержки делятся:

- ☞ на средние постоянные издержки — это издержки, величина которых определяется путем деления общих постоянных издержек на количество выпущенной продукции. Размер постоянных издержек не зависит от объема выпущенной продукции, поэтому с ростом объема производства величина средних постоянных издержек снижается;
- ☞ средние переменные издержки — это издержки, величина которых определяется путем деления общих (суммарных) переменных издержек на соответствующее количество произведенной продукции. Поскольку переменные издержки зависят от объемов производства, то с ростом объема производства сумма средних переменных издержек возрастает;
- ☞ средние общие (валовые) издержки — это издержки, определяющиеся путем деления общих (валовых) издержек на количество произведенной продукции либо путем суммирования средних постоянных и средних переменных издержек. Вначале средние валовые издержки высокие. По мере увеличения объема произ-

водства они снижаются и достигают минимума, а затем снова начинают расти.

! **Предельные издержки** — это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции.

4 **Предельные издержки равны приросту переменных издержек, если предполагается, что постоянные издержки неизменны. Они носят переменный характер, в связи с этим они являются предельными переменными издержками (затратами).**

Предельные издержки служат для анализа объема производства и стратегии поведения фирмы, их рассчитывают для определения максимального выпуска продукции, который может осуществлять фирма.

! **Общая (валовая) выручка** — это сумма денег, полученная от реализации всего объема продукции.

! **Предельная выручка** — это дополнительная выручка, возникающая при увеличении производства на единицу продукции.

5 **Отрицательное значение предельной выручки свидетельствует о нерентабельности выпуска данного вида продукции.**

Сопоставление суммы предельных издержек с суммой предельной выручки является неотъемлемой частью анализа принятых управленческих решений, так как позволяет избежать убытков. Имеет смысл расширять производство, только пока каждая дополнительная произведенная единица продукции будет давать дополнительный доход, т.е. предельные издержки будут меньше предельной выручки.

Когда предельные издержки будут равны предельной выручке, следует останавливать увеличение объемов производства. При этом состояние, когда предельные издержки равны предельной выручке и в то же время равны рыночной цене товара, называется равновесием конкурентной фирмы.

40. ПОНЯТИЕ ФИРМЫ, ЕЕ ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ СРЕДА

! Фирма представляет объединение однородных или смежных предприятий, использующее ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли.

1 В рыночной экономике фирмы образуют сектор коммерческих организаций, или предпринимательский сектор.

К *субъектам предпринимательства* относятся частные лица, акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы и государство. К *объектам предпринимательства* относятся любые виды хозяйственной деятельности, коммерческое посредничество, торгово-закупочная, инновационная, консультационная деятельность, операции с ценными бумагами.

Целью деятельности фирм является:

- получение прибыли;
- удовлетворение запросов потребителей.

2 По формам собственности фирмы подразделяются на частные и государственные. Частные фирмы в отличие от государственных (предприятий) принадлежат собственникам — как физическим, так и юридическим лицам и соответственно обладают свободой в выборе наиболее доходной сферы своей деятельности, не имеют строгих рамок в отношении объемов бизнеса, а также не ограничены твердой ценой.

Частные фирмы могут существовать в форме объединений или самостоятельно осуществлять деятельность.

Государственными являются предприятия, в которых государственные органы обладают более 50% капитала.

По правовому статусу выделяют хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, индивидуальных предпринимателей.

3

Внутренняя среда фирм включает такие элементы, как производство, организационную структуру и систему управления, маркетинг, финансы. Внешняя среда фирм включает следующие элементы: потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации и источники трудовых ресурсов.

Кроме того, выделяют внешнюю среду как прямого, так и косвенного воздействия. Внешняя среда прямого воздействия включает факторы, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе прямое же влияние операций организации: поставщиков, трудовые ресурсы, государственное регулирование, потребителей и конкурентов.

Внешняя среда косвенного воздействия включает факторы, которые косвенно сказываются на операциях организации: состояние экономики, научно-технический прогресс, социокультурные и политические изменения, влияния групповых интересов, существенные для организации события в других странах.

4

Внешняя среда характеризуется следующими условиями:

- ☞ проявляется взаимосвязанность факторов внешней среды, т.е. уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы;
- ☞ сложность внешней среды, т.е. число факторов, на которые фирма обязана реагировать;
- ☞ подвижность среды, т.е. скорость, с которой происходят изменения в окружении организации;
- ☞ неопределенность внешней среды, т.е. количество информации, которой располагает организация по поводу конкретного фактора, а также уверенность в этой информации.

Руководитель должен учитывать внешнее окружение в целом, так как фирма является открытой системой, зависящей от взаимодействия с внешним миром вводимыми ресурсами и результатами деятельности.

Фирма должна быть в состоянии эффективно реагировать и приспосабливаться к изменениям внешнего окружения, чтобы обеспечить выживание и достижение поставленных целей.



Зависимость между фирмой и сетью поставщиков является наиболее ярким примером прямого воздействия внешней среды на успешность деятельности фирмы. Невозможность обеспечить поставки материалов в нужных объемах может создать большие трудности для фирм, зависящих от постоянного притока материальных ресурсов. Без трудовых ресурсов, способных эффективно использовать сложную технологию, капитал и материалы, невозможны реализация поставленных задач, достижение цели деятельности фирмы.

Взаимодействие продавцов и покупателей подпадает под действие многих ограничений, устанавливаемых государством.

Потребители как фактор внешней среды, решая, какие товары и услуги для них желательны, определяют почти все, что относится к результатам деятельности фирмы. Конкуренты заставляют фирму работать так, чтобы удовлетворить наилучшим образом запросы потребителей.

41. ОТКРЫТИЕ И ЗАКРЫТИЕ ФИРМЫ



Создание предприятий базируется на определенных законодательством принципах (независимо от форм собственности) и проходит несколько *этапов*:

- возникновение идеи о создании нового предприятия, определение предмета и цели его деятельности;
- определение организационно-правовой формы;
- определение возможностей использования новых технологий, техники и связи;
- изучение рынка, объема спроса и т.д.;
- подбор соучредителей (если необходимо);
- определение финансовых возможностей, источников и финансовое обоснование;
- проведение мероприятий по созданию предприятий в зависимости от форм собственности — разработ-

ка учредительных документов предприятия (устава предприятия и договора о создании) с указанием его организационно-правовой формы;

- государственная регистрация в органах государственной регистрации, изготовление печати, штампов, постановка на учет в государственной налоговой службе и др.



Для государственной регистрации в соответствующий орган представляются следующие документы:

- заявление учредителя (или учредителей) о регистрации;
- устав предприятия;
- решение о создании предприятия (или постановление собрания учредителей);
- свидетельство об уплате государственной пошлины за регистрацию.

Когда регистрация завершена и получено свидетельство о регистрации, все сведения о новом предприятии передаются в Министерство финансов РФ для включения в Государственный реестр предприятий. Здесь предприятию присваиваются коды общероссийского классификатора предприятий и организаций, после чего предприятие готово открыть расчетный счет в банке и начинать работу.



Конечным этапом цикла движения предприятия является его закрытие. Оно может проводиться добровольно (по решению ее владельцев и совладельцев — акционеров, учредителей, пайщиков) или принудительно (по решению судебных органов).

При ликвидации субъекта хозяйствования в обязательном порядке создается ликвидационная комиссия, публикуются в печати объявления о ликвидации, определяется предельный срок предъявления претензий к субъекту хозяйствования. Ликвидационная комиссия определяет источники удовлетворения и очередности погашения всех обязательств. В первую очередь удовлетворяются претензии наемного персонала, за-

тем удовлетворяются обязательства перед государственными органами (налоговой инспекцией, внебюджетными органами и т.д.), в последнюю очередь удовлетворяются имущественные и денежные претензии кредиторов. Оставшиеся после ликвидации и удовлетворения имущественных претензий средства передаются собственникам субъекта хозяйствования и распределяются между ними в порядке, оговоренном в уставе или ином документе.



Особым случаем ликвидации является банкротство.

Банкротство — это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды.

В соответствии с законодательством в отношении предприятия-должника применяют следующие процедуры:

- реорганизационные, включающие временное управление имуществом и санацию;
- ликвидационные, к ним относятся:
 - принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда,
 - принудительная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов,
 - ликвидация в процессе конкурсного производства.



Мировое соглашение — процедура достижения договоренности между должником и кредиторами относительно отсрочки и рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки долгов.



Санация направлена на оздоровление предприятия-должника, когда собственникам предприятия-должника, кредиторам или иным лицам оказывается финансовая помощь.

Ходатайство о проведении санации может быть подано должником, собственником предприятия-должника, кредитором в арбитражный суд до принятия им решения по делу.

Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника для продолжения его деятельности путем оказания этому предприятию финансовой помощи собственником и иными лицами.

Прекращение деятельности предприятия как юридического лица считается законным после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

42. ЗЕМЛЕВЛАДЕНИЕ И ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

! Землевладение — право физического или юридического лица на обладание землей, которая рассматривается не как субъект присвоения, а как условие хозяйствования.

1 Землевладение и собственность на землю, как правило, не совпадают. Формы землевладения обуславливаются господствующими в обществе экономическими отношениями. Так, в России в XIV—XV вв. земельные поместья предоставлялись дворянам только за службу, без права распоряжения ими (отчуждение, дарение и т.п.). После революции в условиях национализации земель землевладение ограничивалось лишь правами пользования.

! Землепользование предполагает пользование земельным участком, которое определяется существующими в обществе экономическими отношениями, в рамках которых земля рассматривается, с одной стороны, как средство производства, а с другой — как объект присвоения создаваемого продукта.

2 В условиях капитализма землепользование основывается на праве частной собственности или на аренде земли.

В России используются разнообразные формы собственности на землю: государственная, частная, коллективная.



Особенности сельскохозяйственного производства формируют специфику *аграрных отношений*. Определяющим условием, которое оказывает непосредственное влияние на аграрные отношения, является использование в сельском хозяйстве разнообразных форм собственности (общенародной или государственной, частной, коллективной). Данная проблема является наиболее дискуссионной. Это обусловлено тем, что в нашей стране упущения и недостатки в работе многих колхозов и совхозов нередко связывают преимущественно с общенародной собственностью. Но данная проблема является весьма сложной, и ее анализ требует специального исследования. Здесь мы отметим, что в зарубежных странах используется как частная, так и государственная формы собственности на землю. В Голландии, например, частной собственности на землю не существует, однако в этой стране сельскохозяйственное производство функционирует весьма эффективно, а урожайность зерновых и продуктивность скота являются наиболее высокими в Европе.

В Израиле примерно 90% земель находится в собственности государства. Созданные на этих землях коллективные хозяйства (кибуцы) являются весьма продуктивными. Они, подобно российским колхозам, отличаются высоким уровнем обобществления производства и коллективными формами ведения хозяйства. Пробразом израильских кибуцев явились «Толстовские коммуны», которые создавались в России по инициативе Л.Н. Толстого.

На формирование аграрных отношений существенное воздействие оказывает более высокая личная заинтересованность производителя в результатах своего труда. Величина оплаты труда в сельском хозяйстве во многом зависит от природных условий. С введением многообразных форм собственности возникло и многообразие форм хозяйствования.

В настоящее время в Российской Федерации широкое распространение получили индивидуальная, фермерская и акционерная формы хозяйствования.



Особое место в системе хозяйствования принадлежит получившей широкое распространение в зарубежных странах арендной форме. В США, например, примерно 45% используемых земельных площадей обрабатывается арендным способом; во Франции — свыше 50%; в Бельгии — около 70%; в Голландии — 100%.

В настоящее время в Российской Федерации формируются новые аграрные отношения. Вместо колхозов и совхозов внедряются мелкие фермерские хозяйства, регулируемые стихией свободного рынка.

Главные тенденции в развитии мирового сельского хозяйства — дальнейшая концентрация производства, переход к планированию и регулированию рынка, а также возрастание руководящей роли государственных и надгосударственных (например, в странах Европейского союза) органов. За последние 50 лет число ферм в США сократилось на две трети. Созданы крупные специализированные предприятия типа совхозов. Во Франции, Голландии сельхозпроизводителям доводятся объемы производства, цены. Перечисленные меры стабилизировали экономику, темпы прогресса развитых капиталистических стран. Развитые страны переходят на более эффективную плановую экономику, к жестко регулируемому рынку.

43. ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА И ЕЕ ВИДЫ

! Земельная рента — это цена, уплачиваемая за использование ограниченного количества земли и других природных ресурсов; доход, получаемый владельцем земли от арендаторов земельных участков.

Различают несколько видов земельной ренты.



Абсолютная земельная рента — один из видов дохода от собственности на землю, плата собственнику

за разрешение применять капитал к земле; уплачивается арендатором абсолютно со всех участков земли независимо от плодородия (отсюда название этого вида ренты).

2

Дифференциальная рента — дополнительный доход, получаемый за счет использования большей плодородности земли и более высокой производительности труда. Дифференциальная рента существует в двух формах: дифференциальная рента I и дифференциальная рента II.

Источниками дифференциальной ренты I являются более производительный труд на относительно лучших и средних по плодородию землях, а также различия в местоположении участков земли по отношению к рынкам сбыта, транспортным путям и т.д. Дифференциальная рента II связана с дополнительными вложениями капитала в один и тот же участок, обеспечивающими получение добавочной прибыли.

Дифференциальная рента возникла как результат ограниченности земли: цена производства сельскохозяйственного продукта определяется условиями производства не на средних и лучших участках, а на худших, так как продукт только лучших и средних участков недостаточен для покрытия общественного спроса. В результате образуется дополнительная прибавочная стоимость, представляющая собой разность между ценой производства на худших участках (общественная цена производства) и индивидуальной ценой производства на средних и лучших участках.

3

Всеми экономическими школами выделяется категория *монопольной ренты*. Она основывается на монопольной цене, по которой продается продукт редкого качества. Свойство, каким, например, является качество твердой пшеницы, позволяющей получать муку высших сортов с особыми хлебопекарными качествами или особые сорта винограда для изготовления всемирно известных вин, создает этим сельскохозяйственным продуктам монопольное положение на рынке и позволяет продавать их по монопольно высоким ценам. Монопольно высокая цена редких сельскохозяйственных про-

дуктов не зависит от их общественной цены производства. Она определяется способностью покупателя платить за такой продукт высокую цену. Монопольная рента, таким образом, есть избыток не только над общественной ценой производства, но и над ценой всех сельскохозяйственных продуктов.

4

Земли, предназначенные для строительных целей, регулируются *строительной рентой*. Она характеризуется, во-первых, преобладающим влиянием местоположения (оно очень важно, например, для строительных участков в больших городах); во-вторых, очевидной и полнейшей пассивностью собственника, активность которого заключается (в особенности по отношению к рудникам) просто в эксплуатации общественного прогресса, в который собственник ничего не привносит и в котором он ничем не рискует; в-третьих, преобладанием монопольной цены во многих случаях. Строительную ренту повышает не только рост численности населения и возрастающая вместе с ним потребность в жилищах, но и рост основного капитала, который или присоединяется к земле или размещен на ней, как все промышленные строения, железные дороги, товарные склады, доки и другие хозяйственные сооружения.

5

Земельную ренту в лесопользовании правомерно называть *лесной рентой*. Рента – остаточная стоимость. Она определяется разницей между товарной стоимостью ресурса, рассчитанной в ценах внутреннего рынка на получаемые из него первичные продукты, и затратами на заготовку и транспортировку этих продуктов, включая предпринимательскую прибыль. Поэтому чем богаче страна, чем развитее ее транспортная сеть, чем короче расстояния транспортировки, чем эффективнее заготовка и переработка древесины, тем выше рента.

Лесная рента сильно зависит от технологической сбалансированности и эффективности лесопромышленных производств, перерабатывающих древесное сырье разной потребительской ценности. Именно эффективность перера-

ботки порождает высокую ренту, а не наоборот. Эксплуатация лесных ресурсов дает максимально возможный рентный доход. При этом выход качественных сортиментов при лесозаготовке не должен быть меньше 50%. Это главное условие нормальной рентабельности лесозаготовки и высокой лесной ренты.

44. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ И ИХ ВИДЫ



По мере накопления экономических знаний и необходимости исследования причин, условий и факторов, способствующих росту богатства, разные экономисты пытались разрешить наиболее актуальные с их точки зрения вопросы.

Так, французский экономист Жан Батист Сей (1767—1832) в своем главном труде «Трактат политической экономии» (1803) выдвинул теорию трех факторов производства, согласно которой в создании стоимости товаров равноправно задействованы труд, земля и капитал. Они соответственно служат источниками доходов — заработной платы, прибыли и ренты. Доходы же рассматривались им как плата за производственные услуги, оказываемые факторами производства. Величину вклада каждого из них Сей определял соотношением спроса и предложения.

Что касается заработной платы, то она представлялась как доход от «производительной услуги» труда рабочих, а ее величина измерялась уровнем их выработки. Вместе с тем Сей считал, что заработная плата полностью возмещает труд рабочего, и утверждал, что мериллом заработной платы за труд служит то, что требуется рабочим для того, чтобы жить, нести расходы на содержание семьи и образование. Он также утверждал, что действие производящих фондов придает полезность продуктам, эта полезность дает продуктам ценность, а эта ценность доставляет доход владельцам производящих фондов.



Теория трех факторов, не способная выйти из круга логических противоречий и объяснить истинный источник доходов, послужила отправным пунктом для теории

предельной производительности, разработанной Джоном Кларком (1847—1938). Наряду с понятием «факторы производства» в экономической литературе используется понятие «ресурсы производства».

Экономическая теория характеризует ресурсы как совокупность природного, социального и духовного потенциалов в процессе производства товаров, услуг и других ценностей.



Ресурсы по своему составу многообразны, и их принято подразделять на четыре группы.

- ☞ **Природные** — естественные, имеющиеся в природе ископаемые (нефть, газ, уголь и др.), производственные ресурсы в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна. Они, в свою очередь, делятся на исчерпаемые (возобновляемые и невозобновляемые) и неисчерпаемые.
- ☞ **Материальные (капитальные)** — все созданные руками человека средства производства (орудия и предметы труда), которые сами являются результатом производства и находятся в материально-вещественной форме.
- ☞ **Трудовые** — экономически активное, трудоспособное население, т.е. часть населения, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности. На практике в «ресурсном» аспекте обычно оценивают трудовые ресурсы по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному.
- ☞ **Финансовые (инвестиционные)** — совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает общество и которые могут быть выделены на организацию производства. Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия «поступления и расходов», распределения денежных средств, их накопления и использования.

4

Понятия «ресурсы производства» и «факторы производства» имеют сходства и различия. Общим между этими понятиями является то, что и ресурсы и факторы выступают одними и теми же природными и социальными силами, при помощи которых осуществляется производство. Различия заключаются в том, что к ресурсам относят природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производство, а к факторам — силы, реально вовлеченные в процесс производства. Следовательно, понятие «ресурсы» шире, чем понятие «факторы».

В экономической теории можно встретить различные подходы к классификации факторов производства. В марксистской теории выделяют три фактора: труд, предмет и средства труда. Иногда их формируют в группы и выделяют личный и вещественный факторы. К личному фактору относится рабочая сила, представляющая собой совокупность физических и духовных способностей человека, которые используются в процессе производства; к вещественным — предметы и средства труда, составляющие в совокупности средства производства.

Общепризнанным в экономической теории является деление факторов производства на три классических основных вида: земля, капитал, труд, но также выделяют и четвертый фактор производства — предпринимательскую способность.

45. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЕ

1

Эффективность производства характеризуется рядом показателей, в том числе рентабельностью.

! Рентабельность — показатель, характеризующий соотношение прибыли предприятия и затрат на производство продукции за определенный период.

Кроме рентабельности к показателям эффективности производства относятся:

- ☑ показатели эффективности использования трудовых ресурсов;
- ☑ показатели эффективности использования основных фондов;
- ☑ показатели эффективности использования материальных ресурсов.

Среди показателей эффективности использования трудовых ресурсов основным является рентабельность персонала — отношение полученной предприятием прибыли к среднегодовой численности промышленно-производственного персонала. Чем выше этот показатель, тем выше эффективность производства.

К показателям эффективности использования основных фондов относятся:

- ☞ фондорентабельность — это отношение прибыли от основной деятельности к среднегодовой стоимости основных средств;
- ☞ фондоотдача (активной части основных фондов) — это отношение стоимости выпущенной продукции к среднегодовой стоимости активной части основных средств (т.е. основных средств, которые непосредственно задействованы в процессе производства);
- ☞ фондоемкость — это отношение среднегодовой стоимости основных средств к стоимости выпущенной продукции.

К показателям эффективности использования материальных ресурсов относятся:

- ☞ прибыль на рубль материальных затрат — отношение суммы полученной прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к сумме материальных затрат;
- ☞ материалоотдача — отношение стоимости выпущенной продукции к сумме материальных затрат на ее изготовление; показатель помогает определить, сколько продукции создается из единицы материальных затрат;
- ☞ материалоемкость продукции — отношение суммы материальных затрат к стоимости выпущенной про-

дукции; показатель определяет, сколько материальных затрат (сырья и материалов) фактически приходится на изготовление единицы продукции;

☞ коэффициент материальных затрат — отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем произведенной продукции;

☞ коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат — отношение индекса объема валовой продукции к индексу материальных затрат; показатель характеризует динамику материалоотдачи в относительном выражении и раскрывает факторы ее роста;

☞ удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции — отношение суммы материальных затрат к себестоимости выпущенной продукции; показатель определяет, какую долю в себестоимости продукции занимают материальные затраты.



Факторы, оказывающие влияние на повышение эффективности производства, делятся на три группы:

- 1) факторы, обеспечивающие увеличение объема производства продукции за счет более полного использования производственных мощностей;
- 2) факторы, обеспечивающие снижение затрат на выпуск продукции как за счет повышения производительности труда и эффективности использования материальных ресурсов и основных производственных фондов, так и за счет сокращения отходов и производственного брака;
- 3) факторы, обеспечивающие повышение средних цен реализации продукции.

Факторами, способствующими увеличению выпуска товарной продукции, являются: непосредственное повышение объема производства за счет более эффективного использования трудовых и материальных ресурсов, а также средств

труда; уменьшение остатков незавершенного производства и внутрихозяйственного оборота.

Факторами, способствующими снижению суммы затрат на выпуск продукции, являются:

- повышение эффективности использования трудовых ресурсов путем повышения производительности труда, создания дополнительных рабочих мест, морального и материального стимулирования работников, перехода на режим работы в несколько смен и уменьшения потерь рабочего времени;
- повышение эффективности использования материальных ресурсов за счет сокращения отходов сырья и материалов, разработки более эффективных способов обработки заготовок, а также снижения норм расхода сырья и материалов на одно изделие.

Факторами, способствующими повышению средних цен реализации выпускаемой продукции, являются:

- улучшение качества выпускаемых изделий;
- поиск наиболее эффективных рынков сбыта продукции, в том числе с наименьшей конкуренцией;
- разработка более эффективной рекламной кампании;
- оптимизация объемов и сроков реализации продукции.

46. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

! **Теневая экономика** — это: 1) экономическая деятельность, которая противоречит действующему законодательству; 2) совокупность хозяйственных действий, являющихся нелегальными, а в некоторых случаях и преступными, уголовно наказуемыми; 3) производство, потребление, обмен и распределение материальных благ, которые не учитываются официальной статистикой и не контролируются государством и обществом; 4) деятельность, направленная на формирование или удовлетворение каких-либо потребностей человека, отрицательных для общества в целом; 5) совокупность неучтенных и нерегламентированных видов хозяйственной деятельности.

1

Выделяют следующие *признаки* теневой экономики:

- ☞ скрытый, тайный характер хозяйственной деятельности, которая не регистрируется государством и не отражается в официальной статистике, в том числе уклонение от официальной регистрации коммерческих документов или умышленное искажение их содержания;
- ☞ охват всех фаз кругооборота общественного богатства (производства, распределения, обмена и потребления);
- ☞ незаконное обогащение посредством утаивания доходов от государственного налогообложения, безвозмездное присвоение чужого имущества и незаконное перераспределение общественного богатства.

2

Субъектами теневой экономики являются криминальные элементы, теневики-хозяйственники, коррумпированные государственные служащие.

Теневая экономика включает три блока:

- ☞ неофициальную экономику — все виды экономической деятельности, которые легально разрешены, но осуществляются либо без лицензий, либо без уплаты налогов; обычно к таким видам деятельности относятся действия в сфере услуг (ремонт квартир, медицинская помощь, предоставление жилья в аренду, особенно в курортной местности и т.п.);
- ☞ фиктивную экономику — все незаконные виды хозяйственной деятельности в государственном секторе экономики или на крупных предприятиях: взяточничество, приписки, всевозможные хищения, спекулятивные сделки;
- ☞ подпольную («черную») экономику — все виды экономической деятельности, которые запрещены законом, сюда относят наркобизнес, контрабанду, фальшивомонетничество, торговлю людьми, заказные убийства и т.п.

3

По разным оценкам, сейчас в странах Запада в теневом секторе экономики производится от 5 до 20% валового национального продукта, а в России — еще больше. Главный мотив перехода к теневой экономике — стремление уклониться от уплаты налогов и социальных выплат.

Существует прямая зависимость между долей теневой экономики в валовом внутреннем продукте страны и тяжестью налогового бремени: страны с низкими налогами отличаются низкой долей теневой экономики, а страны с высокой налоговой нагрузкой имеют высокую долю теневого сектора. Кроме того, развитию теневой экономики способствуют вывоз за рубеж капитала, сырьевых и энергетических ресурсов, коррупция государственных чиновников и должностных лиц; высокий уровень преступности и объединение государственного аппарата с организованной преступностью, а также социально-психологические и культурные факторы: низкая налоговая мораль и степень законопослушности граждан, недоверие населения к государству.

4

Чтобы повысить благосостояние общества и улучшить положение страны на мировом рынке, государство должно бороться с теневой экономикой.

Выделяют два способа борьбы с теневой экономикой:

- ☛ радикально-либеральный, предполагающий проведение комплексной налоговой реформы со снижением налогового бремени предприятий и граждан путем снижения налоговых ставок, уменьшения количества налогов; повышение эффективности деятельности государственного аппарата; усиление прозрачности в работе различных государственных органов;
- ☛ репрессивный, предполагающий следующие действия: расширение и усиление соответствующих силовых подразделений, например МВД России, ФСБ России, налоговой инспекции; улучшение взаимодействия спецслужб; формирование системы тотального контроля и доносительства; ужесточение законодательства,

направленного против теневой экономики; усиление мер наказания.

47. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК КАК РЕГУЛЯТОР ЭКОНОМИКИ

! **Денежный рынок** — это вид рынка, обеспечивающий взаимодействие спроса на деньги и его предложения.

1 **Спрос на деньги** вызывается необходимостью получения товаров и услуг. Общий спрос на деньги состоит:

☞ из спроса на деньги для сделок — чем больше доход в обществе, тем больше совершается сделок, тем выше уровень цен, тем больше требуется денег для совершения экономических сделок в рамках национальной экономики;

☞ спроса на деньги как средства сохранения стоимости, который изменяется обратно пропорционально процентной ставке.

2 **Факторы, влияющие на спрос на деньги:**

- ☑ спрос на финансовые активы;
- ☑ спрос на денежные средства для хозяйственной деятельности;
- ☑ процентные ставки по финансовым активам;
- ☑ скорость обращения денег;
- ☑ валютные факторы;
- ☑ необходимость финансирования инноваций;
- ☑ банковские и финансовые технологии;
- ☑ интенсивность процессов сбережения.

Предложение денег — количество денег, которое может быть в обращении. Оно включает в себя налично-денежное обращение (обслуживает главным образом население) и безналичный оборот (для обслуживания операций организаций посредством перевода денег по счетам и зачета взаимных требований).



Говоря об использовании денег при расчетах, необходимо упомянуть о ликвидности.



Ликвидность — это способность экономического актива выполнять функции денег (выступать в качестве средства платежа).

В теории каждый товар (актив) можно применять в качестве платежа. Все дело в расходах на обмен одного актива по сравнению с аналогичными расходами при обмене другого актива (транзакционные издержки). Таким образом, все активы можно расположить по степени убывания ликвидности. Наличные деньги — это абсолютно ликвидный актив, так как легко превращается в средство оплаты; к абсолютно неликвидным товарам относятся обычные блага.

Ликвидность охватывает три особенности актива:

- возможность использования актива в качестве средства платежа;
- скорость и легкость превращения актива в средство оплаты;
- способность актива сохранять во времени и пространстве свою первоначальную стоимость (антиинфляционная устойчивость).






Денежная масса — это сумма безналичных и наличных денег, а также других средств платежа, которые находятся в обращении.



Для описания характеристики денежной массы применяются обобщенные показатели, называемые агрегатами и зависящие от уровня ликвидности.

Существуют следующие денежные агрегаты:

-  M0 = наличные деньги;
-  M1 = наличные деньги + депозиты (вклады) до востребования;
-  M2 = наличные деньги + депозиты (вклады) до востребования + сберегательные депозиты + мелкие срочные депозиты;

☞ $M3$ = наличные деньги + депозиты (вклады) до востребования + сберегательные депозиты + мелкие срочные депозиты + крупные срочные депозиты;

☞ L = вся денежная масса, выраженная агрегатом $M3$ + сберегательные облигации + краткосрочные государственные обязательства (векселя) + коммерческие векселя.

Основной характеристикой денежных агрегатов является денежная база — это сумма наличных денег и денежных средств, депонированных в Центральном банке Российской Федерации в качестве обязательных резервов.

Существенной спецификой денежного обращения в России является широкое использование иностранной валюты как средства платежа, так и средства накопления.

Для определения количества денежной массы используется уравнение Фишера:

$$MV = PQ,$$

где M — количество денег; V — скорость обращения; P — цены; Q — количество товаров.



Одной из главных трудностей денежного обращения является вопрос о выборе способа хранения денежных средств:

- 1) в форме наличности;
- 2) в форме безналичных денег.

В пользу наличности говорят четыре мотива:

☞ предпочтение ликвидности, так как их абсолютная ликвидность увеличивает спрос на наличные;

☞ транзакционный мотив, так как наличность лучше использовать без издержек в качестве средств платежа;





☞ мотив предосторожности, когда хранение денег в виде наличности рассматривается как резерв покупательной способности на неожиданный случай;

☞ спекулятивный мотив, так как владелец наличных не рискует вкладывать деньги в покупку ценных бумаг из-за непредсказуемости их котировки.

48. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

! **Банковская система** — совокупность банков, обслуживающих соответствующие кредитные отношения.

1 Банковская система Российской Федерации включает в себя:

-  **Центральный банк Российской Федерации — Банк России;**
-  **коммерческие банки:**
 - универсальные — выполняют любые операции,
 - иностранные,
 - специализированные;
-  **небанковские кредитные организации (фонды, инвестиционные компании);**
-  **банковские ассоциации (это некоммерческие общественные организации, членами которых являются коммерческие банки, и создаются они для представления их интересов в органах законодательной, исполнительной и судебной власти).**

2 Банковская система функционирует не изолированно, а во взаимосвязи. Эта взаимосвязь проявляется через осуществление межбанковских расчетов, когда банк по поручению клиентов осуществляет платежи через:

- расчетную сеть Банка России;
- банки-корреспонденты;
- банки, уполномоченные вести счета определенных видов (специализированные банки);
- клиринговые центры (небанковские кредитные организации, осуществляющие расчетные платежи).

3 Основные свойства банковской системы:





- иерархичность построения;
- наличие отношений и связей;
- упорядоченность отношений и связей;

- наличие процессов управления;
- взаимодействие со средой.

4

На развитие банковской системы влияют внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы:

-  экономические — исполнение федерального бюджета, характер кредитно-денежной политики, система налогообложения, результаты экономических реформ;
-  политические — решения органов власти и управления, которые влияют на решения, принимаемые Банком России, кредитными организациями;
-  правовые — устойчивое законодательство, его консервативность создают предпосылки правового регулирования. Законодательство влияет на правила банковских операций или сделок, разрешая или запрещая их;
-  социальные — уверенность населения в правильности проводимых экономических преобразований, стабильности законодательства.

Внутренние факторы — это совокупность факторов, которые формируются самой банковской системой и субъектами.

5

Функции Банка России:

- эмиссионный банк, за которым закреплена монополия эмиссии (эмиссия — выпуск денежной массы);
- банк Правительства РФ, который обслуживает исполнение бюджета и управляет государственным долгом;
- банк банков, т.е. расчетный центр, который ведет счета коммерческих банков, связанных с межбанковскими операциями и хранением резервов;
- кредитор последней инстанции (кредиты для коммерческих банков);
- проводник денежно-кредитной и валютной политики;
- орган надзора за банками и финансовыми рынками.

6

К основным мерам денежно-кредитного регулирования относятся:

- ☞ операции на открытом рынке (банк не только проводит свою денежно-кредитную политику, но и помогает коммерческим банкам поддерживать уровень их ликвидности, т.е. способность выполнять в срок свои обязательства перед клиентом);
- ☞ операции на открытом рынке — это операции купли-продажи государственных ценных бумаг;
- ☞ рефинансирование банков — предоставление кредита коммерческим банкам через аукционы и ломбардные кредиты (ссуды под залог ценных бумаг);
- ☞ валютное регулирование (Банк России контролирует курс, проводит операции на валютном рынке);
- ☞ управление наличной денежной массой (эмиссия денег, организация их обращения и изъятие из обращения);
- ☞ резервирование денег коммерческих банков путем депонирования в Банке России (размер резервных требований по депонированию устанавливается в процентах к общей сумме денежных средств, привлеченных банком; при закрытии коммерческого банка резерв возвращается);
- ☞ банковский надзор и регулирование (Банк России следит за соблюдением законодательства, нормативных актов Банка России; главная цель надзора — поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов).

7

Для всех коммерческих банков установлены обязательные правила:

- ☑ проведение банковских операций;
- ☑ ведение бухгалтерского учета;
- ☑ составление и предоставление бухгалтерской и статистической отчетности.

Коммерческие банки действуют на основании лицензии. Банки создаются на основе следующих организационно-

правовых форм: акционерное общество и общество с ограниченной ответственностью.

Акционерные банки могут быть закрытого (акции банка могут переходить из рук в руки при согласии большинства акционеров) и открытого типов (акции переходят из рук в руки без согласия акционеров по открытой подписке).

49. КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

! **Кредитная система** — это совокупность кредитных отношений, форм, методов кредитования; это совокупность финансово-кредитных учреждений, аккумулирующих свободные денежные средства и предоставляющих их заемщикам.

! **Финансово-кредитный механизм** — это совокупность форм и методов использования государством финансов и кредита для решения задач экономической политики; с его помощью государство оказывает регулирующее воздействие на весь воспроизводственный процесс.

! **Кредит** — это форма движения ссудного капитала (капитала, приносящего процент).

1 Кредитные отношения характеризуют отношения между кредитором и заемщиком.

Функции кредита:

- аккумуляция денежного капитала;
- перераспределение;
- экономия издержек обращения (взять деньги, не нарушая процесс производства);
- регулирование.

2 Кредит выступает в шести основных формах.

☞ *Коммерческий кредит* предоставляется одними хозяйствующими субъектами (фирмы, предприятия, ор-

ганизации) другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа.

Коммерческий кредит выступает в товарной форме и может предоставляться только предприятиями, производящими средства производства, тем предприятиям, которые потребляют эти средства производства (сырье, материалы, полуфабрикаты, оборудование и т.д.). Основным платежно-расчетным документом при совершении кредитных операций является вексель.


☞ *Банковский кредит* предоставляется банками, а также другими финансово-кредитными учреждениями любым хозяйствующим субъектам (предприятия, организации, частные предприниматели) в виде денежных ссуд. По сравнению с коммерческим банковский кредит не связан ограничениями по срокам и суммам кредитных сделок, по направлениям выдачи ссуд. Это делает банковский кредит более эластичным, расширяет границы его использования, повышает уровень надежности.

☞ *Потребительский кредит* — форма кредитования населения путем продажи потребительских товаров длительного пользования с отсрочкой платежа. Предоставление потребительского кредита осуществляется торговыми учреждениями, банками. Потребительский кредит выступает как в товарной, так и в денежной форме в виде банковской ссуды. Банки выдают потребительские ссуды для приобретения автомобилей, телевизоров, холодильников, жилых домов.

☞ *Ипотечный кредит*. Этот вид кредита выступает в виде ипотеки, т.е. денежной ссуды, выдаваемой банками на долгосрочный период под залог недвижимости, в основном земли, сооружений, различных строений. В качестве источника таких ссуд используются ипотечные облигации, выпускаемые банками и предприятиями.

☞ *Государственный кредит* — специфическая система кредитных отношений, в которой государство одно-

временно выступает в качестве заемщика (должника) и кредитора.

 **Международный кредит** — это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Он обычно предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками могут выступать правительства, частные фирмы, акционерные компании.

3

Принципы кредитования:

- срочность (на какой срок предоставляется кредит);
- платность (%);
- обеспеченность (поручители).

К видам обеспеченности кредита относятся:

- залог (в виде имущества, ценных бумаг);
- залог с изъятием и без изъятия;
- поручительство (физическое или юридическое лицо, при этом банк оформляет дополнительный договор с поручителем);
- гарантии (оформляются гарантийным письмом);
- страхование ответственности заемщика.

4

Существует несколько способов взимания процентов:

- процент взимается сразу, а клиенту предоставляется ссуда за вычетом процентов;
- по окончании срока (и кредит, и процент);
- равными долями в течение всего срока.

5

Ссуды банка по срокам погашения бывают:

- онкольные (возврат после уведомления от кредитора в какой-то срок);
- краткосрочные (до года — торговля, услуга);
- среднесрочные (от года до 3 лет — производство);
- долгосрочные (от 3 до 5 лет — инвестиции).



Кредитование имеет три разновидности:

- финансовый кредит (выдача денег);
- коммерческий кредит (кредитование расчетов между организациями);
- товарный кредит (предоставление ценностей в собственность другой стороне).




50. ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА



Финансы — это совокупность денежных отношений, возникающих в процессе создания фондов денежных средств у субъектов хозяйствования и государства. Они используются на цели воспроизводства, стимулирования, удовлетворения социальных нужд общества.



Функции финансов:

-  распределительная — распределение национального дохода заключается в создании так называемых первичных доходов:
 - заработной платы рабочих, служащих, доходов сельскохозяйственных рабочих,
 - доходов предприятий сферы материального производства;
-  контрольная — контроль за распределением ВВП и национального дохода по соответствующим фондам и расходованием их по целевому назначению; контрольная функция осуществляется с помощью финансовых органов;
-  стимулирующая (с помощью системы финансовых рычагов оказывает воздействие на развитие предприятий, отраслей).



Финансовые ресурсы — это денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и у государства и предназначенные для

целей воспроизводства, стимулирования и удовлетворения социальных потребностей.

2

Финансовые ресурсы делятся:

- ✓ на собственные и приравненные к ним средства (уставный капитал, прибыль);
- ✓ мобилизуемые на финансовом рынке (операции с ценными бумагами);
- ✓ поступающие в порядке перераспределения (субсидии, субвенции (на конкретную цель), страховые возмещения).



Финансовая система — это совокупность учреждений (фонды, финансовые компании), а также это система финансовых отношений.

3

Финансовая система Российской Федерации включает в себя:

- ✓ государственный бюджет;
- ✓ внебюджетные фонды;
- ✓ государственный кредит;
- ✓ фонды страхования;
- ✓ фондовый рынок;
- ✓ финансы предприятий различных форм собственности.

В общем виде выделяют:

- ☞ финансы хозяйственных субъектов (включают в себя финансовые отношения между юридическими лицами и государством);
- ☞ финансы населения (домашних хозяйств);
- ☞ финансы государства, которые формируют центральную часть всей финансовой системы.



Финансовая политика — это подсистема экономической политики государства, которая представляет собой совокупность бюджетно-налоговых и иных финансовых инструментов и институтов государственной финансовой

власти, которая обладает полномочиями по формированию и использованию финансовых ресурсов государства.

! **Финансовая стратегия** — это долговременный курс государства в области финансов, который предусматривает решение крупномасштабных задач.

! **Финансовая тактика** — это решение задач конкретного этапа развития путем современной корректировки финансовых ресурсов и изменения способов организации финансовых связей.

4 Финансовая политика имеет целевую направленность. У любого финансового инструмента (бюджет, налоговые ставки, льготы, фонды) существует связь с целями экономической политики и ее социальной направленностью.

Основные черты финансовой политики:

- ☞ исполнение бюджета является одним из важнейших показателей, которые характеризуют эффективность финансовой системы;
- ☞ единство целей и инструментов финансовой политики (без обеспечения экономического роста невозможно решение задач финансовой политики);
- ☞ повышение эффективности финансового регулирования должно иметь как внешнюю, так и внутреннюю направленность;
- ☞ для товарно-ресурсного обеспечения рубля необходимо решить задачи:
 - умеренно увеличить производство топливно-энергетических ресурсов,
 - заморозить развитие этого комплекса,
 - создать мобильные и ликвидные ресурсы — нефть, газ, ценные металлы,
 - обеспечить повышение в 2—3 раза по сравнению с нынешней доли пищевой и легкой промышленности,
 - развить авиационную и автомобильную промышленности с привлечением прямых иностранных инвестиций,
 - снизить отток капитала, нелегализованный его вывоз.

5

Механизм управления финансами — это система организационно-экономических и правовых мер регулирования финансовой системы, которая включает:

- ✎ мониторинг за состоянием финансов — Федеральное Собрание и его палаты и специальные органы;
- ✎ правовое регулирование — Президент (указы), высшие законодательные органы власти;
- ✎ контроль за финансовой деятельностью — Министерство финансов, налоговая служба, таможня, отдел по борьбе с экономическими преступлениями.

51. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ



Бюджетная система — это совокупность всех бюджетов, функционирующих на территории страны.

1

Бюджетное устройство Российской Федерации базируется на следующих принципах:

- ✓ единства бюджетной системы (единая документация, единая денежная база);
- ✓ разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы (такой федеральный налог, как налог на прибыль, должен быть направлен в федеральный бюджет страны);
- ✓ самостоятельности бюджета;
- ✓ прозрачности и гласности (бюджеты и отчеты об их исполнении подлежат обязательной публикации в открытой печати);
- ✓ полноты отражения доходов и расходов;
- ✓ сбалансированности бюджета (объем расходов бюджета должен соответствовать объему доходов и источников финансирования его дефицита);
- ✓ эффективности;
- ✓ общего покрытия расходов;
- ✓ достоверности бюджета (надежность его показателей, рассчитанных оптимально);
- ✓ адресности и целевого характера бюджетных средств.

2

Бюджетное планирование осуществляется в соответствии с социально-экономической политикой государства и включает в себя составление перспективного финансового плана бюджета на очередной финансовый год.

Главной формой бюджетного планирования является бюджетный процесс.



Бюджетный процесс — это деятельность по составлению проекта бюджета, его рассмотрению, утверждению, исполнению, составлению отчета об исполнении и по его утверждению. Регламентируется Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Участниками бюджетного процесса являются: Президент РФ, органы законодательной и исполнительной власти всех уровней, финансовые органы, денежно-кредитные органы (банки, фонды), органы финансового контроля, государственные внебюджетные фонды, главные распорядители и распорядители бюджетных средств.

Получателями бюджетных средств являются государственные, муниципальные, унитарные и казенные организации, предприятия, бюджетные организации (школы, больницы, тюрьмы).

Общая продолжительность одного цикла бюджетного процесса составляет 2,5 года.

3

Бюджетная система состоит из трех уровней:

- ☛ Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов (Пенсионный, Фонд обязательного медицинского страхования);
- ☛ бюджеты субъектов РФ и бюджеты региональных государственных внебюджетных фондов;
- ☛ местные бюджеты.

4

Государственный бюджет занимает основное место в финансовой системе.

! **Государственный бюджет** — денежный фонд для финансирования деятельности государства:

Он состоит из двух частей: доходной и расходной. Доходная часть показывает, откуда поступают денежные средства для финансирования деятельности государства. Расходная часть показывает, на какие цели тратятся средства, аккумулируемые государством.

Государственный бюджет может быть трех видов:

- **профицитный** — если государственные доходы превышают расходы, то образуется положительное сальдо, называемое профицитом бюджета;
- **дефицитный** — расходы государства больше его доходов; превышение расходов над доходами принято называть дефицитом бюджета;
- **сбалансированный** — доходы и расходы государства совпадают.

5 Дефицит бюджета является основной причиной возникновения государственного долга и представляет собой общую сумму задолженности по непогашенным займам, обязательствам, кредитам и невыплаченным по ним процентам.

Государственный долг разделяется:

- ☑ **на внутренний** — заимствование внутри страны у населения, предприятий и учреждений;
- ☑ **внешний** — заимствование у иностранных государств, предприятий и граждан;
- ☑ **прямой**;
- ☑ **косвенный** — проявляется в случае неплатежеспособности заемщика (государство выдает гарантии по кредитам).

Долговые обязательства могут быть краткосрочными (до года), среднесрочными (до 5 лет), долгосрочными (от 5 до 30 лет).

6 Управление финансами осуществляется следующими способами:

- ✎ макроэкономическое регулирование (косвенные методы):
 - разработка концепций, программ,
 - законодательное и нормативно-правовое обеспечение;
- ✎ микроэкономическое регулирование (косвенные методы):
 - регулирование цен, тарифов,
 - регулирование внешней экономической, банковской деятельности, страхового дела, таможенной политики;
- ✎ микроэкономические методы прямого воздействия:
 - регистрация и лицензирование определенных видов деятельности,
 - установление квот,
 - монопольное регулирование,
 - дотирование,
 - установление льгот;
- ✎ прогнозирование экономического и социального развития;
- ✎ организация финансового контроля.

52. РИСКИ, СТРАХОВАНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

! Риск представляет экономическую категорию, характеризующую состояние неопределенности в производственных отношениях.

1

При финансировании проектов должны учитываться следующие риски:

- нежизнеспособности проекта;
- налоговый;
- неуплаты задолженностей;
- незавершения строительства.

Риск нежизнеспособности проекта должен обеспечивать доходы, покрывающие затраты, выплаты задолженностей и окупаемость любых по размеру капитальных вложений.

Налоговый риск представляет собой невозможность гарантировать налоговую скидку, если проект не вступит в эксплуатацию к определенному сроку; потерю выигрыша в налогах, если участники прекратили работу над функционирующим, но не оправдавшим себя в экономическом смысле проектом, изменения налогового законодательства, решения налоговой службы и др.

Риск неуплаты задолженностей зависит от краткосрочного падения спроса на производимый продукт и снижения цен на продукт в результате перепроизводства.

Риск незавершения строительства должен быть гарантирован участниками строительства и инвесторами.

2

Мерами снижения риска являются:

- использование резервных фондов;
- производственные выплаты;
- дополнительное финансирование;
- кредиты.

Одним из способов снижения риска является диверсификация деятельности, т.е. распределение усилий исследователей и капиталовложений для осуществления разнообразных проектов, непосредственно не связанных друг с другом.

Передача риска путем заключения контрактов является одним из методов минимизации риска предпринимательской деятельности. К таким контрактам относятся:

- строительные контракты;
- контракты на аренду машин и оборудования;
- контракты на хранение и перевозку грузов;
- контракты продажи, обеспечения и снабжения;
- договор факторинга (финансирование под уступку денежного требования);
- биржевые сделки.

3

Страхование является одним из основных способов, к которым прибегают предприниматели для снижения риска.

Страхование означает, что страховая компания выплачивает предпринимателю премию за риск, размер которой может быть равен возможному убытку. Стоимость страховки включается в издержки фирмы.

Страхованию поддаются лишь некоторые виды риска, такие как пожар, наводнение, хищения, несчастные случаи на производстве. Но весь риск застраховать невозможно, поскольку существуют:

- ☑ непредсказуемые и неконтролируемые изменения в спросе и предложении на рынке;
- ☑ колебания экономической конъюнктуры;
- ☑ перемены в государственной финансовой и бюджетной политике, нередко приводящие к политической нестабильности в стране;
- ☑ отсутствие гарантированного положительного эффекта инвестиционной политики внутри фирмы.

Но и нестрахуемый риск может быть снижен путем хеджирования и фьючерсных сделок. Фьючерсные рынки, т.е. рынки, где сегодня устанавливается цена, по которой товары будут поставлены в будущем, позволяют их участникам хеджировать, сокращать уровень неопределенности относительно будущих поступлений или платежей путем заключения контрактов сегодня.



В мировой практике существуют две системы страхования:

- ☞ система первого риска — выплачивается страховка при наступлении страхового случая, в пределах страховой суммы, на которую заключается договор, но не больше;
- ☞ система пропорционального риска — выплачивают только ту часть ущерба, которой определяется страховое обеспечение.

Величина страхового тарифа зависит от рискованности вида страхования, она измеряется избыточностью страховой суммы.

На сегодняшний момент страховые компании сами устанавливают размеры страховых тарифов, вкладывают временно свободные средства в ценные бумаги, банки.



Проблемами развития страхового рынка являются:

- ✓ недостаточные масштабы рынка страхования;
- ✓ высокая инфляция, которая мешает проявлению страхового интереса;
- ✓ порядок включения страховых взносов, работ и услуг предприятий и организаций. Основная масса страховых взносов уплачивается из налогооблагаемой прибыли.

Недостатками страхового рынка являются:

- ✓ высокие тарифы;
- ✓ существование множества мелких ненадежных страховых компаний с низкой финансовой устойчивостью;
- ✓ отсутствие у некоторых страховых компаний лицензии.



Кроме экономических рисков существует проблема экономической безопасности предприятий. Она решается надежной охраной предприятия и установлением строгой материальной ответственности должностных лиц.



Экономическая безопасность представляет совокупность условий и факторов, гарантирующих недопущение нанесения хозяйству страны непоправимого ущерба от внутренних и внешних экономических угроз и обеспечивающих стабильность и устойчивость национальной экономики.

53. МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ



Миграция населения — перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему.




Те, кто покидает страну и поселяется за границей, называются *эмигрантами*, а иностранцы, приехавшие

в данную страну на постоянное жительство, — *иммигрантами*.

Миграция бывает нескольких видов.

- ☞ *Эпизодические миграции* — это деловые, туристические, рекреационные и т.п. поездки, не имеющие регулярного временного характера. Их значение с переходом к рыночной экономике существенно возросло. По своим масштабам этот вид миграции превосходит все остальные, хотя по своей значимости, особенно демографической, существенно им уступает. В настоящее время он изучен, за исключением зарубежных туристических поездок, весьма слабо.
- ☞ *Маятниковые (челночные) миграции* — регулярные, ежедневные или еженедельные поездки населения от мест жительства до мест работы (учебы) и обратно. Их главные направления: из села — в город, из малого города — в крупный. Значительная маятниковая миграция наблюдается в пригородных зонах крупных городов, а также в зоне средних и малых городов, в сельской местности урбанизированных территорий.
- ☞ *Сезонные миграции* — перемещения главным образом экономически активного населения к местам временной работы и жительства на срок в несколько месяцев с сохранением возможности возвращения в места постоянного жительства.
- ☞ *Безвозвратные миграции* — это понимание миграции в узком смысле (как переселение) в отличие от представления миграции как любого пространственного перемещения населения. Она отвечает двум основным условиям: во-первых, население перемещается из одних населенных пунктов в другие, во-вторых, перемещение сопровождается сменой постоянного места жительства, а в последние годы и гражданства.
- ☞ *Вынужденные миграции* — своеобразный вид современных миграций, обусловленный массовым перемещением людей, связанным с постоянными или временными изменениями места жительства по независящим от

них обстоятельствам и вопреки желанию (стихийные бедствия, экономические и техногенные катастрофы; рост нетерпимости, ведущий к гражданским столкновениям и региональным войнам; изменения политической ситуации, ведущие к конфронтации отдельных социальных групп с органами власти, социальным окружением).

 **Незаконные миграции** — своеобразный вид внешней миграции. Незаконные мигранты — лица, которые в поисках работы выезжают в другую страну как нелегально (например, из Мексики в США незаконно переходят границу более 1 млн человек ежегодно), так и на законных основаниях (по частным приглашениям, в качестве туристов и т.п.) с последующим переходом на незаконное положение и нелегальное трудоустройство.

 2

Среди важнейших побудительных мотивов и причин международной миграции трудовых ресурсов находятся различные факторы экономического и неэкономического характера.

К причинам экономического характера следует отнести следующие:

- различия в уровне экономического и, в частности, промышленного развития отдельных стран;
- наличие национальных различий в размерах заработной платы;
- существование органической безработицы в некоторых странах, прежде всего в слаборазвитых;
- международное движение капитала и функционирование международных корпораций.

Экономисты относят к причинам миграции рабочей силы неэкономического характера политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и т.д.

 3

К положительным последствиям трудовой миграции специалисты относят:

- смягчение условий безработицы;
- появление для страны-экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов;
- приобретение мигрантами знаний и опыта;
- возможное вложение вернувшимися обратно заработанных ими средств в сферу малого бизнеса, что способствует созданию дополнительных рабочих мест.

4

Среди негативных последствий трудовой миграции следует назвать:

- тенденции роста потребления заработанных за границей средств;
- желание скрыть получаемые доходы;
- «утечку умов»;
- понижение квалификации работающих мигрантов;
- социальные конфликты между местным населением и иммигрантами.

Понятие «утечка умов» означает выезд в другие страны различных специалистов, интеллектуалов, технократической элиты общества. Это всегда приводит:

- к снижению творческого, исследовательского потенциала невольного импортера умов;
- угрозе деградации науки;
- разорению системы образования и научно-технической подготовки кадров.

54. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

1

Для измерения национальной экономики, состоящей из множества различных микрорынков, необходимо суммировать (агрегировать) сведения о рынках отдельных товаров и услуг.

Агрегирование — статическое соединение множества индивидуальных микрорынков в один рынок для того, чтобы определить совокупное (общее) национальное производство и совокупный уровень цен. Таким образом, для осуществления

макроэкономического учета была разработана так называемая система национальных счетов. Система национальных счетов, разработанная ООН, применяется на практике с 1953 г. и дает информацию о масштабах и динамике общественного производства, об уровнях безработицы и инфляции, об изменениях экспорта-импорта страны и т.д.

Система национальных счетов состоит из следующих статистических показателей: валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт и национальный доход.



Валовой национальный продукт (ВНП) — это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, созданных страной за определенный период (год, месяц) при помощи факторов производства, принадлежащих гражданам данной страны. Он включает стоимость продукции отечественного производства, размещенного как внутри страны, так и за ее пределами.

Существуют три способа расчета валового национального продукта.

1. *Расчет по доходам* (по потоку доходов), при котором суммируются доходы отдельных лиц и предприятий, как сумма вознаграждений владельцев факторов производства:
 - заработная плата наемных работников;
 - процент на капитал;
 - прибыль предпринимателей;
 - рента землевладельцев;
 - косвенные налоги на предприятия;
 - амортизационные отчисления (накопления предприятий для восстановления изношенных основных фондов).
2. *Расчет по расходам* (по потоку расходов), при котором суммируются все расходы на приобретение конечного продукта:
 - личные потребительские расходы населения (траты граждан страны на покупку питания, одежды, обуви и т.д.);

- ☑ валовые частные инвестиции в национальную экономику (частные вложения в развитие бизнеса, покупку оборудования и т.д.);
 - ☑ государственные закупки товаров и услуг (расходы на содержание административного аппарата всех уровней);
 - ☑ чистый экспорт (разность между экспортом и импортом в данной стране).
3. *Расчет по производству*, при котором происходит суммирование стоимостей товаров и услуг, произведенных всеми предприятиями страны.

Существует два вида продуктов:

- 1) промежуточный продукт — это товары и услуги, предназначенные либо для дальнейшей обработки, либо для перепродажи;
- 2) конечные продукты — это те продукты, которые идут непосредственно в личное потребление.

Различают понятия номинального, реального и потенциального ВВП:

- ☑ номинальный ВВП — это валовой конечный продукт, подсчитанный в действующих текущих (фактических) ценах;
- ☑ реальный ВВП — валовой продукт, рассчитанный в сопоставимых ценах конкретного года;
- ☑ потенциальный ВВП — прогнозируемый ВВП при наиболее благоприятных условиях. Коэффициент пересчета стоимости ВВП в сопоставимые цены называется дефлятором. Дефлятор — это показатель, помогающий учесть, на сколько увеличился валовой национальный продукт за счет роста цен.


3


В отличие от ВВП валовой внутренний продукт (ВВП) охватывает годовую стоимость всей конечной продукции, созданной внутри данной страны как отечественными, так и иностранными производителями.


4

Чистый национальный продукт (ЧНП) — показатель экономического развития, который определяется путем


вычитания из ВВП отчислений на восстановление изношенного физического капитала (амортизационных отчислений). Таким образом, ЧНП показывает объем конечных товаров и услуг, которые страна может использовать без ущерба для собственного производственного капитала.

 Национальный доход (НД) — показатель, представляющий собой разницу ЧНП и суммы косвенных налогов и образующийся как сумма заработной платы, процента на капитал, ренты и прибыли. Национальный доход — доход заработанный, но не полученный. С одной стороны, государство облагает все виды доходов налогами, с другой — возвращает часть средств в виде трансфертных платежей пенсионерам, многодетным семьям, инвалидам, безработным и т.д.

 Личные доходы представляют собой показатель, образующийся из национального дохода за вычетом взносов на социальное страхование, налогов на прибыль фирм и прибавлением трансфертов. Личные доходы также подлежат налогообложению.

 Располагаемый личный доход — денежная сумма, которую домашние хозяйства могут свободно расходовать на потребление и сбережение. Он образуется из личных доходов за вычетом личных налогов (подходного налога, налога на недвижимость и т.д.).

55. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПОКАЗАТЕЛИ И ФАКТОРЫ

 **Экономический рост** — это количественное увеличение и качественное совершенствование общественного производства.

 Экономический рост имеет свои плюсы и минусы.

К плюсам можно отнести:

- рост объема производства и богатства общества;
- рост международного престижа страны;

- повышение трудовой занятости и материальной обеспеченности населения (рост жизненного уровня населения);
- автоматизирование производства, улучшение условий труда.

К минусам экономического роста можно отнести следующие факторы:

- ухудшение среды обитания людей;
- исчерпание невозполнимых ресурсов;
- перенаселенность больших городов;
- вопрос переквалификации кадров;
- рост интенсивности труда.



Для характеристики той или иной стороны экономического роста используется ряд специфических показателей. Они подразделяются на динамические и статические, количественные и качественные.

К числу *динамических показателей* относятся такие, которые характеризуют макроэкономическое развитие хозяйства страны (темпы роста за определенный период). Они позволяют устанавливать скорость расширения производства, выявлять потенциальные производственные возможности страны. При исчислении показателей развития производства в динамике важным моментом является сопоставление темпов роста материальных благ с приростом населения. Если национальный доход увеличивается соответственно приросту населения, то это по существу означает стагнацию экономического развития.

Статические показатели отражают существующие условия равновесного состояния различных процессов. С их помощью определяется исходная база экономического развития.

Качественные и количественные показатели выражаются таким показателем, как уровень жизни, характеризуя степень удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей (общий объем потребляемых материальных благ и услуг на душу населения; уровень потребления и качество продуктов питания; развитие сфер образования, здравоохранения и социального обеспечения; уровень обеспеченности жильем,

коммунальными услугами; соблюдение правовых форм защиты населения).

! **Факторы экономического роста** — это его движущая сила, составные элементы производительных сил, которые в процессе взаимодействий обеспечивают увеличение объемов производства и повышение его эффективности.

3 В экономической литературе существуют разные подходы к определению перечня основных факторов экономического роста. Некоторые ученые относят к ним увеличение таких факторов, как труд, капитал, технические нововведения; другие выделяют шесть основных факторов — четыре фактора предложения (количество и качество природных ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов, объем основного капитала, технология), факторы спроса и факторы распределения.



В отечественной литературе к факторам экономического роста обычно относят:

- рабочую силу;
- производственные ресурсы;
- технологию;
- природу.



При исследовании факторов экономического роста необходимо исходить из того, что по способу воздействия на экономический рост факторы делятся на прямые и косвенные.

Прямые оказывают непосредственное воздействие на экономический рост, а косвенные способствуют более эффективному проявлению прямых факторов.

К числу *прямых факторов* экономического роста относятся:

-  количество и качество трудовых ресурсов. Определяющим фактором экономического роста является рабочая сила, которая представляет собой совокупность экономически активного населения страны;
-  объем и качество основного капитала. Основным капиталом включает все средства производства — станочный парк, оборудование, промышленные здания и соору-


жения, производственную инфраструктуру. Затраты капитала зависят от величины накопленного капитала, определяемого динамикой инвестиций. Масштабы инвестиций зависят от размеров сбережений, которые включают в свой состав личные сбережения населения и перераспределяемую часть прибыли, которая идет на накопление;

-  количество и качество природных ресурсов. Природные ресурсы составляют сырьевую базу экономики. В механизме экономического роста природные ресурсы выступают в качестве первичных предметов труда. Их значение определяется тем, что большинство стран ощущает существенный недостаток в наличии природных ресурсов;
-  технология, представляющая собой совокупность способов и приемов изготовления продукции из сырья и материалов.

К *косвенным факторам* экономического роста относятся снижение налогов на прибыль, расширение возможностей получения кредитов, снижение цен на производственные ресурсы.

56. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Обычно выделяются три типа экономического роста: экстенсивный, интенсивный и смешанный, или реальный.

 *Экстенсивный тип воспроизводства* достигается в результате количественного увеличения факторов производства при сохранении его прежней технической основы (простое расширение поля производства).

Экстенсивный тип имеет определенные преимущества и недостатки. К его преимуществам относятся:

- легкость и простота обеспечения экономического роста при условии наличия рабочей силы, сырьевых ресурсов, свободных территорий;
- быстрота освоения природных ресурсов;


- ☑ создаются условия для относительно высокой занятости населения с сокращением уровня безработицы.

Недостатки экстенсивного роста заключаются в следующем.

Данный тип экономического роста порождает технический застой (темпы экономического роста прямо пропорциональны количественному увеличению средств производства и численности работников). Экстенсивное воспроизводство содержит в себе перспективы возникновения стагнации производства, которая наступает в результате исчерпания трудовых и производственных ресурсов или благоприятных условий их получения. Рабочая сила при экстенсивном типе экономического роста наталкивается на физические границы увеличения численности занятых. Природные ресурсы по мере эксплуатации истощаются, что ведет к длительной депрессии в экономике, к исчерпанию внутренних движущих сил развития производства.

Экстенсивный экономический рост неизбежно ведет к усилению затратного характера производства, т.е. по мере исчерпания ресурсов возникает необходимость освоения их в отдаленных, труднодоступных регионах, которое сопровождается дополнительными затратами на разработку, выходя иногда за рамки экономической целесообразности.

Экстенсивный экономический рост ведет к количественному наращиванию производственных фондов, которое неизбежно достигает размеров допустимой величины, за пределами которых промышленность не справляется с их обновлением.

 *Интенсивный тип воспроизводства* основывается на широком использовании высокоэффективных, качественно совершенных факторов производства. Увеличение объемов производства достигается за счет применения новой техники, передовой технологии, более экономичных материалов, квалифицированных кадров. За счет этого достигается рост производительности труда, повышение качества продукции, рациональное использование ресурсов.

Особенности интенсивного типа экономического роста состоят в следующем:

- ☑ резко повышается наукоемкость производства;

- ☑ широкое развитие получают производство и использование научно-технической информации;
- ☑ преодолеваются преграды экономического роста, порожденные ограниченностью ресурсов.

3

В зависимости от экономии производственных ресурсов различают трудосберегающий, капиталосберегающий и смешанный виды интенсификации.

Трудосберегающий вид интенсификации предполагает такие условия производства, при которых весь прирост достигается за счет применения новой техники и повышения производительности труда. Такой вид интенсификации наиболее характерен для начальных периодов развития машинного производства, а также в периоды бурных преобразований на основе научно-технического прогресса.

Капиталосберегающий вид интенсификации основывается на применении более эффективных машин и оборудования, использовании качественно нового сырья и материалов, позволяющих добиваться экономного расходования средств производства. Такие процессы имеют место при широком использовании автоматического оборудования, прогрессивных материалов, которые удовлетворяют продукцию, обеспечивают экономию дефицитных дорогостоящих материалов путем замены более современными.

Смешанный вид интенсификации. В условиях данного вида экономического роста имеют место все формы ресурсосбережения. Производство осуществляется при экономии и трудовых и вещественных факторов производства.

Весьма сложной является оценка того или иного вида интенсификации. Обычно для этой цели используется производственная функция Кобба-Дугласа и ее модификации. Полученные данные свидетельствуют о том, что экономический рост, достигаемый за счет интенсивных факторов, имеет тенденцию возрастать.

В современных условиях преобладающее значение приобретают интенсивные факторы, а повышение эффективности производства становится основным условием экономического роста.

57. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА




! **Налог** — это обязательный, индивидуальный, безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения части принадлежащих им денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

! **Сбор** — это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц.



Основными чертами налогов является: безвозмездность, принудительность и безэквивалентность (только деньги).

Налоговая система в Российской Федерации выстроена по следующей структуре:

-  федеральные налоги и сборы — НДС, НДФЛ, акцизы, налог на прибыль, федеральные лицензионные сборы;
-  региональные налоги и сборы — налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, региональные лицензионные сборы;
-  местные налоги и сборы — налог на рекламу, налог на имущество физических лиц, местные лицензионные сборы.

! **Налогоплательщики** — это организации и индивидуальные предприниматели (налоговые агенты), которые на основании Налогового кодекса Российской Федерации обязаны уплачивать налоги.

! **Налоговые агенты** — это лица (организации или физические лица), на которых по законодательству возложены обязанности исчислять, удерживать и перечислять в бюджет налоги и сборы.

Объектами налогообложения являются: реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг, экспортные и импортные операции.

- ☑ широкое развитие получают производство и использование научно-технической информации;
- ☑ преодолеваются преграды экономического роста, порожденные ограниченностью ресурсов.



В зависимости от экономии производственных ресурсов различают трудосберегающий, капиталосберегающий и смешанный виды интенсификации.

Трудосберегающий вид интенсификации предполагает такие условия производства, при которых весь прирост достигается за счет применения новой техники и повышения производительности труда. Такой вид интенсификации наиболее характерен для начальных периодов развития машинного производства, а также в периоды бурных преобразований на основе научно-технического прогресса.

Капиталосберегающий вид интенсификации основывается на применении более эффективных машин и оборудования, использовании качественно нового сырья и материалов, позволяющих добиваться экономного расходования средств производства. Такие процессы имеют место при широком использовании автоматического оборудования, прогрессивных материалов, которые удовлетворяют продукцию, обеспечивая экономию дефицитных дорогостоящих материалов путем замены более современными.

Смешанный вид интенсификации. В условиях данного вида экономического роста имеют место все формы ресурсосбережения. Производство осуществляется при экономии и трудовых и вещественных факторов производства.

Весьма сложной является оценка того или иного вида интенсификации. Обычно для этой цели используется производственная функция Кобба-Дугласа и ее модификации. Полученные данные свидетельствуют о том, что экономический рост, достигаемый за счет интенсивных факторов, имеет тенденцию возрастать.

В современных условиях преобладающее значение приобретают интенсивные факторы, а повышение эффективности производства становится основным условием экономического роста.

57. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

! **Налог** — это обязательный, индивидуальный, безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения части принадлежащих им денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

! **Сбор** — это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц.

1

Основными чертами налогов является: безвозмездность, принудительность и безэквивалентность (только деньги).

Налоговая система в Российской Федерации выстроена по следующей структуре:

- ☞ федеральные налоги и сборы — НДС, НДФЛ, акцизы, налог на прибыль, федеральные лицензионные сборы;
- ☞ региональные налоги и сборы — налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, региональные лицензионные сборы;
- ☞ местные налоги и сборы — налог на рекламу, налог на имущество физических лиц, местные лицензионные сборы.

! **Налогоплательщики** — это организации и индивидуальные предприниматели (налоговые агенты), которые на основании Налогового кодекса Российской Федерации обязаны уплачивать налоги.

! **Налоговые агенты** — это лица (организации или физические лица), на которых по законодательству возложены обязанности исчислять, удерживать и перечислять в бюджет налоги и сборы.

Объектами налогообложения являются: реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг, экспортные и импортные операции.



Виды налогов можно классифицировать различными способами в зависимости:

- ☞ от объекта налогообложения: прямые (налог на прибыль) и косвенные (акцизы);
- ☞ уровня взимания налогов: федеральные, региональные и местные;
- ☞ субъекта уплаты: физические лица и юридические лица;
- ☞ источника уплаты: доход, прибыль и выручка;
- ☞ ставки налога: налоги с твердой ставкой; пропорциональные налоги; прогрессивные налоги; регрессивные налоги;
- ☞ целей использования:
 - общие налоги — используются для финансирования текущих и капитальных расходов государственного и местного бюджетов без закрепления за каким-либо определенным видом расходов,
 - специфические налоги — имеют целевое назначение (например, отчисления на социальное страхование, в дорожные фонды и т.д.).

К функциям налоговой системы относятся:

- ☞ фискальная, т.е. налоги обеспечивают пополнение бюджета и финансирование государственных расходов;
- ☞ регулирующая, т.е. налоги регулируют экономическую активность в различных отраслях и сферах;
- ☞ распределительная, т.е. налоги распределяют и перераспределяют национальный доход, доход юридических и физических лиц, капитала и инвестиционных ресурсов;
- ☞ социальная, т.е. налоги обеспечивают сглаживание социального неравенства между доходами отдельных групп населения;
- ☞ аккумулирующая;

- ☞ стимулирующая, т.е. налоги стимулируют развитие научно-технического прогресса;
- ☞ контрольная (без данной функции другие функции не осуществляются).

3

Существует несколько форм проведения налоговых проверок:

- 1) налоговая проверка;
- 2) проверка данных учета и отчетности;
- 3) получение объяснения;
- 4) осмотр помещения, территории.

Проверка может охватить не более трех календарных лет, предшествующих году проверки.

Проверки могут быть камеральные и выездные.

Камеральные проверки проводятся по месту нахождения налогового органа, без выезда на предприятие, на основании документов и деклараций, предоставленных налогоплательщиками.

Выездная проверка проводится в отношении организаций и индивидуальных предпринимателей на основании решения руководителя налогового органа, но не чаще одного раза в год по одним и тем же налогам за один и тот же период. Эти проверки проводятся независимо от времени проведения предыдущей проверки, если она связана с реорганизацией или ликвидацией организации, или проверка проводится вышестоящим налоговым органом в порядке контроля за работой налогового органа.

Налогоплательщик имеет право обжаловать действие или бездействие налоговых органов ненормативного характера в вышестоящий налоговый орган в течение трех месяцев со дня, когда он узнал о нарушении прав, в арбитражный суд.

Вышестоящий налоговый орган вправе (не позднее месяца после получения жалобы) оставить жалобу без удовлетворения, отменить акт налогового органа и назначить дополнительную проверку, отменить решение и прекратить дело о нарушении правонарушении, изменить решение и вынести новое.

58. НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА



1

В законодательстве РФ предусмотрены следующие виды налоговых правонарушений:




- нарушение срока подачи заявления о постановке на учет;
- ведение деятельности без постановки на учет;
- нарушение срока подачи информации об открытии или закрытии счета в банке;
- непредоставление декларации в срок;
- нарушение правил учета доходов, расходов, объектов налогообложения;
- неуплата или неполная уплата из-за занижения налоговой базы, неправильного исчисления налога или других действий;
- несоблюдение порядка распоряжения имуществом, на которое наложен арест;
- непредоставление в срок документов в налоговый орган;
- отказ организации предоставить документы со сведениями о налогоплательщике по запросу налогового органа; уклонение или предоставление документов с заведомо недостоверными сведениями;
- несвоевременное (неправомерное) сообщение сведений лицом, которое должно сообщить налоговому органу при отсутствии признаков правонарушений.

2

Выделяют несколько видов налоговых санкций:

-  в виде денежных взысканий (штрафов), они взыскиваются в судебном порядке; государственная налоговая инспекция может обратиться с иском в суд в течение шести месяцев со дня обнаружения налогового правонарушения и составления акта;
-  в случае отказа в возбуждении или прекращения уголовного дела срок подачи иска считается со дня получения

налоговой инспекцией соответствующего постановления;

-  при совершении одним лицом двух или более нарушений налоговые санкции взыскиваются за каждое правонарушение;
-  сумма штрафа перечисляется со счета налогоплательщика только после перечисления в бюджет задолженностей и пеней;
-  налоговые санкции применяются только по решению суда, но до суда предприятие может добровольно уплатить штрафы.

3

Существует несколько видов ответственности за совершение налогового правонарушения:

- экономическая (финансовая) — недоплаты, пени, штрафы;
- административная;
- уголовная.

Административным считается противоправное, виновное действие или бездействие юридического или физического лица, за которое устанавливается административная ответственность в соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях. К ответственности могут привлекаться: должностные лица, физические лица, должностные лица, которые осуществляют регистрацию имущества, браков и не предоставили сведения, необходимые для налогового контроля. Административные штрафы в области налогов и сборов налагаются по решению суда, дело возбуждается на основании протокола, составленного налоговым органом. Сумма штрафа оплачивается не позднее 30 дней со дня постановления суда.

Уголовная ответственность — ответственность за нарушение налогового законодательства. Виды нарушений:

- уклонение от уплаты налогов, непредоставление декларации, ложные сведения и т.д.;
- то же самое, но в особо крупных размерах;

- ✓ неисполнение в личных интересах обязанностей налогового агента;
- ✓ то же самое, но в особо крупных размерах;
- ✓ сокрытие денежных средств, либо имущества, за счет которых должна быть взыскана недоимка.

! **Фискальная политика** — это система регулирования экономики с помощью государственных расходов и налогов.



Различают два вида фискальной политики.

1. **Автоматическая фискальная политика** предполагает наличие встроенных стабилизаторов в экономическом механизме, к ним могут быть отнесены:
 - ✓ автоматические изменения налоговых поступлений;
 - ✓ изменения систем пособий по безработице и социальных выплат.
2. **Дискреционная фискальная политика** — это целенаправленные изменения в области государственных расходов и в налоговой системе; основными инструментами такой политики могут выступать:
 - ✓ изменение государственных расходов (снижение расходов приводит к падению совокупного спроса);
 - ✓ изменение налоговых ставок (снижение налоговых ставок увеличивает совокупный спрос).



Основными элементами фискальной политики выступают:

- ☞ **государственные расходы** — это расходы правительства, оплачиваемые из государственного бюджета, на содержание госаппарата и закупку товаров и услуг, которые бывают двух видов: закупки для собственного потребления государства и закупки для регулирования рынка;
- ☞ **налоги** — это обязательные, безвозмездные платежи физических и юридических лиц в адрес бюджетов различных уровней.

59. РЫНОК ТРУДА. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

! Рынок труда — особая область рыночных отношений, где совершаются сделки по купле-продаже рабочей силы.

1 Этот вид рынка появился в массовом масштабе только в условиях классического капитализма. С одной стороны, основные средства производства сосредоточились в частной собственности бизнесменов, а с другой — подавляющая часть работников была отчуждена от них. Все наемные работники стали юридически свободными лицами (в отличие от раба или крепостного крестьянина). Между тем основным или даже единственным источником их существования стала продажа своего труда.

2 Современный рынок включает в основном три категории лиц, которые условно называют:

- «синие воротнички» (фабрично-заводские рабочие, занятые преимущественно физическим трудом);
- «серые воротнички» (рядовые работники подсобного обслуживания);
- «белые воротнички» (работники умственного труда: служащие, инженерно-технический персонал и т.д.).

Когда на рынке труда спрос превышает предложение, то цена определенного вида труда повышается выше точки равновесия.

3 Рыночным фактором, воздействующим на величину вознаграждения за труд, является конкуренция или монополия на рынке труда. Конкуренция на этом рынке ведет, естественно, к приближению уровня заработной платы к равновесной цене труда. Это означает, что конкуренция выступает уравнивающей заработной платы.

Монополисты средств производства — работодатели пытаются диктовать работникам свои условия оплаты труда. Они заинтересованы в безработице, ослабляющей противоборствующую силу и дающей возможность снижать заработки. В свою очередь организация работников в свободные, независимые

- ✓ неисполнение в личных интересах обязанностей налогового агента;
- ✓ то же самое, но в особо крупных размерах;
- ✓ сокрытие денежных средств, либо имущества, за счет которых должна быть взыскана недоимка.

! **Фискальная политика** — это система регулирования экономики с помощью государственных расходов и налогов.



Различают два вида фискальной политики.

1. *Автоматическая* фискальная политика предполагает наличие встроенных стабилизаторов в экономическом механизме, к ним могут быть отнесены:
 - ✓ автоматические изменения налоговых поступлений;
 - ✓ изменения систем пособий по безработице и социальных выплат.
2. *Дискреционная* фискальная политика — это целенаправленные изменения в области государственных расходов и в налоговой системе; основными инструментами такой политики могут выступать:
 - ✓ изменение государственных расходов (снижение расходов приводит к падению совокупного спроса);
 - ✓ изменение налоговых ставок (снижение налоговых ставок увеличивает совокупный спрос).



Основными элементами фискальной политики выступают:

- ☞ **государственные расходы** — это расходы правительства, оплачиваемые из государственного бюджета, на содержание госаппарата и закупку товаров и услуг, которые бывают двух видов: закупки для собственного потребления государства и закупки для регулирования рынка;
- ☞ **налоги** — это обязательные, безвозмездные платежи физических и юридических лиц в адрес бюджетов различных уровней.

59. РЫНОК ТРУДА. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

! Рынок труда — особая область рыночных отношений, где совершаются сделки по купле-продаже рабочей силы.

1 Этот вид рынка появился в массовом масштабе только в условиях классического капитализма. С одной стороны, основные средства производства сосредоточились в частной собственности бизнесменов, а с другой — подавляющая часть работников была отчуждена от них. Все наемные работники стали юридически свободными лицами (в отличие от раба или крепостного крестьянина). Между тем основным или даже единственным источником их существования стала продажа своего труда.

2 Современный рынок включает в основном три категории лиц, которые условно называют:

- «синие воротнички» (фабрично-заводские рабочие, занятые преимущественно физическим трудом);
- «серые воротнички» (рядовые работники подсобного обслуживания);
- «белые воротнички» (работники умственного труда: служащие, инженерно-технический персонал и т.д.).

Когда на рынке труда спрос превышает предложение, то цена определенного вида труда повышается выше точки равновесия.

3 Рыночным фактором, воздействующим на величину вознаграждения за труд, является конкуренция или монополия на рынке труда. Конкуренция на этом рынке ведет, естественно, к приближению уровня заработной платы к равновесной цене труда. Это означает, что конкуренция выступает уравнивающей заработной платы.

Монополисты средств производства — работодатели пытаются диктовать работникам свои условия оплаты труда. Они заинтересованы в безработице, ослабляющей противоборствующую силу и дающей возможность снижать заработки. В свою очередь организация работников в свободные, независимые

профессиональные союзы позволяет им через коллективные договоры с предпринимателями вести контрагуступление, отстаивать общие экономические интересы.

Чтобы добиться повышения заработной платы профсоюзы применяют, в частности, такие меры:

- ✎ добиваются прямого повышения ставок заработной платы при заключении коллективных договоров с бизнесменами;
- ✎ проявляют заботу об обучении работников новым профессиям и специальностям, которые пользуются спросом на рынке труда;
- ✎ борются против попыток работодателей использовать политику монополий на рынке труда, нацеленную на понижение уровня оплаты рабочей силы.

Столкновения между предпринимателями и профсоюзами временами, особенно в условиях плохой хозяйственной конъюнктуры, носят ожесточенный характер.

4 Экономическая борьба на рынке труда — это по сути дела конкурентное столкновение между работодателями и работниками, касающееся условий купли и продажи рабочей силы. Такое противоборство совершается в определенных границах, характеризующих амплитуду колебаний величины заработной платы в зависимости от ряда обстоятельств.

Максимальная граница определяется верхним пределом стоимости рабочей силы, повышенным спросом на работников определенной профессии и монополизацией рынка со стороны профессионального союза работников.

Минимальная же граница образуется с учетом низшего предела стоимости рабочей силы в результате возросшего предложения труда и образования монополий со стороны работодателей. Значит, в условиях рыночной экономики размер вознаграждения за труд не может быть неизменным. Эта величина является эластичной, что зависит от организации самой заработной платы.

5

Зарботная плата образует большую часть доходов потребителей и поэтому оказывает существенное влияние на размер спроса на потребительские товары и на их цены.



Под **зарботной платой** понимается ставка зарботной платы, т.е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени.

Различают номинальную и реальную зарботную плату.

Под *номинальной зарботной платой* понимается сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной зарботной платы можно судить об уровне зарботка, дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека.

Реальная зарботная плата — это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной — от уровня цен на предметы потребления и платные услуги.

6

Существуют следующие факторы влияния на уровень зарплаты:

- уровень социально-экономического развития страны;
- прожиточный минимум;
- уровень квалификации;
- компенсационные различия;
- экономическая рента (доход от фактора права, предложение которого неэластично);
- соотношение спроса и предложения на рынке труда.

60. ТЕОРИИ ЗАНЯТОСТИ

Существует несколько теорий занятости.

1

Классическая теория занятости. В основе классической теории занятости лежат два главных понятия.

профессиональные союзы позволяет им через коллективные договоры с предпринимателями вести контрнаступление, отстаивать общие экономические интересы.

Чтобы добиться повышения заработной платы профсоюзы применяют, в частности, такие меры:

- ✚ добиваются прямого повышения ставок заработной платы при заключении коллективных договоров с бизнесменами;
- ✚ проявляют заботу об обучении работников новым профессиям и специальностям, которые пользуются спросом на рынке труда;
- ✚ борются против попыток работодателей использовать политику монополий на рынке труда, нацеленную на понижение уровня оплаты рабочей силы.

Столкновения между предпринимателями и профсоюзами временами, особенно в условиях плохой хозяйственной конъюнктуры, носят ожесточенный характер.

4 Экономическая борьба на рынке труда — это по сути дела конкурентное столкновение между работодателями и работниками, касающееся условий купли и продажи рабочей силы. Такое противоборство совершается в определенных границах, характеризующих амплитуду колебаний величины заработной платы в зависимости от ряда обстоятельств.

Максимальная граница определяется верхним пределом стоимости рабочей силы, повышенным спросом на работников определенной профессии и монополизацией рынка со стороны профессионального союза работников.

Минимальная же граница образуется с учетом низшего предела стоимости рабочей силы в результате возросшего предложения труда и образования монополий со стороны работодателей. Значит, в условиях рыночной экономики размер вознаграждения за труд не может быть неизменным. Эта величина является эластичной, что зависит от организации самой заработной платы.

5

Зарботная плата образует большую часть доходов потребителей и поэтому оказывает существенное влияние на размер спроса на потребительские товары и на их цены.

! Под **зарботной платой** понимается ставка зарботной платы, т.е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени.

Различают номинальную и реальную зарботную плату.

Под *номинальной зарботной платой* понимается сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной зарботной платы можно судить об уровне зарботка, дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека.

Реальная зарботная плата — эта та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной — от уровня цен на предметы потребления и платные услуги.

6

Существуют следующие факторы влияния на уровень зарплаты:

- уровень социально-экономического развития страны;
- прожиточный минимум;
- уровень квалификации;
- компенсационные различия;
- экономическая рента (доход от фактора права, предложение которого неэластично);
- соотношение спроса и предложения на рынке труда.

60. ТЕОРИИ ЗАНЯТОСТИ

Существует несколько теорий занятости.

1

Классическая теория занятости. В основе классической теории занятости лежат два главных понятия.

- ☞ Утверждалось, что ситуация, при которой уровень расходов будет недостаточен для закупки продукции, произведенной при полной занятости, вряд ли возможна.
- ☞ Даже если бы уровень общих расходов и оказался недостаточным, довольно быстро включатся такие рычаги регулирования, как цена и заработная плата (в том числе ставка процента), в результате чего снижение общих расходов не повлечет за собой сокращения реального объема производства, занятости и реальных доходов.

Отрицание классической теорией возможности недостаточного уровня расходов частично основывается на законе Сея. Согласно закону Сея, процесс производства товаров создает доход, равный стоимости произведенных товаров. Это значит, что производство любого объема продукции автоматически обеспечивает доход, необходимый для закупки всей продукции на рынке. Предложение порождает свой собственный спрос, а сбережения — усложняющий фактор. Однако в таком простом понимании закона Сея есть явный изъян. Хотя факт, что производство продукции обеспечивает соответствующую сумму денежного дохода, и общепризнан, нет гарантии, что получатели дохода израсходуют его полностью. Какую-то часть дохода можно сберечь (не израсходовать), и поэтому она не найдет отражения в спросе. Сбережения вызывают нарушение, утечку в потоках доходов и расходов и, соответственно, подрывают эффективное действие закона Сея. Сбережения вызывают недостаточность потребления. В результате — непроданные товары, сокращение производства, безработица и снижение доходов.

Экономисты-классики утверждают, что на самом деле сбережения не приводят к недостаточности спроса, поскольку каждый сбереженный доллар будет инвестирован предпринимателями. Инвестирование якобы и происходит, чтобы компенсировать любую недостаточность потребительских расходов; инвестиции заполняют любой «пробел» в потреблении, вызванный сбережениями. В конце концов фирмы не намерены продавать всю свою продукцию потребителям,

а склонны производить значительную долю продукции в виде средств производства для реализации друг другу.

Классики воспринимали капитализм как саморегулирующуюся экономику, в которой полная занятость считается нормой, а следовательно, капитализм способен «развиваться сам по себе». Помощь государства в функционировании экономики рассматривалась излишней. В экономике, способной достичь как полного объема производства, так и полной занятости, по мнению классиков, вмешательство государства может только нанести вред ее эффективному функционированию. Логика классической теории подводила к заключению о том, что наиболее приемлемой является экономическая политика государственного невмешательства.



Кейнсианская теория занятости. Известный английский экономист Джон Мейнард Кейнс в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936)

обрушился на основы классической теории. Он стал родоначальником теории занятости в смешанной экономике. Многие экономисты продолжали разрабатывать и совершенствовать его учение.

Суть этой теории состоит в следующем: при капитализме не существует никакого механизма, гарантирующего полную занятость; экономика может быть сбалансированной при значительном уровне безработицы и при существенной инфляции. Полная занятость скорее случайность, а не закономерность; по Кейнсу, капитализм не является саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию и нельзя полагаться на то, что капитализм «развивается сам по себе».

Для экономистов-классиков совокупный спрос является стабильным, пока не происходит никаких значительных изменений в предложении денег. Даже если совокупный спрос понизился, эластичность цен и заработной платы обеспечит работу автоматического встроенного механизма, с помощью которого поддерживается функционирование капиталистической экономики на уровне ее потенциального объема производства и естественной нормы безработицы. Поэтому

макроэкономическая политика государства представляется излишней и непродуктивной.

Для кейнсианцев изменчивость совокупного спроса и неэластичность цен в направлении понижения означают, что безработица может увеличиваться и сохраняться в рыночной экономике в течение длительного периода. Чтобы избежать гигантских потерь от спадов и кризисов, необходима активная макроэкономическая политика регулирования совокупного спроса со стороны государства.

3 *Монетаристская теория занятости.* В последнее время приобрели известность программы, построенные на основе рекомендаций теоретиков количественной теории денег — монетаристов. Их ярко представляет М. Фридман. Монетаристы исходят из того, что рынок представляет собой саморегулирующуюся систему и сам в состоянии выйти на те пропорции, которые обеспечат эффективное развитие и полную занятость. Поэтому рынку не следует мешать. Фридман рекомендует использовать дорогой кредит, повысив для этого учетную ставку процента. По его мнению, государство должно стимулировать эффективных производителей льготной налоговой политикой. Это усилит стимулы их деловой активности, и, как следствие, создастся ситуация, способствующая расширению производства и инвестированию. На этой основе может увеличиться совокупное предложение товаров, увеличится занятость и рассосется безработица! Итак, монетаристы вытягивают страну из кризиса, отвергая «рецепты» Кейнса.

Реализация монетарных программ ускоряет путь к стабилизации, но сам этот шаг становится тяжелым испытанием для населения. Ведь монетаристы первым шагом к стабилизации считают сокращение национальных социальных программ, которые отягощают государственные расходы, способствуя инфляции.

61. БЕЗРАБОТИЦА

1 Одним из признаков макроэкономической нестабильности считается безработица.

! **Безработица** — это состояние, когда трудоспособное население ищет, но не может найти работу.

Все население страны можно разделить на трудоспособное и нетрудоспособное.

Трудоспособное население — это люди, в возрасте от 16 до 55 лет (женщины) и 60 лет (мужчины), которые хотят и могут работать.

Нетрудоспособное (экономически неактивное) население — это все остальные категории граждан:

- учащиеся и студенты, посещающие дневные учебные заведения;
- лица, получающие пенсии по старости, на льготных условиях, по инвалидности;
- лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми;
- отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее поиски;
- военнослужащие срочной службы;
- лица, находящиеся в местах лишения свободы или на принудительном излечении;
- лица, у которых нет необходимости работать (например, иждивенцы и тунеядцы).

! **Рабочая сила** — это часть трудоспособного населения, которая имеет желание работать, а не реализовывать свой труд в пределах домашнего хозяйства.



Часть рабочей силы, занятую в производстве, частном бизнесе, сфере услуг, государственной службе, принято называть занятыми.

Часть рабочей силы, которая не имеет своего рабочего места, но имеет желание работать, называется безработными.

Согласно законодательным актам Российской Федерации, безработными признаются люди, которые:

- не имеют работы и заработка;
- зарегистрированы в службе занятости для поиска подходящей работы;
- готовы приступить к работе в любой момент.

3

В зависимости от обстоятельства, из-за которого человек не имеет работу, безработных можно классифицировать на четыре группы:

- 1) впервые ищущие работу;
- 2) вышедшие на рынок труда после перерыва;
- 3) потерявшие работу после увольнения;
- 4) добровольно оставившие работу.

4

Экономисты выделяют следующие виды безработицы:

- ↗ циклическую. Один из самых первых и главных видов безработицы, который возникает из-за спада производства и общего низкого спроса на рабочую силу во всех сферах, отраслях, регионах. Во время спада ее уровень может достигать 8—10%;
- ↗ фрикционную. Явно менее негативный вид безработицы, который связан с так называемым положением «между работами» (постоянное движение населения от профессии к профессии, из одной местности в другую, временная незанятость женщин в связи с рождением ребенка, поиск работы теми, кто только что закончил учебное заведение или кто отслужил в армии). Главной особенностью такого вида безработицы является непродолжительность;
- ↗ институциональную. По ее названию можно понять, что она возникает из-за действия общественных институтов. Например, государство может выплачивать немалые социальные пособия, побуждая при этом часть трудоспособного населения не работать. Или деятельность профсоюзов, направленная на постоянное увеличение заработной платы, делает рабочую силу очень дорогой и вынуждает работодателей уменьшать свой спрос на рынке труда;
- ↗ структурную (технологическую). Данный вид безработицы возникает в связи с изменениями в строении народного хозяйства: вымирают некоторые профессии или даже целые отрасли; перестраивается экономика

регионов; изменяются под давлением научно-технической революции сами технологии, т.е. структура рабочей силы начинает не соответствовать спросу на труд из-за научно-технических, технологических, организационных нововведений. О наличии в стране структурной безработицы говорит высокий уровень вакансий, которые не могут быть заняты без переквалификации работников;

- ✎ сезонную, образующуюся в отраслях, для которых свойственны сезонные колебания объемов производства (обслуживание летних курортов);
- ✎ частичную, возникающую на предприятиях, которые вынуждены перейти на неполный рабочий день или сокращенную рабочую неделю;
- ✎ скрытую, включающую в себя людей, которые формально вроде бы и работают, а фактически занимают лишние рабочие места, т.е. ту работу, которую может сделать и один работник, делают два, а то и три человека.

62. ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ТЕОРИЯ «ДЛИННЫХ ВОЛН» КОНДРАТЬЕВА

! Цикличность развития рыночной экономики — это процесс, представляющий непрерывные колебания рыночной экономики, в результате которых рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности — ее понижением.

! Цикл — это промежуток времени в развитии рыночной экономики, на протяжении которого осуществляется увеличение объема производства товаров и услуг, а затем происходит снижение, спад, депрессия, оживление и снова рост.

1 Подъем экономики характеризуется следующими показателями:

- ☑ оживление фазы восстановления деловой активности в форме заключения новых хозяйственных контрактов;

- ✓ постепенное увеличение спроса на рабочую силу;
- ✓ сокращение безработицы;
- ✓ рост потребительского спроса.

2

После подъема происходит чистый рост, ему свойственно постоянное, нарастающее увеличение объема производства товаров и услуг, высшая точка этого подъема называется бумом.

«Чистый рост» характеризуется следующими явлениями:

- ✓ полная занятость населения;
- ✓ производство работает на максимальную мощность;
- ✓ происходит рост цен, а рост деловой активности, достигнув полной занятости ресурсов, прекращается и останавливается.

3

Начальной фазой цикла выступает кризис (или спад).

Кризис характеризуется следующими явлениями:

- ✓ падают уровень и темпы экономического роста;
- ✓ осуществляется прямое сокращение масштабов выпуска продукции;
- ✓ возникает перепроизводство товаров;
- ✓ происходит банкротство промышленных и торговых предприятий, которые не могут реализовать скопившиеся товары;
- ✓ из-за приостановки производства быстро растет безработица;
- ✓ снижается уровень заработной платы;
- ✓ резко снижаются курсы акций;
- ✓ повышается норма банковского процента.

4

После кризиса начинается депрессия. Основные характеристики депрессии:

- ✓ спад производства приостанавливается, и приостанавливается снижение цен;
- ✓ постепенно уменьшаются запасы товаров;
- ✓ происходит снижение ставки банковского процента до минимума.

5

Следующая фаза — оживление. Для фазы оживления характерны следующие явления:

- ✓ размеры товарных запасов достигают уровня, необходимого для бесперебойного снабжения рынка;
- ✓ цены растут вверх под влиянием покупательского спроса;
- ✓ происходит снижение уровня безработицы;
- ✓ увеличивается спрос на денежный капитал, и увеличивается ставка процента, наступает фаза подъема.

6

Для фазы подъема характерны следующие явления:

- ✓ выпуск продукции превышает предкризисный уровень;
- ✓ происходит резкое сокращение безработицы;
- ✓ расширение покупательского спроса; увеличиваются цены на товары;
- ✓ повышается прибыльность производственной деятельности;
- ✓ возрастает норма банковского процента.

7

Подъем завершается бумом, когда экономика работает на границе своих возможностей, наблюдается полная занятость, инвестиции и расходы покупателей очень высоки. В результате такой ситуации экономика оказывается «перегретой», и наступает новый кризис.

8

Наиболее глубокая разработка концепции экономических циклов приходится на период между двумя мировыми войнами и связана в первую очередь с трудами выдающегося отечественного экономиста Н.Д. Кондратьева, которому принадлежит заслуга создания первой систематической концепции циклических колебаний экономики.

Он выдвинул гипотезу о механизме длинных волн в экономике («больших циклов конъюнктуры» по его терминологии).

В соответствии с данной гипотезой длинные волны в экономике связываются с динамикой цен и с процессом накопления капитала, темпами роста производства и динамикой инноваций, с постоянным эволюционированием народного хозяйства.

Н.Д. Кондратьевым была открыта концепция «длинных волн» общественного воспроизводства. Данная концепция утверждает, что общественное воспроизводство развивается циклически.

Разновидности циклов:

- большие (40—55 лет) — состоят из двух фаз, или двух волн: повышательной и понижательной;
- малые (8—10 лет).




Кондратьев вычленил большие циклы за 140 лет хозяйственной истории:

-  с 1787—1792 по 1810—1817 гг. — повышательная волна; с 1810—1817 по 1844—1851 гг. — понижательная волна;
-  с 1844—1851 по 1870—1875 гг. — повышательная волна; с 1870—1875 по 1890—1896 гг. — понижательная волна;
-  с 1890—1896 по 1914—1920 гг. — повышательная волна; с 1920-х до 1940-х гг. — понижательная волна;
-  с конца 1940-х до начала 1970-х гг. — повышательная волна; с 1970-х до конца 1980-х гг. — понижательная волна.

63. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ




Субъектами международных валютных отношений признаются предприятия, организации, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, банки, физические лица и государство в лице своих органов управления.

 **Валюта** — это деньги, которые участвуют во внешнеэкономических связях; это денежная единица данного государства.

Валюту классифицируют по нескольким признакам:






-  по представительству:

- национальная валюта — это денежная единица какого-либо государства,
 - иностранная валюта — это денежная единица иностранного государства, а также различные платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах (чеки, векселя),
 - коллективная валюта — это искусственно созданная интернациональная денежная единица, которая используется для расчетов среди определенных государств и предприятий;
-  по обратимости:
- обратимая валюта,
 - частично обратимая валюта,
 - необратимая валюта.

! **Конвертируемость валюты** — это способность денежной единицы использоваться при любых сделках и обмениваться на любую другую валюту по официальному курсу.



Различают следующие виды конвертируемости валют:

-  внутренняя конвертируемость валют — правом обратимости обладают резиденты (граждане данной страны), а для нерезидентов используется режим неконвертируемости;
-  внешняя конвертируемость валют — свободный обмен любой валюты на национальную валюту действует только для иностранных граждан и юридических лиц;
-  свободно конвертируемая валюта — это валюта государств, где практически отсутствуют валютные ограничения, как для резидентов, так и нерезидентов;
-  частично конвертируемая валюта — это валюта государств, где сохраняются валютные ограничения по некоторым операциям, особенно для резидентов;
-  неконвертируемая валюта — это изолированная валюта государств, где действуют всеобщие запреты и ограничения по ввозу, обмену, продаже и покупке нацио-




нальной или иностранной валюты, как для резидентов, так и для нерезидентов.



Валютная система — это совокупность форм организации валютных отношений.




Мировая валютная система прошла несколько этапов в своем развитии:

-  система золотого стандарта (конец XIX в. — середина 1930-х гг.) — в роли денег выступали золото и серебро, при этом центральным банкам было позволено обменивать свои банкноты на золото и иностранную валюту (девизы);
-  Бреттон-Вудская система (середина 1940-х — начало 1970-х гг.) — существовали фиксированные валютные курсы и твердое золотое обеспечение доллара как расчетной валютной единицы;
-  Кингстонское соглашение, действующее на текущий момент. Оно заключается в следующем:
 - отмена золотого содержания всех валют,
 - введение плавающих валютных курсов,
 - признание права на образование региональных валютных систем,
 - признание функций резервных валют за некоторыми национальными валютами (к коллективным валютам может быть отнесено евро).



Основным понятием валютного рынка выступает валютный (обменный) курс — цена каждой национальной единицы, выраженная в денежных единицах других стран.

Валютные курсы бывают следующих видов:

-  фиксированные, т.е. государство жестко устанавливает курсовое соотношение своей национальной денежной единицы с иностранными:
 - по золотому паритету (соотношение покупательной способности различных денежных единиц, рассчитанное на сопоставлении сумм денег, необходимых для

приобретения в каждой стране одинакового набора товаров),

- по покупательской способности (количество одинаковых товаров и услуг, которые можно купить за стандартную сумму различных национальных валют);
- ☞ плавающие, т.е. государство жестко не фиксирует курс своей валюты, он устанавливается под воздействием спроса и предложения на валютном рынке;
- свободно плавающие (чистый рыночный обменный курс),
- управляемо плавающий валютный курс, регулируемый государством.

5

Существуют различные виды банковских валютных операций:

- ☞ спот-сделки (кассовые, наличные) — валюта поставляется покупателю на второй рабочий день по курсу на момент заключения сделки; это самый распространенный вид сделок;
- ☞ форвард-сделки (срочные) — валюта поставляется через определенный срок (1, 2, 3, 6, 12 месяцев) после заключения сделки по курсу, зафиксированному на момент продажи; такие сделки применяют для получения спекулятивной прибыли и страхования от рисков, связанных с возможным нежелательным изменением курсов.

64. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

1

Международная торговля товарами является исторически сложившейся формой международных экономических отношений. В настоящее время международная торговля представляет собой обмен товарами и услугами между национальными хозяйствами различных стран.

Международная торговля стала прирастать быстрыми темпами с возникновением крупной фабрично-заводской промышленности и машинного способа производства. В ее основе

лежит международное разделение труда, т.е. специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми эти страны, вступая в кооперацию, обмениваются между собой.

2

Масштабы участия в международном разделении труда определяют степень открытости экономики. Для оценки степени открытости экономики экономисты используют следующие показатели:

- ✎ экспортную долю — это отношение стоимости экспорта в ВВП, выраженное в процентах;
- ✎ импортную долю — процентное отношение стоимости импорта к объему внутреннего потребления, которое представляет собой сумму отечественного производства, запасов и импорта товаров;
- ✎ внешнеторговый оборот в расчете на одного жителя страны — сумма экспорта и импорта товаров и услуг, отнесенная к численности населения.

3

Существуют различные методы международной торговли:

- ☑ прямые сделки с экспортером;
- ☑ сделки через посредников (дилеров, консигнаторов, агентов и т.д.);
- ☑ биржевая торговля.

На биржах могут совершаться два вида сделок:

- ✎ сделки на реальный товар — это такие сделки, которые предполагают его поставку немедленно, т.е. в срок 1—15 дней (сделка кэш или спот), или поставку в будущем (сделка форвард);
- ✎ срочные (фьючерсные) сделки — это такие сделки, которые не предусматривают обязательства сторон поставить или принять реальный товар, а предполагают куплю и продажу прав на товар, т.е. фьючерсных контрактов. Результатом таких сделок является уплата или получение разницы между ценой контракта на день его заключения и ценой в день исполнения.



В международных экономических отношениях сложились две противоположные политики государства: протекционизм и свободная торговля.

! **Протекционизм** — это политика государства, направленная на защиту отечественных производителей от зарубежных конкурентов. Суть данной политики состоит в том, что необходимо сдерживать ввоз в государство высококонкурентных иностранных товаров и покровительствовать экспорту товаров своего производства в другие страны.

В данной политике государство использует следующие инструменты: таможенные пошлины, нетарифные барьеры и поддержку экспорта.

Таможенные пошлины — это налоги на импорт, повышающие цены на данные импортируемые товары и затрудняющие их сбыт в данной стране.

Нетарифные барьеры — это ограничительные или запрещающие меры на импорт (квоты, лицензирование или даже прямые запреты на импорт).

Поддержка экспорта — это меры содействия государства по продвижению за границу продукции национального производства. Это могут быть выплаты субсидий, предоставление налоговых льгот, кредитов с низким процентом годовых, юридическая и политическая поддержка.

Другая протекционистская мера — продажа национальных товаров хорошего качества по высоким ценам с одновременной выплатой дотаций отечественным покупателям этой продукции.

Положительные черты протекционизма:

- защита национального производства от демпинговых продаж;
- сдерживание импорта и уравнивание торгового баланса;
- защита новых отраслей национальной экономики;
- торговые барьеры стимулируют собственное производство.

Отрицательные черты протекционизма:

- рост цен и уменьшение выбора товаров;
- падение эффективности производства;
- отказ от преимуществ международного разделения труда;
- подрыв возможностей экспорта.

! **Свободная торговля (фритредерство)** — это свободное движение товаров и услуг между странами без торговых барьеров.

5

Положительные стороны свободной торговли:


- стимулирование конкуренции, ограничение монополизма;
- повышение эффективности производства, снижение цены;
- увеличение выбора товаров для потребителей;
- полноценное использование преимуществ международного разделения труда;
- рост сотрудничества народов и стран.

65. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

! **Экономическая интеграция** — процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах.

1

Различают следующие основные формы экономической интеграции.

-  *Зона свободной торговли*, в пределах которой страны-участницы упраздняют между собой торговые барьеры, но сохраняют каждая свои торговые барьеры по отношению к третьим странам. В такой зоне

таможенный контроль на границах стран-участниц должен быть сохранен. Его цель — налогообложение или запрещение импорта из третьих стран, который мог проникнуть в зону через низкий таможенный барьер соседней страны-участницы (то же и в отношении экспорта в третьи страны).

☞ *Таможенный союз*, в котором страны-участницы не только упраздняют все ограничения в торговле между собой, но и учреждают единую систему внешних торговых барьеров, снимая тем самым необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах. Примером таможенного союза является Европейский союз.

☞ *Общий рынок*, в рамках которого участники, помимо свободы торговли, пользуются свободой перемещения всех факторов производства (миграция рабочей силы и капитала). Примером опять-таки является ЕЭС или Европейский общий рынок, имеющий теперь официальное название — Европейский союз.

☞ *Полный экономический союз*, в котором страны-участницы унифицируют свою экономическую политику, включая денежную, налоговую и социальную, а также политику в отношении торговли и перелива рабочей силы и капитала.

2

Для того чтобы интеграция была взаимовыгодной для ее участников и эффективной, необходимо соблюдение следующих условий:

- ☑ отсутствие значительной дифференциации в уровне развития экономики;
- ☑ схожесть экономической политики;
- ☑ близость валютных систем и стабильность валютных курсов;
- ☑ схожесть экономической системы, социальной структуры и политического устройства.

Интеграция должна развиваться как объективный процесс взаимодействия и взаимопроникновения хозяйствующих субъектов разных стран, действующих на добровольной, равноправной, взаимовыгодной основе.

! **Свободная экономическая зона** — это часть территории государства, на которой устанавливается режим хозяйственной деятельности более льготный, чем на остальной территории данного государства.

3 При создании специальных экономических зон могут быть использованы два концептуальных подхода: территориальный и функциональный. Согласно первому подходу льготным режимом пользуются предприятия и организации, расположенные на определенной, специально оговоренной территории. Во втором случае льготы устанавливаются для определенных видов предпринимательской деятельности вне зависимости от места размещения фирм и предприятий, занимающихся этой деятельностью.

4 Льготы, предоставляемые иностранным инвесторам на территории специальных экономических зон, можно подразделить на четыре основные группы.

- ✎ Внешнеторговые льготы**, предусматривающие упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций, а также снижение или полную отмену экспортно-импортных пошлин.
- ✎ Финансовые льготы**, т.е. установление низких цен на коммунальные услуги, снижение арендной платы за землю и производственные помещения, получение преференциальных государственных кредитов.
- ✎ Фискальные льготы** предусматривают стимулирование притока иностранного капитала за счет снижения или отмены налогов на прибыль, доход, имущество.
- ✎ Административные льготы**, которые предусматривают упрощенный порядок регистрации фирм, режима въезда и выезда граждан, оказание различных услуг, связанных с регистрацией фирм.

Свободные экономические зоны можно подразделить на несколько видов:

- свободные торговые зоны, свободные порты, транзитные зоны, беспошлинные склады и таможенные зоны на отдельных предприятиях. Они базируются на отмене или снижении таможенных пошлин и экспортно-импортного контроля над товарами, поступающими в зону и реэкспортируемыми из нее;
- экспортные промышленные зоны. Они основываются не только на применении льготного торгового и таможенного режима, но и на льготном финансовом и налоговом режиме, в том числе для иностранного капитала;
- комплексные экономические зоны, которые сочетают в себе черты как свободных торговых зон, так и экспортных промышленных зон;
- банковские и страховые зоны с льготным режимом осуществления этих операций (так называемые офшорные центры и налоговые гавани). Это территории, на которых значительно упрощены процедуры регистрации новых предприятий, предоставлены широкие налоговые и другие льготы для иностранных предприятий.

Учебное издание

**КРАТКИЙ КУРС
ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Учебное пособие

Редактор *Ю.А. Серова*
Корректор *Н.Н. Цыркова*
Компьютерная верстка *Т.И. Такташова*

Подписано в печать с готового оригинал-макета.
Формат 70х100/32. Печать офсетная. Уч.-изд. л. 7,8.
Печ. л. 6,0. Тираж 2500 экз. Заказ № 1727.

ООО «Издательство «Окей-книга»
123022, Москва, Малый Козихинский пер., д. 12
Тел.: (495) 519-89-13

Отпечатано в ОАО «Первая Образцовая типография»,
филиал «Дом печати — ВЯТКА» в полном соответствии
с качеством предоставленных материалов
610033, г. Киров, ул. Московская, 122.
Факс: (8332) 53-53-80, 62-10-36
<http://www.gipp.kirov.ru>
e-mail: order@gipp.kirov.ru

ИЗДАТЕЛЬСТВА:

«Омега-Л»
 Учебная и деловая литература



«SmartBook»
 Интеллектуальная бизнес-литература



«Окей-книга»
 Специальная литература



«Университетская книга»
 Профессиональная литература

КНИГОТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ:

- Широкий ассортимент: более 50 000 наименований книг
- Оперативность выполнения заказов
- Гибкая ценовая политика
- Все виды доставки

БИБЛИОТЕЧНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР:

- Все виды комплектования
- Ассортиментное консультирование
- Организация профессиональных мероприятий
- Корпоративная библиотека

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН:

- www.omega-l.ru

**ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«УНИВЕРСИТЕТСКАЯ КНИГА»**

- Подписной индекс:
- «Роспечать» 72296
 - «Пресса России» 12127



111123, г. Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 56
 Тел./факс (495) 228-64-58, 228-64-59
 e-mail: office@omega-l.ru, market@omega-l.ru

**В СЕРИИ «СКОРАЯ ПОМОЩЬ СТУДЕНТУ.
КРАТКИЙ КУРС» ВЫШЛИ:**

- Административное право
- Анализ финансовой отчетности
- Анализ хозяйственной деятельности
- Антикризисное управление
- Арбитражный процесс
- Аудит
- Банковское дело
- Бизнес-планирование
- Бухгалтерская финансовая отчетность
- Бухгалтерский управленческий учет
- Бухгалтерский учет
- Бухгалтерский финансовый учет
- Бюджетная система России
- Высшая математика
- Гражданское право. Часть первая
- Гражданское право. Часть вторая и третья
- Гражданское право. Часть четвертая
- Гражданское процессуальное право
- Демография и статистика населения
- Деньги, кредит, банки
- Детская психология
- Жилищное право
- Земельное право
- Инвестиции
- Инновационный менеджмент
- Информатика
- Информационные системы в экономике
- История государства и права зарубежных стран
- История государства и права России
- История мировой экономики
- История Отечества
- История политических и правовых учений
- История экономических учений
- Коммерческое право
- Конституционное право зарубежных стран
- Конституционное право России
- Концепция современного естествознания
- Криминалистика
- Криминология
- Культурология
- Логика
- Логистика
- Макроэкономика
- Маркетинг
- Маркетинговые исследования
- Медицинское право
- Международная экономика
- Международное право
- Международное публичное право
- Международное частное право
- Международные стандарты аудита
- Международные стандарты финансовой отчетности
- Менеджмент
- Микроэкономика
- Мировая экономика
- Муниципальное право России
- Налоги и налогообложение
- Налоговое право
- Национальная экономика

**В СЕРИИ «СКОРАЯ ПОМОЩЬ СТУДЕНТУ.
КРАТКИЙ КУРС» ВЫШЛИ:**

- Оперативно-розыскная деятельность
- Организационная культура
- Организационное поведение
- Основы специальной педагогики и психологии
- Основы юридического письма
- Педагогика
- Поведение потребителей
- Политическая история России
- Политический менеджмент
- Политология
- Правовая статистика
- Правоохранительные органы
- Предпринимательское право
- Прокурорский надзор
- Психология
- Регионоведение
- Рекламное дело
- Римское право
- Русский язык и культура речи
- Рынок ценных бумаг
- Связи с общественностью
- Сельскохозяйственное право
- Семейное право
- Социология
- Социология и психология управления
- Социология права
- Социология труда
- Стандартизация, метрология и сертификация
- Статистика
- Стратегический менеджмент
- Страхование
- Судебная бухгалтерия
- Судебная медицина
- Судебная психиатрия
- Теория вероятностей и математическая статистика
- Теория государства и права
- Теория организации
- Теория судебной экспертизы
- Трудовое право
- Уголовное право. Общая часть
- Уголовное право. Особенная часть
- Уголовно-исполнительное право
- Уголовно-процессуальное право
- Управление качеством
- Управление маркетингом
- Управление персоналом
- Философия
- Финансовое право
- Финансовый менеджмент
- **Финансы организаций (предприятий)**
- Цены и ценообразование
- Экологическое право
- Эконометрика
- Экономика организации
- Экономическая история России
- Экономическая статистика
- Экономическая теория
- Экономическая теория (для неэкономистов)
- Экономический анализ
- Юридическая психология

В СЕРИИ «СКОРАЯ ПОМОЩЬ СТУДЕНТУ» ВЫШЛИ ШПАРГАЛКИ:

- Адвокатура и нотариат
- Административное право
- Анализ финансовой отчетности
- Анализ хозяйственной деятельности
- Антикризисное управление
- Арбитражный процесс
- Аудит
- Банковское дело
- Банковское право
- Безопасность жизнедеятельности
- Бизнес-планирование
- Бухгалтерская финансовая отчетность
- Бухгалтерский управленческий учет
- Бухгалтерский учет
- Бухгалтерский финансовый учет
- Бюджетная система России
- Введение в педагогическую деятельность
- Возрастная психология
- Высшая математика для экономистов
- Гидравлика
- Государственное и муниципальное управление
- Государственные и муниципальные финансы
- Гражданское право. Часть первая
- Гражданское право. Части вторая и третья
- Гражданское право. Часть четвертая
- Гражданское процессуальное право
- Демография и статистика населения
- Договорное право
- Жилищное право
- Земельное право
- Инвестиция
- Инновационный менеджмент
- Информатика
- Информационные системы в экономике
- История государства и права зарубежных стран
- История мировой экономики
- История Отечества
- История отечественного государства и права
- История политических и правовых учений
- История психологии
- История экономических учений
- Коммерческое право
- Конкуренция
- Конституционное право зарубежных стран
- Конституционное право России
- Контроль и ревизия
- Конфликтология
- Концепции современного естествознания
- Корпоративное право
- Коррекционная психология
- Криминалистика
- Криминология
- Культурология
- Логика
- Логистика
- Макроэкономика
- Маркетинг
- Маркетинговые исследования
- Математическая логика
- Материаловедение
- Международная экономика
- Международное право
- Международное публичное право
- Международное частное право
- Международные стандарты аудита
- Менеджмент
- Метрология, стандартизация сертификация
- Микроэкономика
- Мировая экономика
- МСФО
- Муниципальное право России

**В СЕРИИ «СКОРАЯ ПОМОЩЬ СТУДЕНТУ»
ВЫШЛИ ШПАРГАЛКИ:**

- Налоги и налогообложение
- Налоговое право
- Наследственное право
- Национальная экономика
- Неорганическая химия
- Общая психология
- Общие основы педагогики
- Оперативно-розничная деятельность
- Организационная культура
- Организационное поведение
- Органическая химия
- Основы бизнеса
- Педагогика
- Поведение потребителей
- Политическая история России
- Политология
- Право Евросоюза
- Право интеллектуальной собственности
- Право социального обеспечения
- Правосудие
- Правоохранительные органы
- Предпринимательское право
- Прикладная механика
- Прокурорский надзор
- Психология
- Психология и педагогика
- Регионоведение
- Рекламное дело

- Римское право
- Риторика
- Русский язык и культура речи
- Рынок ценных бумаг
- Связи с общественностью
- Семейное право
- Сопротивление материалов
- Социальная педагогика
- Социальная психология
- Социология
- Специальная педагогика
- Статистика
- Стратегический менеджмент
- Страхование
- Страховое право
- Судебная медицина
- Таможенное право
- Теоретическая механика учета
- Теория вероятностей и математическая статистика
- Теория государства и права
- Теория организации
- Теплотехника
- Трудовое право
- Уголовное право. Общая часть
- Уголовное право. Особенная часть
- Уголовно-исполнительное право
- Уголовно-процессуальное право

- Управление качеством
- Управление маркетингом
- Управление персоналом
- Физика для инженерных специальностей
- Философия
- Финансовое право
- Финансовый менеджмент
- Финансы организаций (предприятий)
- Финансы, кредит, деньги
- Формулы: математика, физика, химия
- Цены и ценообразование
- Экологическое право
- Экология
- Эконометрика
- Экономика предприятия
- Экономика труда
- Экономическая история России
- Экономическая статистика
- Экономическая теория (для студентов неэкономических специальностей)
- Экономическая теория (для экономистов)
- Экономический анализ
- Электроника и электротехника
- Этика
- Юридическая психология

СРАВНИВАЙТЕ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСТВА «МЕТА-В» В КНИЖНЫХ МАГАЗИНАХ И КНИЖТОРГАХ

«Библио-Глобус»	ул. Мясницкая, д. 6/3, стр. 1	(495) 781-19-00; www.biblio-globus.ru
Дом книги «Библио-Глобус»	Зарядный пр-д, д. 12	(495) 476-16-80; www.barbooks.ru
«Молодая Гвардия»	ул. Б. Полянка, д. 28	(495) 770-33-70; www.bookmg.ru
Дом книги на Лодовицкой	ул. Лодовицкая, д. 4, стр. 1	(495) 221-77-33; www.dom-knigi.ru
«Республика»	ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 10	(495) 251-65-37; www.respublica.ru
«Мирская»	ул. Тверская, в. 8	(495) 629-64-83; www.moscowbooks.ru
Сеть магазинов «Московский дом книги»	ул. Новый Арбат, д. 8	(495) 789-35-91; www.mdk-arbat.ru
Сеть магазинов «Московский книжный магазин»	Суздальская пл., д. 12 ТЦ «Садовая галерея»	(495) 937-85-81; www.nk1.ru

Сеть магазинов «Буковед» Лиговский пр-т, д. 10 «Книжный супермаркет»
(812) 601-06-01, 717-30-86; www.bookvoed.ru

Сеть магазинов «Славянский Дом книги» Невский пр-т, д. 28; (812) 448-23-55

Архангельск	Дом книги	пл. Ленина, д. 3; тел: (8182) 65-41-34
Воронеж	«Антиквариат» «Книжечка»	пл. Ленина, д. 4; тел: (4732) 77-16-90 пр-т Революции, д. 32; тел: (4732) 53-15-60
Екатеринбург	Дом книги ТЦ «100 000 книг»	ул. Антона Валека, д. 12; тел: (343) 358-18-98 ул. Декабристов, д. 51 а; тел: (343) 251-33-42 ул. Челюскинцев, д. 23; тел: (343) 353-24-90, 353-24-89 Театральный пер., д. 2; тел: (343) 371-62-57 ул. Ленина, д. 49; тел: (343) 371-24-25
Иркутск	«Восток-книжки»	ул. Студенческая, д. 1в; тел: (343) 378-22-55
Казань	«Книжный базис» Сеть магазинов «Дом книги»	ул. Урацкого, д. 9, (ул. Фурье, д. 6); тел: (8552) 20-09-17 ул. Спартановская, д. 2; тел: (843) 278-09-20 ул. Татарстан, д. 13; тел: (843) 293-54-82
Калининград	«Книжечка»	Ленинский пр-д, д. 103/113; тел: (4012) 05-65-68
Н.Новгород	«Восток-книжки» Дом книги «Книжный Новгород» «ДиректКнига»	ул. Б. Покровская, д. 63; тел: (831) 433-02-91 ул. Советская, д. 14; тел: (831) 246-22-92 ул. Б. Покровская, д. 46; тел: (831) 234-03-05 ул. Советская, д. 13; тел: (831) 233-35-30
Новосибирск	«Восток-книжки» «Восток-Книжки»	Красный пр-д, д. 29/1; тел: (383) 217-45-80 Красный пр-д, д. 17; тел: (383) 225-73-80 (31)
Ростов-на-Дону	«Долова» литература ИП Павлов Сеть магазинов «Мастер» Сеть магазинов «Челнык»	ул. Серафимовича, д. 53б; тел: (863) 240-48-89 ул. Юмичева, д. 17; тел: (863) 220-38-35 ул. Б. Садовая, д. 67; тел: (863) 299-98-96 ул. Б. Садовая, д. 51; тел: (863) 262-47-07
Рязань	Пятый Дом «Восток»	Московское шоссе, д. 8а; тел: (4912) 24-75-68
Самара	Сеть магазинов «Челнык»	Московское шоссе, д. 15, 3-й этаж, ТК «Фрегат»; тел: (846) 331-22-33
Уфа	Сеть магазинов «Восток» «Восток» книжный магазин	ул. Ленина, д. 20; тел: (347) 273-22-70 ул. Ленина, д. 24; тел: (347) 233-46-85
Хабаровск	Хабаровский Дом книги	ул. Карла Маркса, д. 82; тел: (4212) 43-73-16
Челябинск	«Восток-книжки»	ул. Карла Маркса, д. 82; тел: (381) 263-50-36
Ярославль	Центр белоруской литературы «Восток-книжки»	ул. Советская, д. 80; тел: (4852) 32-00-12
Якутск	Книжный магазин	ул. Просвещения, д. 16/1; тел: (4012) 34-2-04

Алматы	«Эпохеон» Магазины «BookLife» «Книжечка» «Книжный народ»	пр-т Достык, д. 55; тел: (327) 291-47-42 пр-т Райымбека, д. 101; тел: (327) 271-02-39 ул. Гоголя, д. 58; тел: +7(727) 273-10-24 ул. Жолдасбекова, д. 19а; тел: +7(727) 262-69-09
Днепропетровский	«Книжечка»	ул. Серова, д. 4; тел: (0562) 370-30-43
Киев	Книжный дом «Орфей»	Московский пр-т, д. 6; тел: (044) 464-49-70
Минск	Дом книги «Восток»	ул. Карла Маркса, д. 38; тел: (37517) 227-55-58

ЗАКАЗ КНИГ ПОЧТОЙ

(только для юридических лиц)

Доставка заказа осуществляется Почтой России. При оформлении заказа необходимо указать:

- количество экземпляров;
- полное наименование заказчика, реквизиты;
- полный почтовый адрес, телефон и факс (для пересылки счета с подписями и печатью за предоплату) с междугородным кодом

Письмо с заказом высылайте по адресу:

111123, Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 56

Можно оформить заказ по тел./факсу: (495) 228-64-58, (495) 228-64-59

электронной почте: zakaz@omega-a.ru

БЛАНК

Плательщик:

ИНН:

Реквизиты:

Адрес доставки:

Телефон: ()

Факс: ()

Контактное лицо:

№	КОД КНИГИ	НАИМЕНОВАНИЕ, АВТОР	КОЛ-ВО	ЦЕНА	СУММА

ИТОГО:

Почтовая доставка 40%:

Общая сумма с учетом доставки:

ДЛЯ ЗАМЕТОК

1215(c).