

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Бузулукский гуманитарно-технологический институт (филиал)  
Государственного образовательного учреждения  
высшего профессионального образования  
«Оренбургский государственный университет»

*Н.А. Иванова, Н.П. Щепачева*

## **ЭКОНОМИКА**

Методические указания для подготовки к междисциплинарному государственному экзамену по разделу «Экономическая теория» для студентов заочной формы обучения специальности 080105.65 «Финансы и кредит»

Рекомендовано к изданию Редакционно-издательским советом Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет»

Бузулук  
БГТИ (филиала) ГОУ ОГУ  
2011

УДК 330.1(07)  
ББК 65.01я7  
И 20

Рецензент – доцент, кандидат экономических наук Т.Н. Наровлянская  
доцент, кандидат экономических наук О.И. Федорова

И 20                    **Иванова, Н.А.**  
Экономика: методические указания для подготовки к  
междисциплинарному государственному экзамену по разделу  
«Экономическая теория» / Н.А. Иванова, Н.П. Щепачева; Бузулукский  
гуманитарно-технолог. ин-т. – Бузулук: БГТИ (филиал) ГОУ ОГУ,  
2011.- 143 с.

В методических указаниях для подготовки к междисциплинарному государственному экзамену по разделу «Экономическая теория» рассмотрены цели и задачи курса, представлено организационно - и учебно-методическое обеспечение дисциплины, модульная структура и содержание разделов курса, контрольные вопросы для самоподготовки.

Методические указания составлены для студентов, обучающихся по программе высшего профессионального образования по специальности 080105.65 «Финансы и кредит» заочной формы обучения. Разобрав предложенные вопросы студент овладевает теоретическими основами предмета. Рекомендуются для индивидуальной работы студентам.

УДК 330.1(07)  
ББК 65.01я7

© Иванова Н.А., 2011  
© Щепачева Н.П., 2011  
© БГТИ (филиал) ГОУ ОГУ, 2011

## Содержание

1 Цели и задачи дисциплины.....	4
2 Место дисциплины в учебном процессе.....	6
3 Организационно-методические данные дисциплины.....	7
4 Выписка из решения кафедры «Требования к обязательному минимуму содержания основной образовательной программы» по дисциплине.....	8
5 Структура курса .....	11
6 Содержание разделов дисциплины .....	14
7 Учебно-методическое обеспечение дисциплины.....	29
7.1 Рекомендуемая литература.....	29
7.1.1 Основная литература.....	29
7.1.2 Дополнительная литература.....	29
7.1.3 Периодическая литература.....	32
7.2 Средства обеспечения освоения дисциплины.....	31
7.2.1. Программное обеспечение современных информационно-коммуникационных технологий по видам занятий .....	32
7.2.2 Контрольные вопросы для самоподготовки.....	32
8 Краткое содержание контрольных вопросов.....	34
9 Критерий оценки знаний, умений и навыков .....	143

# 1 Цели и задачи курса

В результате изучения дисциплины студент должен

*Иметь представление:*

- о поведении человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование;
- об основах экономического анализа важнейших экономических процессов;
- о формировании спроса и предложения на «микро» и «макро» уровнях;
- о взаимосвязи конкуренции и интеграции, отражающих действие диалектически связанных, но противоположных тенденций развития рыночной экономики;
- о проблемах экономического роста и хозяйственной нестабильности;
- о механизме государственного вмешательства в экономике.

*Знать:*

- объект (хозяйственная, производственная жизнь общества, экономические связи и отношения между людьми в процессе создания, распределения, обмена и потребления благ) и предмет курса (поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование);
- законы и принципы рациональной экономики;
- экономические категории, т.е. логические понятия, представляющие собой теоретическое выражение реальных условий жизни общества, например товар, стоимость, деньги, равновесие, спрос, предложение и т.д;
- модели организации экономических систем;
- основные формы организации предпринимательства;
- концепцию издержек производства и теорию прибыли, основные показатели эффективности функционирования фирмы;
- особенности рынков факторов производства;
- типы и факторы экономического роста;

- теории и цели государственного регулирования экономики;
- причины и последствия инфляции и безработицы;
- содержание и общие черты экономического цикла;
- механизм формирования доходов и принципы распределения доходов в обществе;
- специфику и проблемы реформирования российской экономики;
- формы международных экономических отношений в системе всемирного хозяйства.

*Уметь:*

- рассчитывать основные макроэкономические показатели и определять динамику их изменения;
- систематизировать и интерпретировать то, что ежедневно узнает из средств массовой информации, слышит от политиков, и высказывать свое мнение по поводу услышанного и увиденного материала;
- анализировать статистический материал, грамотно оценивать сложные экономические процессы;
- оценивать состояние рынка конкретного товара на основе спроса и предложения на него, прогнозировать динамику его состояния вследствие изменения одной из неценовых детерминант;
- обосновывать оптимальные хозяйственные решения.

*Иметь навыки:*

- расчета производительности труда, доход, издержки и прибыль фирмы, оценивать эффективность ее функционирования;
- определения оптимальных объемов производства и цен в условиях совершенной и несовершенной конкуренции;
- расчета основные макроэкономические показатели, индекс цен, уровень безработицы;
- составления диаграмм, графиков, таблиц; владения различными приемами работы со статистическими данными.

## **2 Место дисциплины в учебном процессе**

Дисциплина относится к циклу гуманитарных и социально-экономических дисциплин и федеральному компоненту ООП.

Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах: философия, история экономических учений, математика. Вместе с тем представляет методологический фундамент комплекса экономических наук. Знания, умения и навыки, приобретенные при изучении данной дисциплины, используются в процессе усвоения следующих общепрофессиональных и специальных дисциплин: менеджмент, маркетинг, финансы, банковское дело, бухгалтерский учет, коммерческая логистика, ценообразование и другие.

### 3 Организационно – методические данные дисциплины

Разбивка трудоемкости дисциплины по видам занятий и семестрам для заочной формы обучения

Таблица 1 – Общая трудоемкость для студентов заочной формы обучения

в часах

Вид работы	Трудоемкость			
	1 семестр	2 семестр		3 семестр
	1000	1001-1002	1000	2000
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>88</b>	<b>110</b>	<b>88</b>	<b>84</b>
<b>Аудиторная работа</b>	<b>18</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>16</b>
Лекции (Л)	14	10	14	12
Семинары (С)	4	4	4	4
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>70</b>	<b>19</b>	<b>70</b>	<b>68</b>
Курсовая работа	-	17	17	-
Самоподготовка (самостоятельное изучение разделов, проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к семинарским занятиям, рубежному контролю и т.д.)	70	2	53	68
<b>Переаттестация</b>		<b>77</b>		
<b>Вид итогового контроля</b>	экзамен	КР(д.з) экзамен	КР(д.з) экзамен	экзамен

#### **4 Выписка из ГОСТ ВПО «Государственные требования к минимуму содержания и уровню подготовки выпускника по специальности 080105.65 «Финансы и кредит» по дисциплине «Экономическая теория»**

*Общая экономическая теория.* Экономические агенты (рыночные и нерыночные), собственность и хозяйствование: структура прав, передача прав, согласование обязанностей, экономические интересы. Цели и средства, проблема выбора оптимального решения, экономическая стратегия и экономическая политика, конкуренция и ее виды; экономические блага и их классификация, полные и частичные взаимодополняемость и взаимозамещение благ и доходов; затраты и результаты: общие предельные и средние величины; альтернативные издержки (издержки отвергнутых возможностей); экономические ограничения: граница производственных возможностей, компромисс индивида между потреблением и досугом; экономические риски и неопределенность; внешние эффекты (экстерналии); краткосрочный и долгосрочный периоды в экономическом анализе; метод сравнительной статики, показатели эластичности.

*Микроэкономика.* Закон предложения, закон спроса, равновесие, рынок, равновесная цена; излишки потребителя и производителя, теории поведения потребителя и производителя (предприятия); монополия. Естественная монополия, ценовая дискриминация; олигополия, монополистическая конкуренция, барьеры входа и выхода (в отрасли); сравнительное преимущество; производственная функция, факторы производства, рабочая сила, физический капитал; инфляция и безработица; рынки факторов производства, рента, заработная плата; бюджетное ограничение, кривые безразличия, эффект дохода и эффект замещения. Понятие предприятия, классификация внешняя и внутренняя среда, диверсификация, концентрация и централизация производства; открытие и закрытие предприятий, санация и банкротство; валовые выручка и издержки, прибыль бухгалтерская и экономическая, чистый денежный поток, приведенная (дисконтированная) стоимость, внутренняя норма доходности; переменные и



постоянные издержки, общие, средние и предельные величины выручки и издержек, эффективности; отдача от масштаба производства (снижающаяся, повышающаяся, неизменная); неопределенность: технологическая, внутренней и внешней среды, риски, страхование, экономическая безопасность.

*Макроэкономика.* Общественное воспроизводство, резидентные и нерезидентные институциональные единицы; макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт (производство, распределение и потребление), личные располагаемый доход, конечное потребление, модели потребления, сбережения, инвестиции (валовые и чистые); национальное богатство, отраслевая и секторная структуры национальной экономики, межотраслевой баланс; теневая экономика; равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD – AS), мультипликатор автономных расходов; адаптивные и рациональные ожидания, гистерезис; денежное обращение (М. Фридман), сеньораж, количественная теория денег, классическая дихотомия; государственные бюджет, его дефицит и профицит, пропорциональный налог, прямые и косвенные налоги, чистые налоги; закрытая и открытая экономика, фиксированный и плавающие курсы валюты, паритет покупательской способности; макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (IS – LS): сравнительный анализ эффективности инструментов макроэкономической политики государства; стабилизационная политика; технологические уклады «длинные волны»; теории экономического роста и экономического цикла; «золотое правило накопления».

*Переходная экономика:* либерализация цен, приватизация собственности, инфраструктура хозяйствования, структурная перестройка экономики, влияние глобализации на выбор стратегии национальной экономики.

*История экономических учений:* особенности экономических воззрений в традиционных обществах (отношение к собственности, труду, богатству, деньгам, ссудному проценту), систематизация экономических знаний, первые теоретические системы (меркантилизм, физиократы, классическая политическая экономия, марксизм). Формирование и эволюция современной экономической мысли: маржиналистская революция, австрийская школа, неоклассическое направление, кейнсианство, монетаризм,

институционализм. Вклад российских ученых в развитие мировой экономической мысли: особенности развития экономической науки в России, научный вклад М.И. Туган – Барановского в понимание экономических циклов, А.В. Чаянова в изучении крестьянского хозяйства и Н.Д. Кондратьева в понимание экономической динамики; традиции экономико – математической школы в России и СССР (В.К. Дмитриев, Е.Е. Слуцкий, Г.А. Фельдман, В.В. Новожилов, Л.В. Канторович).

## 5 Структура курса

В соответствии с целями и задачами в структуре курса выделяются пять модулей, приведенные на рисунках 1,2,3,4,5



Рисунок 1 – Модуль 1

Теоретические основы микроэкономики  
(раздел 4)

Механизм функционирования рынка	Теория потребительского поведения	Теория фирмы. Фирма в системе рыночных отношений	Рынки факторов производства, формирование и распределение доходов
Спрос. Предложение.	Эффект дохода. Эффект замены	Производственная функция	Рынок труда и заработная плата
Рыночное равновесие	Закон убывающей предельной полезности	Доходы и издержки фирмы, их сущность и структура. Теория издержек	Рынок капитала и процент
Эластичность	Бюджетная линия. Кривая безразличия	Теория фирмы	Неравенство доходов
		Модели рынка	

Рисунок 2 - Модуль 2

Теоретические основы макроэкономики  
(раздел 5)

Общая характеристика макроэкономики	Макроэкономическое равновесие и нестабильность	Государственное макрорегулирование экономики
Основные понятия макроэкономики. Цели макроэкономической политики . Система национальных счетов	Совокупный спрос. Совокупное предложение.	Финансовая политика государства
	Макроэкономическое равновесие и его модели	Фискальная политика государства
ВВП, ВВП, ЧНП	Макроэкономическая нестабильность. Цикличность развития экономики	Денежно-кредитная (монетарная) политика государства
Национальный доход		
Личный доход	Теория кризисов	Социальная политика в рыночной экономике
Располагаемый доход	Занятость и безработица. Теория человеческого капитала. Инфляция и инфляционное регулирование	
	Экономический рост	

Рисунок 3 – Модуль 3

Мировая экономика  
(раздел 6 )

Мировое хозяйство	Глобальные социально-экономические проблемы
Международное разделение труда	
Международная торговля	
Миграция трудовых ресурсов	Развитие международного денежного обращения
Международная миграция капитала	Валюта. Валютный курс
Валютный рынок	Способы государственного регулирования валютных курсов

Рисунок 4 – Модуль 4

Переходная экономика (раздел 7 )

Особенности переходной экономики в России. Факторы обуславливающие необходимость перехода к рыночной экономике. Этапы реформирования. Формирование открытой экономики в России

Рисунок 5 – Модуль 5

## **6 Содержание разделов дисциплины**

### **Раздел 1 Общая экономическая теория**

#### *Тема 1 Предмет экономической теории, ее методологические основы*

Предмет, цели и задачи экономической теории. Экономическая теория – общественная наука по изысканию и выбору производства благ для удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах. Содержание предмета экономической теории. Структура экономической теории. Микро-, макро- и мегаэкономика – составные части экономической науки и различные уровни экономического анализа.

Взаимосвязь экономической теории с другими науками. Экономическая теория – методологический фундамент комплекса экономических наук. Функции экономической теории.

Философские основы экономической теории. Сознательность и стихийность в использовании экономических процессов.

Методология экономической науки. Методы познания экономических процессов. Диалектический метод. Общенаучные методы, метод научной абстракции, анализа и синтеза, индукции и дедукции. Сочетание исторического и политического, экономико-математического моделирование, экономический эксперимент.

#### *Тема 2 Основные проблемы экономического развития*

Значение производства в жизни общества. Проблема ограниченности ресурсов и безграничности потребностей.

Простые моменты процесса труда. Производительные силы и экономические отношения. Содержание понятия «фактор производства». Проблемы оптимальной комбинации, взаимозаменяемости и эффективного использования факторов производства.

Продукт производства. необходимый и прибавочный продукт. Конечный продукт. Стадии движения общественного продукта. Производство, распределение, обмен, потребление.

Экономические блага и их классификация, полные и частные взаимодополняемость и взаимозамещение благ.

### *Тема 3 Собственность в системе общественных отношений*

Экономическое содержание и правовая форма собственности.

Собственность как отражение экономических связей и зависимостей.

Марксистская трактовка собственности как системы отношений между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства. законы собственности и законы присвоения. Сущность понятий: впадение, пользование, распоряжение.

Экономическая теория «прав собственности» Р. Коуза и А. Алчиана как система отношений между людьми по поводу их исключения из доступа к материальными нематериальным ресурсам.

Многообразие форм собственности и их характеристика: государственная собственность (федеральная, региональная, муниципальная); частная собственность (отдельного работника, индивидуальная, капиталистическая); коллективная собственность (кооперативная, акционерная, собственность трудовых коллективов, общественных организаций).

Место и роль собственности в реформировании экономики. методы изменения форм собственности: национализация, денационализация, приватизация, реприватизация. Соотношение понятий «приватизация» и «разгосударствление». Пути и формы приватизации разгосударствления в зарубежных странах и в России.

Понятие экономической системы. Модели организации экономических систем и критерии их классификации в марксистской, маржиналистской и современной экономической литературе.

#### *Тема 4 Формы общественного производства*

Условия, основные черты и роль товарного производства в экономическом развитии общества. Натуральное и товарное производство.

Понятие «благо», «товар», «услуга», их сущность и формы. Товар и его свойства.

Потребительная стоимость и полезность.

Стоимость и ценность. Альтернативные теории формирования стоимости товара и услуг: теория предельной полезности, маржинализм.

Экономические и социальные условия формирования и становления рынка. Эволюция теоретических взглядов на формирование рынка. Элементы, функции и роль рынка в общественном производстве. Негативные и позитивные элементы рыночных связей и отношений.

Структура рынка, виды рынков и их классификация по экономическому назначению, товарным группам, пространственному признаку, степени ограничения конкуренции, видам субъектов рыночных отношений. Сегментация рынков с учетом географических, демографических, психологических, поведенческих факторов. Границы рыночных отношений, теоремы А. Смита и Д. Рикардо.

Инфраструктура рынка. Биржа, банк, торговля, коммерция как элементы инфраструктуры рынка: их виды, содержание деятельности и роль в рыночной экономике.

Модели рыночной экономики. характеристика американской, японской, немецкой, шведской, французской, южнокорейской, китайской моделей. Использование мирового опыта функционирования рынка в экономической жизни России.



## **Раздел 2 Микроэкономика. Экономическое поведение производителя и потребителя**

### *Тема 1 Функционирование конкурентного рынка.*

Рыночный механизм как взаимосвязь и взаимодействие элементов рынка: спроса, предложения и цены. Конъюнктуры рынка.

Спрос как неотъемлемый элемент рынка. Закон спроса, кривая спроса. Факторы, влияющие на спрос. Эластичность спроса по цене и доходу. Перекрестная эластичность. Коэффициент эластичности. Детерминанты индивидуального спроса (цена, прибыль, вкусы, ожидания). Рыночный спрос.

Предложение – элемент рынка. Закон предложения, кривая предложения, эластичность предложения. Коэффициент эластичности предложения. Факторы, влияющие на предложение. Детерминанты индивидуального предложения (цены затрат, технология, ожидания). График и кривые предложения.

Взаимодействие спроса и предложения. Равновесная цена как необходимое условие возникновения рыночного равновесия. Затоваривание и дефицит как свидетельства нарушения рыночного равновесия.

### *Тема 2 Основы потребительского поведения.*

Предпочтения потребителя и полезность. Понятие «потребительская корзина»; набор товаров в потребительской корзине, определяющий их полезность для потребителя. Закон возвышения потребностей.

Поведение потребителя. Факторы, определяющие спрос потребителя: цена блага, доход потребителя, мода и др.

Объяснение поведения потребителя с помощью теории предельной полезности. Понятие «общая полезность», «предельная полезность». Закон убывающей предельной полезности. Правило потребительского поведения, «эффект дохода», «эффект замещения».

Объяснение поведения потребителя с помощью кривых безразличия. Карта кривых безразличия. Бюджетная линия. Пересечение бюджетной линии с кривой безразличия – условие равновесного положения потребителя. Кривая Энгеля.

### *Тема 3 Предприятие в рыночной экономике.*

Сущность и основные формы организации предпринимательства: индивидуальное (частное) предпринимательство, товарищество (партнерство), корпорация (акционерное общество). Их достоинства и недостатки.

Малый, средний и крупный бизнес. Формы, роль и значение малого предпринимательства для реформирования экономики России.

Фирма как основная структурная единица бизнеса и предмет микроэкономического анализа. Транзакционные издержки как показатель, определяющие целесообразность организации фирмы в противовес «сплошному» рынку. Теории фирмы.

Организационная структура российского бизнеса.

Поведение фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Оборонительная и наступательная стратегии развития фирмы, их достоинства и недостатки.

Риск в деятельности фирмы: виды риска, метода его измерения и виды страхования.

Теория управления фирмой – менеджмент. Маркетинг как инструмент коммерческой деятельности фирмы.

### *Тема 4 Доходы и издержки фирмы.*

Трактовка издержек производства в разных экономических школах. Марксистское и неоклассические концепции издержек.

Содержание понятий «цена производства» в марксистской теории и «экономических (вмененных) издержек» у неоклассиков: место средней (нормальной) прибыли в структуре этих категорий.

Классификация издержек в современной экономической литературе: постоянные и переменные издержки; валовые и общие; средние издержки (средние общие, средние постоянные, средние переменные); альтернативные (издержки упущенных возможностей), бухгалтерские; внешние и внутренние (явные и неявные); предельные издержки.

Особенности динамики постоянных, переменных и средних издержек при росте объемов производства. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Сравнение предельных издержек с предельным продуктом и предельным доходом при определении стратегии развития фирмы.

Отраслевая и региональная дифференциация издержек производства и их динамика.

#### *Тема 5 Поведение фирмы в условиях различных типов рыночных структур*

Конкуренция как элемент рынка.

Свободная, или совершенная, конкуренция, ее достоинства и недостатки. Механизм равновесия рынка в условиях совершенной конкуренции. Монополистическая, или несовершенная, конкуренция. Возникновение монополий – причина перехода от свободной конкуренции к монополистической. Монополии, созданные государством. Естественные монополии.

Виды конкуренции в условиях монополистического производства: монополия, олигополия, олигопсония, дуополия, билатеральная монополия.

Формы конкуренции в условиях монополистического производства: научно – техническое соперничество, промышленно – производственное соперничество, торговое соперничество. Механизм равновесия рынка при монопольной конкуренции. Монопольная цена. Антимонопольное законодательство.

#### *Тема 6 Рынки факторов производства.*

Рынки факторов производства. Особенности рынков факторов производства и принципы использования ресурсов. Рынок труда и заработная

плата. рынок природных ресурсов. Земля как фактор производства. земельная рента. Дифференциальная земельная рента. Цена земли. Рынок капитала. Капитал как фактор производства и как общественные отношения. Кругооборот капитала. Три формы капитала. Основной и оборотный капитал. Процентный доход и рынок ссудного капитала. Дисконтирование и принятие инвестиционных решений.

### **Раздел 3 Макроэкономика. Закономерности функционирования национальной экономики. Экономическая политика государства**

*Тема 1 Понятие макроэкономики. Основные макроэкономические показатели.*

Макроэкономика – раздел общей экономической теории, исследующий функционирование экономики как единого целого, условия обеспечения устойчивого экономического роста, использования ресурсов, занятости населения, стабильности уровня цен и инфляции, социальной справедливости и обеспечения нетрудоспособных.

Система национального счетоводства. Две системы счетоводства: ВВП и СОП. Макроэкономические показатели функционирования и оценки величины суммарного объема национального производства: валовой общественный продукт, конечный общественный продукт, чистый общественный продукт, чистый национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход, личный доход, промежуточный продукт, национальное богатство. Соотношение темпов роста национального дохода и национального богатства.

Национальное счетоводство – инструмент оценки и регулирования макроэкономических пропорций. Принципы построения национального счетоводства.

Способы измерения валового национального продукта. Дефлятор валового национального продукта.

Экономическая структура национальной экономики: воспроизводственная и отраслевая. Факторы формирования экономической структуры. Межотраслевые,

внутриотраслевые, межрегиональные и межгосударственные макропропорции, воспроизводственные пропорции и закономерности их формирования. Использование метода «затраты – выпуск» для анализа и прогнозирования структурных и воспроизводственных взаимосвязей в экономике. Схема и модель межотраслевого баланса.

### *Тема 2 Макроэкономическое равновесие и его модели.*

Экономически равновесное функционирование национальной экономики. Модель общего экономического равновесия Вальраса. Концепции равновесия в неоклассических теориях как движения к достижению стохастического, вероятностного процесса. Экономические теории экстраполяционных, адаптивных и рациональных ожиданий.

Модели равновесия в основных экономических школах: «экономическая таблица» Ф. Кенэ, схемы простого и расширенного воспроизводства К. Маркса. Схемы воспроизводства с учетом роста органического строения капитала Р. Люксембург, модель общего экономического равновесия Л. Вальраса, модель «затраты – выпуск» В. Леонтьева.

Современные модели рыночного равновесия: паутинообразная модель, невальрасова модель с жесткими ценами, модель очереди, модель рыночного равновесия при вмешательстве государства.

Совокупный спрос и совокупное предложение. Натурально – вещественная и стоимостная формы совокупного спроса. Факторы, влияющие на совокупный спрос и совокупное предложение.

Потребление и сбережения: взаимосвязи и различия. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережению. Прогнозирование динамики потребления и сбережения. Индекс потребительских настроений (ИПН).

Инвестиции и их функциональное назначение. Функция спроса на инвестиции. Учет факторов и источников в формировании инвестиционной политики.

Модель мультипликатора и значение его динамики в определении объема инвестиций и их равновесия.

*Тема 3 Деньги в макроэкономике. Кредит и банковская система.*

Деньги как особое финансовое средство в экономике. Типы денежных систем: обращение металлических денег и обращение кредитно – бумажных денег. Денежная масса, ее структура и измерение. Денежные агрегаты. Макроэкономическое равновесие на денежном рынке. Спрос и предложение денег, их зависимость от экономической конъюнктуры.

Воздействие денежной массы на объем производства и соотношение начисленной и выплаченной заработной платы. Монетаристские и неоклассические теории спроса на деньги в условиях экономического роста. Денежный мультипликатор. Равновесие на денежном рынке.

Сущность, функции и формы кредита: коммерческий, банковский, потребительский, ипотечный, государственный. Условия и источники высвобождения капитала в кругообороте ресурсов. Кредитное перераспределение капитала. Кредитный механизм: содержание, диалектика развития. Рынок кредитных ресурсов.

Банковская система. Банки, их виды и функции. Центральный банк, коммерческие банки, сберегательные банки и др.

Ссудный процент и закономерности его динамики. Норма и ставка процента. Классическая и кейнсианская теории ставки процента.

*Тема 4 Цикличность экономического развития. Экономический рост.*

Цикличность как всеобщая форма экономической динамики. Цикличность – форма реакции экономики на неравновесные отклонения, способ уравнивания структуры и темпов роста, импульс освоения технического прогресса и основа обновления экономической системы.

Основные характеристики экономического цикла деловой активности. Пофазная динамика экономических показателей. Прогнозирование деловой активности.

Классификация и периодичность спадов. Краткосрочные экономические флуктуации (колебания). Большие циклы конъюнктуры Н.Д. Кондратьева. Количественные и качественные характеристики длинноволновых колебаний. Аграрные и структурные кризисы.

Объективные основы циклических колебаний. Различные подходы к объяснению цикличности.

Особенности экономического кризиса России (конец 80-х – 90 –е гг.). Стабилизационные программы.

Экономический рост – показатели изменения уровня реального объема производства и долговременном интервале. Сущность реального экономического роста – разрешение противоречия между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей.

Экономический рост и экономическая конъюнктуры. Экономический рост и воспроизводство. Два основных подхода к трактовке форм проявления экономического роста.

Цели, эффективность, качество и социальная направленность долговременного экономического роста. Противоречие между темпами экономического роста и его качественными результатами.

Прямые и косвенные показатели и факторы экономического роста. Факторы непосредственного воздействия на экономический рост и факторы, стимулирующие экономический рост.

Экстенсивные и интенсивные типы экономического роста. Увеличение продукта за счет массы отработанного времени. Увеличение продукта за счет увеличения количества времени и средств на его изготовление.

Основные модели равновесного экономического роста. Устойчивые и неустойчивые равновесные траектории развития.

Двухфакторные и многофакторные модели. Классическая и неоклассическая модели. Неоклассические модели динамического равновесия. Модель Е. Домара и модель Р. Харрода.

Неустойчивость равновесного роста экономики и потребности его государственного регулирования.

Концепции стадий экономического роста. Глобальные тенденции экономического роста, переход от концепции количественного увеличения масштабов производства к ресурсосберегающему росту экономики. экологические и интеллектуальные проблемы увеличения производственных результатов.

Повышение эффективности и качества экономического роста Российской Федерации.

#### *Тема 5 Инфляция и безработица как макроэкономические проблемы*

Инфляция и дефляция – результат резких изменений покупательной способности денег.

Инфляция и ее виды. Причины инфляции. Дефляция и дефляционная политика. Социально – экономические последствия инфляции. Кривая Филлипса и стагфляция.

Антиинфляционная политика. Особенности инфляционных проявлений в переходной (транзитивной) экономике.

Количественная и качественная определенность трудовых ресурсов. Роль человека в обеспечении экономического роста. Рабочая сила и человеческий капитал. Воздействие НТП на качественное совершенствование рабочей силы.

Концепции занятости населения. Уровень занятости трудовых ресурсов. Безработица и ее виды. Экономические и внешнеэкономические издержки безработицы.

Рыночный механизм высвобождения и перераспределения рабочей силы. Рынок труда, его характерные атрибуты и функции.



Социальное партнерство и договорный характер и отношений на рынке труда. Закономерности формирования человеческого капитала. Противоречия формирования использования человеческого капитала. Эффективность инвестиционных вложений в формировании человеческого капитала.

*Тема 6 Государственное регулирование экономики. Фискальная и денежно - кредитная политика.*

Классические и неоклассические модели взаимоотношений экономики и государства. Относительная самостоятельность государства в рыночной экономике. Объективная необходимость и цели государственного регулирования.

Функциональные экономические системы – объекты государственного регулирования: поддержка макроэкономического равновесия и инвестиционной активности, пресечение недобросовестной конкуренции, решение общесоциальных вопросов. Роль государства в осуществлении научно – технической, структурной, социальной и региональной политики.

Стимулирование научно – технического прогресса, отраслевой структуры экономического роста, поддержка мелкого и среднего бизнеса.

Основные экономические функции правительства: обеспечение правовой защиты эффективного функционирования рынков, перераспределение дохода и богатства, корректировка распределения ресурсов, стабилизация экономики, антимонопольная политика, обеспечение устойчивого денежного обращения, внешнеэкономическая деятельность.

Методы и основные инструменты государственного регулирования. Прямые и косвенные методы: госзаказ, бюджетное субсидирование, дотации, регулирование доходов, внешнеэкономическое регулирование. Общегосударственное и индикативное планирование – один из методов регулирования экономики. Макромаркетинг.

Принципы государственного вмешательства в экономику.

Особенности и основные направления государственного регулирования переходной экономики России.

Государственные бюджет, роль в распределении и перераспределении национального дохода. Функции бюджета. Бюджетная система. Бюджет центрального правительства и бюджеты субъектов федерации (местные бюджеты). Внебюджетные фонды.

Доходы и расходы бюджета, их структура в экономическом росте производства. Бюджетный дефицит. Циклический и структурный дефициты госбюджета. Инфляционные и не инфляционные способы финансирования бюджетного дефицита.

Налоги как экономическая база и инструмент финансовой политики государства. Типизация налогов по методу взимания и использования. Прямые и косвенные налоги. Кривая Лаффера.

Налоговая система, принципы построения. Налоговый кодекс. Статичность и динамичность налоговых систем. Налоговый мультипликатор.

Фискальная политика государств и ее роль в государственном регулировании экономических процессов. Правительственные расходы и совокупный спрос.

Мультипликатор государственных расходов. Дискреционные и автоматические типы фискальной политики. Система встроенных стабилизаторов экономики. Механизм реализации фискальной политики в переходной экономике России.

Государственный долг. Внутренний и внешний государственный долг.

Социальная политика государства в условиях действия рыночного механизма формирования доходов.

Уровень жизнь. Система показателей оценки уровня жизни и бедности. Социально – экономическая мобильность и общественный прогресс. Государственное перераспределение доходов: концепции, цели и инструменты. Экономическая эффективность и равенство. Альтернативные концептуальные подходы государственного перераспределения доходов.

Система социальной защиты населения России в переходный период к рыночной экономике: декларация, реальное содержание и последствия.

### *Тема 7 Международные проблемы экономического развития.*

Этапы становления и основные черты мирового хозяйства. Рост экономической взаимозависимости. Интернационализация материального и духовного производства. роль НТП и транснационального капитала в интернационализации экономики, усилении экономической взаимозависимости. Международная миграция рабочей силы и капитала.

Мировая торговля. Понятие мирового рынка. Международное разделение труда. Понятие сравнительных имуществ. Сравнительные преимущества стран в международной торговле. Международная торговля и проблемы макроэкономического равновесия. Мультипликатор внешней торговли. Торговый баланс. Дефицит торгового баланса: причины и пути преодоления. Мировые цены и сравнительные издержки. Взаимодействие мировых и национальных рынков. Протекционизм. Свободная торговля и тарифы, квоты, лицензии. Стимулирование экспорта. Международные экономические организации. региональные рынки Европы, Америки, Европейско – Азиатский рынок. Проблемы более активного включения российской экономики в мировой рынок.

Внутренняя, международная миграция и эмиграция трудовых ресурсов. Факторы формирования рынка труда. Виды миграционных процессов. Маятниковая и челночная миграция.

Понятие валюты. Роль валюты в международной торговле. Платежный баланс и его структура. Валютный рынок: сущность, основные черты. Валютная котировка. Валютные проблемы Российской Федерации в условиях перехода к рыночным отношениям развития процесса вхождения в мировое хозяйство.

## **Раздел 4 Переходная экономика**

### *Тема 1 Экономические реформы в России.*

Стабилизация и структурная перестройка российской экономики 90 –х гг. XX столетия. Переструктуризация и перепрофилирование экономических связей.

Либерализация цен, приватизация собственности, инфраструктура хозяйствования, структурная перестройка экономик, влияние глобализации на выбор стратегии национальной экономики.

## **7 Учебно – методическое обеспечение дисциплины**

### **7.1 Рекомендуемая литература**

#### **7.1.1 Основная литература**

- 1 Ефимова, Е.Г. Экономика: учебник. - 2-е изд, испр. и доп./ Е.Г Ефимова - М.: Флинта, 2007. - 564с. - ISBN 5-89349-157-2.
- 2 Иохин, В.Я. Экономическая теория: учебник./ В.Я. Иохин. - М.: Юрист, 2005. – 385с. - ISBN 5-98118-001-3.
- 3 Макконнелл, К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: в 2-х т. учебник. -14-е изд./ Макконнелл, К.Р. - М.: Инфра-М, 2007. Т.1,2 – 364с. - ISBN 5-250-01486-0.
- 4 Учебник по основам экономической теории / Рук. авт. колл. - В.Д. Камаев, -8-е изд., перераб. и доп. - М.: Владос, 2008. – 470с. - ISBN 5-691-01193-6.
- 5 Экономическая теория: учебник/под ред. Борисов Е.Ф.- М.: Юристъ, 2006. – 540с. - ISBN 5-7975-0152 .

#### **7.1.2 Дополнительная литература**

- 1 Бункина, М.К. Национальная экономика: учебник/ М.К. Бункина, - М.: Логос, 2007. – 611с. - ISBN 5-94727-001-3. - ISBN 5-93211-013-9.
- 2 Барр. Р. Политическая экономия: В 2т.: пер. с фр./ Р. Барр. - М.: Международные отношения, 2003. – 608с. - ISBN 5-7133-0849-9.
- 3 Большой экономический словарь. / Под ред. Азрилияна А.Н. - 5-е изд., пере раб. и доп..- М.: Институт новой экономики, 2005. – 745с. – ISBN 5-89378-008-6.
- 4 Жеребин, В.М. Уровень жизни населения / В.М. Жеребин - М.: ЮНИТИ, 2006. – 820с. - ISBN: 5-238-00318-8.

5 Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избранные труды / Н.Д. Кондратьев -М.: Экономика, 2004 . - 768 с. - ISBN 5-282-02181-1.

6 Курс экономики: учебник/ Под ред. Б.А.Райзберга.-М.: ИНФРА - М, 2004. – 672с. - ISBN: 5-16-001425-2.

7 Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: пер. с англ. / Дж. М. Кейнс - М.: Прогресс, 2003.-434с. - ISBN 5-89349-157-2.

8 Маршалл, А. Принципы экономической науки: В 3 т.: пер. с англ./ А. Маршалл - Прогресс, 1993.

9 Носова, С.С. Экономика. Базовый курс лекций для вузов / С.С. Носова - М.: Гелиос АРВ, 2001. – 345с. - ISBN: 5-85438-033-1.

10 Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Германский опыт и российский путь: учебник / У. Базелер, З.Сабов, И. Хайнрих, В. Кох. - СПб.: Питер, 2000. – 800с. - ISBN: 5-272-00109-5.

11 Потемкин, А. Элитная экономика / А. Потемкин - М.: ИНФРА-М, 2001 - 480с. – ISBN – 5-902377-12-9

12 Предпринимательство: Учебник / Под ред. Лапуста М.Г -2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 667 с. - ISBN 5-16-002419-0

13 Самуэльсон, П.Э. Экономика: учебник, пер. с англ. / П.Э. Самуэльсон - 16-е изд. — М.:Алгон -Машиностроение, 2002

14 Тэпман, Л.Н. Риски в экономике. / Л.Н. Тэпман М.: ЮНИТИ, 2002. – 380с. - ISBN: 5-238-00343-9.

15 Ховард, К. Экономическая теория: учебник. Л.Н. Тэпман -2-е изд., перераб. и доп -М.: ЮНИТИ, 2003. – 481с. - ISBN: 978-5-85173-112-9.

16 Экономическая теория: учебник / Под ред И. П. Николаевой — М.: Проспект, 2003. – 380с. - ISBN: 5-238-00399-4, 978-5-238-01449-4.

17 Экономическая теория: Пособие для преподавателей, аспирантов, стажеров / под ред. Н.И., Базылева, С.П Гурко. - Минск: Интерпрессервис, 2001. – 637с. - ISBN 985-6656-02-8, 985-6598-03-6.

18 Миннибаева, К. А. Экономическая теория: УПП / К.А. Миннибаева – БГТИ.: 2000-2001

19 Экономическая теория / Под ред. Л.С. Добрынина - Санкт-Петербург; 1997г. – 620с. –ISBN 5-93204-009-2.

20 Экономика / Под ред. А.С. Булатова - М.: 1997г.

21 Экономические обзоры ОЭСР 2001-2002. Российская Федерация. - М.: Весь мир, 2002. – 786с. - ISBN: 5777701930.

22 Экономика: учебник / под ред. А.И. Архипова. — М.: Проспект, 1999 – 848с. - ISBN 5-482-00858-4/5-98032-819, 848с.

### 6.1.3 Периодическая литература

- Российский экономический журнал: ежемес. журн. / учредитель: Государственный университет управления, НП «Издательский дом «Экономический журнал». – 1958, апрель. – М.: Издательство «Финансы и статистика». - ISSN 0130-9757.

- Мировая экономика и международные отношения: ежемес. журн. / учредитель «Институт мировой экономики и международных отношений». – 1957. – М.: Издательство «Наука». - ISSN 0131-2227

- Вопросы экономики: ежемес. журн. / учредитель Институт экономики РАН. – 1929. – М.: НП «Редакция журнала "Вопросы экономики"». – ISSN 0042-8736.

- Общество и экономика: ежемес. журн. / учредитель участники Международной ассоциации академии наук. – М.: Из-во «Наука». – ISSN 0207-3676.

- Вестник МГУ. Серия 6 «Экономика»: журнал выходит 6 раз в год / учредитель МГУ им. Ломоносова М.В., экономический факультет МГУ. – М. : Издательство Московского университета. – ISSN 0201-7385, 0130-0105.

- Экономист: ежемес. журн. / учредитель Институт народохозяйственного РАН. – М.: МАИК «НАУКА / Интерпериодика». – ISSN 0868-6351.

## **7.2 Средства обеспечения освоения дисциплины**

7.2.1 Программное обеспечение современных информационно-коммуникационных технологий по видам занятий (компьютерный класс 305, корпус №2)

- Тестовые задания по темам:

1. «Рынки факторов производства» – файл «Invest»;
2. «Цикличность экономического развития» – файл «Ekon»;
3. «Основные проблемы экономического развития».

- Игра по теме «Выбор оптимального объема производства в условиях несовершенной конкуренции»

- Электронный учебник «Макроэкономика»

### 7.2.2 Контрольные вопросы для самопроверки

1 Предмет, метод, функции экономической теории и их развитие.

2 Фактор производства как категория экономической теории. Эволюция теорий факторов производства.

3 Кривая производственных возможностей: проблемы эффективности производства и экономического роста.

4 Потребности человека, их виды и средства удовлетворения

5 Собственность в системе общественных отношений. Субъекты, объекты и функции собственности.

6 Условия становления, черты и роль товарного производства.

7 Натуральное хозяйство и его общие характеристики.

8 Деньги как категория товарного производства: происхождение, сущность и функции.



- 9 Цели, методы и этапы приватизации. Особенности и последствия изменений отношений собственности в России.
- 10 Элементы, функции и роль рынка в общественном производстве.
- 11 Ценообразование на отдельном рынке. Законы спроса и предложения. Ценовые и неценовые факторы спроса и предложения.
- 12 Типы равновесий. Равновесие на отдельном рынке товара.
- 13 Понятие и виды эластичности. Эластичность спроса по цене. Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность спроса по цене.
- 14 Кривая безразличия и бюджетные ограничения. Равновесие потребителя.
- 15 Предпринимательский риск и способы его оценки.
- 16 Издержки фирмы, их виды в кратко- и долгосрочном периодах.
- 17 Особенности рынков факторов производства. Правила оптимального использования ресурсов и оптимального соотношения ресурсов.
- 18 Налоги как инструмент государственного регулирования рыночной экономики.
- 19 Олигополия. Олигополистические ценовые войны. Модели олигополии.
- 20 Допущения модели чистой монополии. Двойственная роль монополии.
- 21 Допущения модели монополистической конкуренции. Экономические последствия неценовой конкуренции.
- 22 Допущения модели совершенной конкуренции и дисперсия цен на рынке.
- 23 Безработица, ее виды. Экономические и социальные издержки безработицы.
- 24 Сущность, причины, виды и последствия инфляции.
- 25 Денежно – кредитная политика: виды и инструменты.
- 26 Экономические функции правительства. Теории и методы государственного регулирования экономики.
- 27 Социальная политика и общественное благосостояние.

28 Неравенство в распределении доходов: причины и способы измерения.  
Кривая Лоренца.

29 Понятие экономического роста. Факторы и типы экономического роста.

30 Международная валютная система. Валютные курсы и факторы на них влияющие.

31 Основные черты и типы переходной экономики. Особенности переходной экономики в России.

32 Определение и классификация экономических законов.

33. Роль фирмы в рыночной экономике. Классификация фирм.

34 Фискальная политика и ее виды.

35 Потребление и сбережение. Мотивы сбережений.

## **8 Краткое содержание контрольных вопросов**

**Вопрос 1. Предмет, метод, функции экономической теории и их развитие**

*Экономика* — особая сфера общественной жизни. Люди не только участвуют в экономических отношениях непосредственно, но направляют свои усилия на то, чтобы понять природу этих отношений и законы их развития. Определение предмета экономической науки составляет сложную проблему – это наука о богатстве; о видах деятельности, связанных с денежными сделками; об отношениях при производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ; о деловой повседневной жизнедеятельности людей, извлечении ими средств к существованию и использованию ими этих средств; об использовании ограниченных ресурсов для создания различных товаров и распределении их между членами общества в целях потребления.

Обобщая эти определения, можно считать, что *экономическая теория изучает взаимодействия людей в процессе поиска эффективных путей*

*использования ограниченных производственных ресурсов в целях удовлетворения материальных потребностей общества.*

Если предмет науки раскрывает, «что» познается, то метод - «как» познается.

Методом называет совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются правильные пути достижения поставленной людьми цели, решения ими конкретной задачи.

Метод – это путь, способ теоретического исследования предмета. Если предмет науки характеризуется тем, что исследуется, то метод – тем, как исследуется. Между предметом и метод существует причинно-следственная связь.

#### Методы познания

1 Индукция – выведение принципов из фактов. Экономисты начинают с накопления фактов, которые затем систематизируются и анализируются таким образом, чтобы можно было вывести обобщение или принцип. Индукция идет от фактов к теории, от частного к общему.

2 Дедукция. Экономисты могут опереться на случайное наблюдение, логику или интуицию, чтобы сформулировать предварительный, непроверенный принцип, называемый гипотезой. Правильность гипотезы должна быть затем проверена систематическим и многократным изучением соответствующих фактов. Дедуктивный метод идет от общего к частному, от теории к фактам. Дедукция и индукция представляют собой не противостоящие друг другу, а взаимодополняющие методы исследования.

3 Метод сравнительного анализа. Он состоит в сопоставлении частных и обобщающих экономических показателей с целью выявления наилучших результатов

4 Метод графических изображений. Хорошо помогает воспринимать соотношение между различными экономическими показателями.

5 Моделирование. Модель – упрощенная картина реальности, абстрактное обобщение того, каково действительное поведение соответствующих

статистических данных. Экономические модели подразделяются на вербальные (словесно-описательные), математические и графические.

6 Метод материалистической диалектики. Обязывает рассматривать экономические процессы и явления в их взаимосвязи и взаимозависимости, в состоянии непрерывного развития.

7 Метод научной абстракции. Абстрагирование – очищение наших представлений об изучаемых процессах от случайного, преходящего, единичного и выделение в них прочного, устойчивого, типичного. Метод позволяет улавливать сущность явлений. В результате абстрагирования выводятся экономические категории.

8 Анализ предельных величин, т.е. установление для экономической системы максимума и минимума.

9 Метод равновесного анализа – предполагает, что между явлениями существует баланс.

Функции экономической теории:

1) познавательная. Призвана изучать и объяснять процессы и явления экономической жизни общества.

2) практическая. Служит руководством к действию.

3) прогностическая. Теоретический фундамент комплекса экономических наук.

4) идеологическая. Формирует мировоззрение.

*Познавательная функция* - всестороннее изучение форм экономических явлений и их внутренней сущности, что позволяет открывать законы, по которым рассматривается национальное хозяйство.

Такое изучение начинается с рассмотрения фактов, массовых экономических данных, поведения хозяйствующих субъектов. Экономическая теория сохраняет научный характер при условии, если опирается на факты. К добротному фактическому материалу относится неопровержимая информация о событиях, цифры, статические материалы, документы, свидетельские показания и другие.

Чтобы глубже познать изучаемые процессы, ученые прибегают к теоретическим обобщениям реальных фактов, открывают тенденции и законы хозяйственного развития. При этом применяются: экономический анализ (из соответствующих фактов выводятся экономические закономерности); экономические модели (абстрактное - отвлеченное от второстепенных моментов - обобщение действительности);- экономические принципы, законы (обобщение мотивов и практики хозяйственного поведения людей).

*Прогностическая* (греч. - предвидение, предсказание) функция экономической теории заключается в разработке научных основ предвидения перспектив научно-технического и социально-экономического развития на обозримое будущее. Она (функция) позволяет принимать крупным предприятиям рациональные долгосрочные решения, основанные на правильном учете будущих производственных затрат и выгод. Экономическая теория не есть набор готовых правил, рекомендаций, которые люди применяют во всех случаях жизни, сталкиваясь с экономическими проблемами. Скорее всего, она является методом, ориентирующим знанием о соответствующем предмете. *Экономическая теория - это интеллектуальный инструмент* овладение, которым позволяет приходить к правильным решениям в конкретных ситуациях.

*Практическая* функция экономической теории состоит в научном обосновании экономической политики государства, в выявлении принципов и методов рационального хозяйствования.

В современных условиях теория хозяйственного развития играет все возрастающую роль в обосновании прогрессивных преобразований во всех странах мира.

Видный английский экономист Джон Кейнс имел веские причины заявить: «Идеи экономистов и политических мыслителей - и когда они правы, и когда они ошибаются - имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста. Безумцы, стоящие у власти, которые

слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писака, сочинявшего несколько лет назад».

## **Вопрос 2. Фактор производства как категория экономической теории. Эволюция теорий факторов производства**

*Факторы производства* - экономическая категория, обозначающая уже реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Т.е. факторы производства - это производящие ресурсы. В экономической теории в рамках традиционной теории длительное время рассматривали в качестве основных факторов производства четыре группы экономических ресурсов: а) земля и прочие природные ресурсы; б) рабочая сила (способность к труду); в) капитал (активы, оборудование, сырье); г) предпринимательские способности.

К понятию «земля» относятся все естественные ресурсы – все блага природы, которые применимы в производственном процессе. Т.е., сюда входят – пахотные земли, леса, месторождения минералов, водные ресурсы (ресурсы рек, морей и океанов) и т.п.

Понятие «капитал» или «инвестиционный ресурс» охватывает все виды инструментов, машин, оборудования, складские, транспортные средства, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному пользователю. Процесс производства и накопления средств производства называется инвестированием. (термин «капитал» не подразумевает деньги, т.к. сами по себе деньги ничего не производят, их нельзя считать экономическим ресурсом.

Термином «труд» обозначают все физические и умственные способности людей, применяемые в производстве товаров и услуг.

Под *предпринимательской способностью* или, проще, предприимчивостью понимается особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать все другие факторы производства.

В современных условиях, когда особое значение на рынке приобретают продукты наукоемких отраслей, а также информационные технологии, к важнейшим факторам производства (экономическим ресурсам) следует относить также *технологии*, поскольку при одних и тех же исходных величинах четырех перечисленных факторов результаты производства могут быть существенно различными; *информацию*, которая в условиях информационного взрыва становится доступной для практического использования лишь при значительных затратах.

Каждый из названных шести факторов имеет свою *рыночную цену*.

К данной классификации факторов (ресурсов) можно отнести и экологические факторы, и фактор времени. Теория постиндустриального общества включает все перечисленные выше факторы. Изначальной теорией факторов производства выступала теория Ж.Б.Сея, включающая факторы земля, капитал и труд.

Все экономические ресурсы, или факторы производства, обладают одним общим свойством: они *редки или имеются в ограниченном количестве*. Эта редкость относительна и означает, что ресурсов, как правило, меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном, уровне экономического развития; Ограничены определенным пределом и пахотные земли, и полезные ископаемые, и средства производства, и: рабочая сила (рабочее время). Вследствие редкости ресурсов ограничен объем производства. Общественное производство не способно произвести, следовательно, и потребить весь объем товаров и услуг, который общество хотело бы получить.

По мере развития человеческого общества под влиянием разнообразных факторов (технического прогресса, изменения социально-экономических условий жизни людей, моды, рекламы и т.п.) потребности людей постоянно изменяются и расширяются. В то же время ресурсы общества, имеющиеся в распоряжении людей для удовлетворения их постоянно растущих потребностей, ограничены. Разрыв между потребностями и ресурсами постоянно увеличивается, т.е. по мере развития общества ограниченность экономических ресурсов возрастает.

### **Вопрос 3. Кривая производственных возможностей: проблемы эффективности и экономического роста**

По мере развития человеческого общества под влиянием разнообразных факторов (технического прогресса, изменения социально-экономических условий жизни людей, моды, рекламы и т.п.) потребности людей постоянно изменяются и расширяются. Одни потребности отмирают, но появляются новые, которые вновь становятся побудительным мотивом производственной деятельности. В то же время ресурсы общества, имеющиеся в распоряжении людей для удовлетворения их постоянно растущих потребностей, ограничены. Разрыв между потребностями и ресурсами постоянно увеличивается, т.е. по мере развития общества ограниченность экономических ресурсов возрастает.

*Следствия ограниченности (редкости) ресурсов:*

—необходимость эффективного и по возможности полного использования ресурсов общества;

—появление конкуренции, соперничества, состязательности за доступ к более эффективным ресурсам общества;

—возможность возникновения уравнительного распределения ресурсов (рационализация);

возникновение необходимости решать вопрос о предпочтительности того или иного направления применения ресурсов, поиска лучшего сочетания факторов производства, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей. Иными словами, ограниченность ресурсов порождает проблему выбора.

Перед любым хозяйствующим субъектом возникают три основных вопроса:

Первый — *что и сколько производить?* Какие из возможных товаров и услуг должны быть произведены в данном экономическом пространстве и в данное время?



Второй — *как производить?* При какой комбинации ресурсов, с использованием каких технологий должны быть изготовлены выбранные для производства товары и услуги?

Третий (поскольку количество созданных товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения) — *для кого производить?* Кто будет потреблять произведенные товары?

Редкость ресурсов ограничивает *производственные возможности* хозяйствующих субъектов, т.е возможности производства экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и данном уровне развития научно-технического прогресса. Ограниченность производственных возможностей и следствия этой ограниченности наглядно иллюстрируются *кривой производственных возможностей (КПВ)* — графиком, показывающим все множество вариантов использования имеющихся ресурсов для производства альтернативных, т.е. допускающих одну из двух или нескольких возможностей, видов экономических благ (рисунок 5).

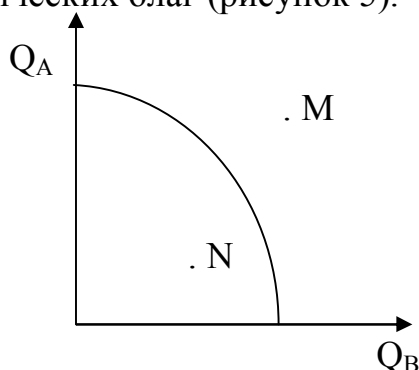


Рисунок 5 – Модель границы производственных возможностей

Анализ кривой производственных возможностей позволяет сформулировать ряд важнейших экономических положений.

1 **Закон замещения:** при полном использовании ресурсов и неизменной технологии увеличение производства одного продукта приводит к сокращению производства другого продукта.

2 Если экономика находится внутри области КПВ (точка N), то это свидетельствует о недопроизводстве и неэффективном использовании ресурсов.

3 Положение *за* пределами области КПВ (точка *M*) при данных ресурсах и данном уровне НТП для производства недостижимо.

4 Любая точка, лежащая на кривой производственных возможностей, свидетельствует об эффективном, полном использовании ресурсов, так как увеличение производства одного продукта возможно лишь при сокращении производства другого продукта.

5 Альтернативные издержки производства данного товара — это количество другого товара, от производства которого приходится отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу данного товара.

6 Закон возрастания альтернативных издержек производства: в условиях полного использования ресурсов для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится отказываться от возрастающего количества других товаров. Поскольку производительность ресурсов в разных процессах производства различна, то переключение их из одной сферы применения в другую обуславливает увеличение альтернативных издержек производства.

Основным фактором интенсивного расширенного воспроизводства и соответственно интенсивного экономического роста как на микро-, так и на макроуровне является эффективность производства. Под эффектом принято понимать абсолютную величину результата какого-либо процесса, в данном случае — результата производства, поэтому следовало бы говорить об *экономической эффективности производства*, однако для краткости будет использоваться термин «эффективность производства».

Количественный абсолютный результат производства (эффект) есть лишь одна сторона проблемы; другая ее сторона — это затраты и ресурсы, поскольку производство на любом уровне и во всех его формах предполагает не только результаты, но и затраты, а соответственно и ресурсы, ибо без причины нет и следствия. Экономический смысл эффективности производства как раз и состоит в том, чтобы выяснить, какой ценой, какими затратами и какой величиной ресурсов получены данные результаты.

Отношение результата к затратам представляет собой затратную форму эффективности производства. Отношение результата к ресурсам, к факторам производства характеризует ресурсную форму эффективности производства. Указанные выше отношения лишь тогда имеют экономический смысл, если они стремятся к максимуму. *Экономическая эффективность производства — это достижение максимальных результатов производства при минимуме затрат и минимуме ресурсов.*

В практике экономических расчетов при решении конкретных задач обычно различают общую, или абсолютную, эффективность и сравнительную, или относительную, эффективность. Первая характеризует степень эффекта от использования тех или иных затрат и ресурсов, вторая характеризует оценку различных вариантов экономических решений, проектов, замещения ресурсов, т.е. дает обоснование для выбора лучшего варианта.

В реальной хозяйственной жизни эффективность производства выражает себя в следующих экономических показателях: производительность труда и трудоемкость; фондоотдача и фондоемкость; материалоотдача и материалоемкость; энергоотдача и энергоемкость; эффективность капитальных вложений в капитальное строительство; рационализация природопользования.

Каждый из этих показателей имеет свое конкретное выражение на микро- и макроуровнях. Например, на уровне фирмы производительность труда выражается в соотношении валовой продукции (товарной или реализованной) с числом работников фирмы; на макроуровне — в соотношении валового внутреннего продукта.

Важнейшей формой повышения эффективности как на микро-, так и на макроэкономическом уровне является улучшение качества товаров и услуг. Под качеством понимается такая совокупность свойств товара и услуг, которая характеризует повышенную степень удовлетворения запросов потребителя. Внешним выражением качества товаров и услуг выступают стандартизация и сертификация продукции и услуг.

Исторический опыт развития человеческой цивилизации свидетельствует о том, что повышение эффективности производства на микро- и макроэкономическом уровнях выступает как закон — тенденция. Основное направление процесса — рост эффективности, однако это движение роста имеет не прямолинейный характер. В реальной жизни имеет место и обратная направленность процесса: возрастание дополнительных затрат, убывание производительности (отдачи) ресурсов при определенных экономических условиях.

#### **Вопрос 4. Потребности человека, их виды и средства удовлетворения**

*Потребность* — это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом.

Историю экономической цивилизации, с рассматриваемой точки зрения, можно представить как процесс формирования и реализации индивидуальных и институциональных потребностей. Факторы, формирующие потребности: биологическая природа человека; духовный мир человека; природно-климатические условия; национальные, культурные, религиозные представления; социально-экономические условия; уровень развития производства, научно-технический прогресс и др.

##### *Виды потребностей.*

Потребности подразделяются на первичные, удовлетворяющие жизненно важные нужды человека (потребности в одежде, питании, жилье), и вторичные к которым относятся все остальные (например, потребности досуга: кино, театр, спорт); низшие и высшие. Широкий спектр продуктов, предназначенных для удовлетворения потребностей, иногда подразделяют на предметы первой необходимости и предметы роскоши. Нет большой необходимости доказывать условность такого деления, соответственно условность между отдельными видами потребностей. То, что является предметом первой необходимости для одного человека, может оказаться предметом роскоши для другого, и наоборот,

то, что еще недавно считалось предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости.

К материальным потребностям относятся и услуги, которые наравне с товарами, удовлетворяют наши потребности (ремонт автомобиля, стрижка волос, консультация юриста, удаление аппендикса и т. п.). Многие изделия и покупаются ради услуг: автомобиль, стиральная машина и др. В состав материальных включаются также потребности предприятий, правительственных учреждений и общественных организаций. Частным предприятиям необходимы здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, складские помещения и многое другое для выполнения производственных целей. Обществу, для удовлетворения коллективных потребностей граждан страны, необходимы железные дороги, шоссе, школы, больницы, военная техника. К духовным потребностям относят потребности в знаниях, общении, чтении, посещении музеев, театров и т. п. Данную классификацию можно продолжить: относительные и абсолютные потребности, личные (семейные) потребности и общества в целом. По степени неотложности потребности можно классифицировать на основные или существенные, безопасности, культурные, роскоши; по объекту использования – на частные и общественные; по конкретности – вещественные, услуги, права; по назначению – потребительские и производственные; по взаимоотношению – на комплиментарные (взаимодополняющие), субституты (взаимозаменяемые), системные.

Пирамида потребностей А. Маслоу включает следующие виды:

-физиологические потребности (в пище, воде, одежде, жилье, воспроизводстве рода);

-потребность в безопасности (защита внешних врагов и преступников, помощи при болезни, защите от нищеты);

-потребность в социальных контактах (общении с людьми, имеющими те же интересы, в дружбе и любви);

-потребность в уважении (уважении со стороны других людей, самоуважении, в приобретении определенного общественного положения);

-потребность в саморазвитии (в совершенствовании всех возможностей и способностей человека)

Экономический прогресс общества предполагает действие закона возвышения потребностей. Этот закон выражает объективную (не зависящую от воли и желания людей) необходимость роста и совершенствования человеческих потребностей с развитием производства и культуры. Действия этого закона проявляются в следующих изменениях. В ходе исторического развития потребности общества количественно растут и качественно совершенствуются. *Непрерывное возрастание или возвышение, потребностей подтверждается многочисленными фактами из экономической эволюции человечества.* Человек прошел все этапы — от примитивного потребления ресурсов природы до рационального освоения и использования природных, человеческих и произведенных человеком ресурсов. Некоторые потребности исчезают, возникают новые, вследствие чего иным становится состав потребностей. Соответственно этому меняется структура общественного богатства, уровень благосостояния людей.

Средства, с помощью которых удовлетворяются потребности, называются *благами* (продукты в материально-вещественной форме и услуги-нематериальные блага, имеющие форму полезной людям деятельности). Одни блага имеются в распоряжении общества в неограниченном количестве (например, воздух), другие — в ограниченном и называются экономическими благами. Это означает, что :

-их объем недостаточен для удовлетворения всех потребностей;

-их объем может быть увеличен лишь путем затрат факторов производства;

-их приходится тем или иным образом распределять.

Большую часть своих потребностей люди удовлетворяют с помощью экономических благ. Поскольку последние имеются в ограниченном количестве, то для их получения нужны средства—ресурсы.

Два фундаментальных факта образуют основу экономики и охватывают всю проблему экономии:

Первое – материальные потребности общества безграничны;

Второе – экономические ресурсы, т.е. средства для производства товаров и услуг ограничены.

## **Вопрос 5. Собственность в системе общественных отношений. Субъекты, объекты и функции собственности**

Собственность - это отношения между человеком или сообществом людей (субъектом), с одной стороны, и любой субстанцией материального мира (объектом), с другой стороны, заключающееся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта субъектом, характеризующее принадлежность объекта субъекту.

Субъект собственности – активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право обладания объектом собственности. К ним относятся: индивиды, коллективы, общество в целом (в лице государства).

Экономические субъекты характеризуются экономическими интересами.

Экономические интересы – это объективные, обусловленные отношениями собственности мотивации трудовой деятельности людей. Они определяют не только экономические, но и социальные мотивации поведения человека. Различают: личные (частные), коллективные (групповые), общественные (государственные). Отношения собственности связывают все экономические интересы в единое целое. Единство экономических интересов является диалектическим, то есть включает в себя различия и противоречивость интересов.

Объект собственности – это пассивная сторона отношений собственности в виде предметов природы, вещества, энергии, информации, имущества, интеллекта, целиком или в какой-то степени принадлежащие субъекту собственности.

Эволюция объектов собственности даёт представление об эволюции форм собственности (например, земля в качестве объекта собственности выступает во всех докапиталистических формах собственности, орудия труда – при частной капиталистической форме собственности и т.д.).

Функции собственности частично совпадают с традиционной триадой прав собственности в российском законодательстве. Соответственно выделяют функции владения, пользования, распоряжения, ответственности. Владение - начальная форма отношений собственности. Это номинальное право. Владелец может обладать правом, не осуществляя его. Отдельные владельцы делегируют полномочия управляющим, но сохраняют при этом за собой получение доходов от собственности. Пользование означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением, по усмотрению и желанию пользователя. Владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта, могут быть разделены между различными субъектами. Распоряжение представляет высший способ реализации отношений между объектом и субъектом собственности, дающий субъекту право и возможность поступать по отношению к объекту и использовать его любым образом вплоть до передачи другому субъекту, преобразования в другой объект или даже ликвидации. Ответственность - «бремя собственности». Эта функция означает как интерес к активному использованию собственности, так и ответственность за нее, эффективное использование.

Место собственности в системе экономических отношений.

1 Собственность – это основа, фундамент всей системы общественных отношений. От характера форм собственности зависят и формы распределения, обмена и потребления.

2 От собственности зависит положение определенных групп, классов, слоев в обществе, возможности их доступа к использованию всех факторов производства.

3 Собственность – это результат исторического развития. Формы собственности изменяются с изменением способов производства.



4 В пределах каждой экономической системы существует какая-то основная специфическая для нее форма собственности, не исключающая и других форм.

5 Переход от одних форм собственности к другим может идти эволюционным путем, на основе конкурентной борьбы за выживаемость, постепенным вытеснением и революционным путем.

### **Вопрос 6. Условия становления, черты и роль товарного производства**

Товарное производство – это такой тип организации хозяйства, при котором полезные продукты создаются для их продажи на рынке. Товарное производство, с одной стороны, возникло как противоположность натуральному производству, а с другой – явилось его преемником. Оно прошло длительный период становления и развития. *Основой товарного производства стала частная собственность на средства производства. А условиями его возникновения и развития стало общественное разделение труда, дифференциация производства и обособление товаропроизводителей.*

Разделение труда предопределено творением самой природы: разделение функций между живыми существами одного и того же вида. Оно стало основой экономики, образуя ее важнейший механизм.

*Разделение труда – механизм экономического сотрудничества людей, предполагающий, что какая-то их группа (или даже один человек) сосредотачивается на выполнении строго определенного вида работ, то есть специализируется.*

*Экономическая обособленность производителей означает такое их состояние, которое позволяет им относительно свободно владеть, пользоваться и распоряжаться производимой продукцией по своему усмотрению, то есть быть собственником.*

Следовательно, лишь экономическая обособленность производителей (при обязательном наличии общественного разделения труда) порождает

необходимость обмена товарами в качестве единственно возможной связи между ними.

### *Отличительные особенности товарного производства*

1 Открытая система экономических отношений – работники производят полезные продукты не для собственного потребления, а для продажи их другим людям. Эти продукты выходят за пределы каждой хозяйственной единицы и устремляются на рынок, где они либо непосредственно обмениваются на другие продукты, либо продаются за деньги.

2 Разделение труда – предпосылкой его развития служит технический прогресс, в процессе которого происходит замена ручного труда машинным. Этот процесс подчинен закону передачи технических функций от человека к техническим устройствам.

3 Косвенные (опосредованные) экономические связи между производством и потреблением. Они развиваются по формуле: «производство – распределение – обмен – потребление». Рыночный обмен подтверждает или не подтверждает необходимость изготавливать данную продукцию для продажи. Именно через рынок устанавливаются экономические отношения между производителями и потребителями. Рыночные сделки совершаются двояким образом: а) путем свободной купли-продажи товаров; б) на контрактной (договорной) основе. При этом не только производители, но и потребители обладают свободой выбора: они самостоятельно определяют, что, сколько, когда, у кого и по каким ценам покупать. В этом состоит одна из форм экономической свободы, присущая системе товарного производства и невозможная в условиях натурального хозяйства.

В зависимости от степени развития отношений собственности и хозяйственных отношений принято различать два вида товарного производства:

простое товарное производство, при котором продукты производятся для обмена самостоятельными мелкими производителями-ремесленниками и крестьянами,

капиталистическое производство, которое ведется капиталистами предпринимателями, использующими труд наемных рабочих.

Существенные различия между этими видами товарного производства отражены в таблице 2.

В процессе эволюции простое товарное производство превратилось в капиталистическое, которое стало основой современного рыночного хозяйства. Поэтому товарному производству адекватна рыночная форма хозяйствования.

Таблица 2 – Виды товарного производства

Простое товарное производство	Капиталистическое товарное производство
1. Производство базируется на личном труде товаропроизводителя	1. Производство базируется на применении наемного труда
2. Продукт труда с момента производства до реализации на рынке принадлежит производителю.	2. Произведенный продукт труда отчуждается от производителя (производится рабочим, а принадлежит капиталисту).
3. Средства производства принадлежат производителю.	3. Средства производства принадлежат капиталисту-предпринимателю.
4. цель производства – удовлетворение насущных потребностей.	4. Цель производства – извлечение максимальной прибыли.
5. Мелкое, раздробленное производство с использованием ручных орудий труда и примитивной техники.	5. Крупное производство с применением машин, передовой техники и технологии.
6. Исторически существует в виде экономического уклада.	6. Является господствующей формой организации общественного хозяйства.

### **Вопрос 7. Натуральное хозяйство и его общие характеристики**

В процессе развития общества происходили качественные преобразования форм собственности, труда, производства и хозяйствования, которые отражали изменения факторов производства и экономических отношений, общественного разделения труда и его кооперации, степени обособления и соединения производителей.

*Форма собственности* – это отношения между субъектами экономической системы по поводу присвоения и отчуждения условий, факторов и результатов деятельности.

*Форма труда* – это отношения между участниками по поводу организации совместной деятельности.

*Форма производства* – это отношения взаимодействия факторов в процессе производства продукта, обусловленные существующими формами собственности и труда в обществе.

*Форма хозяйствования* – это система отношений, возникающая между хозяйствующими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Становление рыночного хозяйства исторически и логически осуществлялось в несколько этапов, исходным среди которых было натуральное хозяйство.

*Натуральное хозяйство* – это специфическая форма производства, при которой продукты труда создаются для внутрихозяйственного потребления (для непосредственного удовлетворения собственных потребностей производителей). В качестве конечного результата труда здесь выступает *натуральный продукт* – материальное благо, имеющее определенную полезность для ее потребителя.

Эта форма производства была исторически первой и была характерна для первобытнообщинного, рабовладельческого и феодального способов производства. Она соответствовала:

- низкой ступени развития производительных сил;
- ограниченной цели производства, ориентированного на удовлетворение незначительных по объему, однообразных и примитивных по своему характеру потребностей;
- наиболее простому решению фундаментальных проблем организации экономики (что, как, для кого производить), исходящему исключительно из внутрихозяйственных возможностей и потребностей.

#### *Основные черты натурального хозяйства*

1 Замкнутая система организационно-экономических отношений – общество состоит из массы разобщенных и оторванных друг от друга хозяйств (семей, общин, поместий, хозяйственных регионов). Каждое из них опирается на

собственные производственные ресурсы и обеспечивает себя всем необходимым для жизни. Здесь выполняются все виды работ, начиная от добывания сырья и завершая подготовкой к потреблению.

2 Господство ручного универсального труда – исключается его разделение на виды. Каждый работник выполняет все основные работы с помощью простейшей техники и кустарного инструмента. Следствием этого является низкая производительность труда.

3 Прямые экономические связи между производством и потреблением, то есть они развиваются по схеме: «производство – распределение – потребление». Продукция делится между участниками хозяйства и, минуя обмен ее на иные продукты, идет в личное и производительное потребление. Эти связи порождают и обеспечивают устойчивость, прочность и долговечность натурального хозяйства.

В силу застойного состояния производительных сил и примитивной их организации *законом развития натурального хозяйства* является повторение производства в прежних размерах, то есть *простое воспроизводство*.

Натуральному производству адекватна натуральная (автаркическая) форма хозяйствования.

Натуральное хозяйство перестало быть господствующей формой производственной организации при переходе к капиталистической экономике. Между тем оно сохранилось во многих отсталых в хозяйственном отношении районах земного шара. Сегодня в натуральном и полунатуральном производстве развивающихся стран занято 50-60 % населения.

Разложение натурального производства, возникновение и укрепление товарного производства знаменует собой серьезное продвижение в экономическом прогрессе. Товарное производство функционировало и при рабовладельческом строе, и при феодализме, но вплоть до капитализма не определяло всеобщего характера хозяйства.

## **Вопрос 8. Деньги как категория товарного производства: происхождение, сущность и функции**

Деньги – законченная форма всеобщего эквивалента. В сущности любая вещь может быть использована в качестве денег, если она в силу естественных или искусственных причин становится редкой и может достаться человеку лишь строго контролируемым путем.

Классификация денег

С материально-вещественной точки зрения различают :

- полноценные (материал, из которого изготовлены деньги, имеет одну и ту же стоимость как в сфере обращения в качестве денег, так и в сфере накопления в качестве богатства)

- неполноценные (покупательная способность этих денег превышает внутреннюю стоимость товара, из которого они изготовлены)

Под формой денег понимают овеществленную в определенном типе всеобщего эквивалента меновую стоимость, которая в состоянии обеспечить устойчивость обращения товаров:

- 1) товарные доденежные эквиваленты;
- 2) золотые, серебряные монеты;
- 3) бумажные деньги – денежные знаки, выпускаемые прямо или косвенно государственным казначейством для бюджетных, государственных нужд и снабженные принудительной покупательной способностью;
- 4) кредитные деньги, возникшие на основе замещения имущественных обязательств.

Таким образом, *сущность денег* заключается в том, что они являются:

1) всеобщим эквивалентом, средством для выражения стоимости любого товара, то есть *средством всеобщей ценности*;

2) *средством всеобщей обмениваемости (ликвидности)*, то есть, посредством денег происходит учет общественного труда частных товаропроизводителей;

3) инструментом регулирования экономических, а через них и общественных отношений. Следовательно, деньги с экономической точки зрения следует рассматривать не как вещь, а как экономические отношения;

4) *средством сохранения и накопления стоимости;*

5) *эластичным средством.* Деньги способны к автоматическому расширению или сокращению под воздействием колебаний товарного обращения.

6) *единицей счета.*

Сущность денег проявляется в их функциях. В развитом товарном хозяйстве деньги выполняют пять функций:

- меры стоимости,
- средства обращения,
- средства накопления и образования сокровищ,
- средства платежа,
- мировых денег.

*Функция меры стоимости* определяется самой сущностью денег, которые являются мерилем стоимостей всех других товаров, т.е. всеобщим эквивалентом. Особенность этой функции состоит в том, что деньги выполняют ее идеально. Чтобы оценить товар, не обязательно иметь в наличии соответствующее количество золота. Для этого достаточно мысленно приравнять стоимость золота к стоимости данного товара. Это обстоятельство позволяет оценивать огромные количества товаров, вести денежный учет товарно-материальных ценностей в неограниченных масштабах.

Следует подчеркнуть, что сами деньги цены не имеют. Вместо цены они обладают покупательной способностью, выражающейся в абсолютном количестве товаров, которые можно на них купить.

В функции *средства обращения* деньги выполняют роль посредника в обмене товаров: Т - Д - Т. В отличие от функции меры стоимости, функцию средства обращения могут выполнять только реальные деньги, причем не только золотые, но и их заменители - бумажные деньги.

Рассматривая функцию денег как средства обращения, следует обратить внимание на тот момент, что вклинивание денег в процесс товарного обращения (Т - Д - Т) разрывает во времени единый акт купли-продажи на два акта: акт купли и акт продажи, т.е. за актом продажи сразу же не следует акт купли и деньги приобретают самостоятельное хождение. Выходя из обращения, они превращаются в сокровища и выполняют функцию *образования и накопления сокровищ*.

Эту функцию могут выполнять только полноценные (всеобщим эквивалентом стоимости являются золото и серебро) и реальные деньги. Накопление сокровищ происходит в форме золотых монет, слитков, ювелирных изделий из золота и серебра и др. Бумажные деньги, в том числе и конвертируемая валюта, эту функцию выполнять не могут.

С развитием товарного производства и возникновением кредитных отношений появляется функция денег как *средства платежа*.

При продаже товаров в кредит возникает разрыв во времени и в пространстве между продажей товара и уплатой денег за него. Продавец в этом случае становится кредитором, а покупатель должником. Продажа товара осуществляется с отсрочкой платежа на основе документа, называемого долговым обязательством - векселем.

*Вексель* - это особый вид письменного долгового обязательства узаконенной формы, дающий его владельцу (векселедержателю) беспорное право требовать по истечении определенного срока с лица, выдавшего обязательство (векселедателя), уплаты обозначенной в нем денежной суммы.

Кроме векселя, к кредитным деньгам относятся банкнота и чек.

*Банкнота* - это кредитное обязательство банка, или вексель на банкира, которым банкир замещает частные векселя.

*Чек* - письменный приказ владельца текущего счета банку уплатить наличными или перевести на текущий счет другого лица определенную сумму денег.



В последнее время широкое распространение получили безналичные деньги – *кредитные карточки*. Это именной документ, выпускаемый банком или торговой фирмой, удостоверяющий личность владельца счета в банке и дающий ему право покупать товары и услуги без оплаты наличными. Использование ЭВМ для автоматизации банковских операций привели к появлению кредитных карточек второго поколения – *электронным деньгам*, которые имеют высокую степень защиты от подделки (реагируют только на отпечатки пальцев владельца карточки, или на его подпись).

В условиях развитого товарного хозяйства обмен товарами осуществляется не только внутри отдельного государства, но и за его пределами. В основе этих отношений лежит международное разделение труда. Деньги, обслуживая внешнеторговые сделки, выполняют функцию *мировых денег*.

### **Вопрос 9. Цели, методы и этапы приватизации. Особенности и последствия изменений отношений собственности в России**

В качестве *основных целей* приватизационной государственной программы указывалось следующее:

- формирование слоя частных собственников;
- повышение эффективности работы предприятий;
- социальная защита и развитие социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации;
- содействие процессу финансовой стабилизации;
- обеспечение конкурентной среды и содействие демонополизации национального хозяйства;
- привлечение иностранных инвестиций;
- создание условий и организационных структур для расширения масштабов разгосударствления, разрушение социалистической системы хозяйствования.

*Процесс приватизации в России прошел несколько этапов:*

*Первый этап приватизации* - ваучерная (чековая) приватизация (1992-1994 гг.). Основная задача данного этапа состояла в обеспечении быстрого разгосударствления.

Население России получило 146,064 млн. приватизационных чеков. Распределились они по *четырем направлениям*:

1) *закрытая подписка на акции своего предприятия (использовано 26 млн. чеков)*;

2) *участие в чековом аукционе*;

3) *покупка акций чековых инвестиционных фондов (их было создано 640 штук, собрали они свыше 60 млн. приватизационных чеков)*;

4) *продажа чека (приблизительно четверть выданных чеков)*.

Ваучерный механизм, изначально признававшийся неэффективным, популистским, помимо всего прочего, дал импульс развитию в России англо-американской модели капитализма - с множеством мелких собственников и доминированием менеджеров, с финансовыми спекуляциями, пирамидами, захватами контрольных пакетов акций и т.д. Таким образом, ваучеризация закладывала основу для дальнейшего передела собственности, причем без решения вопроса о процедуре первоначального наделения собственности, а значит и без создания механизма, который обеспечивал бы легитимность этого процесса.

*На втором этапе приватизации* - денежном (1995-1996 гг.) в качестве главных действующих лиц выступили финансовые институты, преимущественно коммерческие банки. Их активное участие в залоговых, денежных, специализированных аукционах, в инвестиционных и коммерческих конкурсах, в операциях с ценными бумагами придали преобразованиям собственности преимущественно спекулятивный характер. Лишь немногие крупные финансовые структуры могли позволить себе стать хозяином реальной собственности с неизбежными инвестиционными вложениями и значительно более низкой нормой прибыли. Экономика страны сконцентрировалась в финансовом секторе, поведение хозяйствующих субъектов определялось ренто-игровыми мотивами.

Прибыльность передела собственности оставляла мало шансов на использование ее по назначению.

С 1997 года Россия переходит к *третьему этапу приватизации* - по индивидуальным проектам с акцентом на эффективное управление государственной собственностью и отказом от рассмотрения приватизации как средства пополнения доходов госбюджета. Новая стратегия предусматривает обязательную реструктуризацию, финансовое оздоровление предприятия, переход к индивидуальному подходу с предпродажным циклом (раскрытие информации об объекте приватизации, отсроченная продажа акций, передача в доверительное управление и т.п.).

#### *Особенности российского процесса приватизации*

1 Директивность в принятии решений о приватизации. Госкомимущество в приказном порядке определяло сроки и механизмы приватизации для предприятий.

2 Приоритетность только одной формы собственности - частной, нацеленность на быстрое разрушение системы государственной собственности.

3 Доминирование социально-политических целей над экономическими, - критерии экономической эффективности в процессе приватизации не учитывались.

4 Крайне неравномерное распределение собственности в процессе приватизации, обусловившее отсутствие среднего класса..

5 Форсированное развитие фондового рынка и массовый выброс акций приватизируемых предприятий. В результате акции имели низкую котировку, не способствовали протеканию инвестиционного процесса, использовались для спекуляций и передела собственности.

#### *Последствия:*

- сокращение поля государственного контроля и регулирования национального хозяйства;

- замена монополизма советского образца монополизмом корпоративным;
- экономическая стагнация, разрыв хозяйственных связей;
- подрыв основных источников инвестиций (сбережений населения, банковского кредитования, внутренних накоплений предприятий);
- отсутствие эффективного собственника; предпринимательская активность направляется преимущественно в спекулятивную сферу;
- спекулятивный характер переделов собственности;
- массовое перепрофилирование предприятий, стагнация и разрушение некоторых отраслей;
- вытеснение конкурентных отношений в экономике распределительными;
- растущее отчуждение работников от собственности, снижение их социальной защищенности;
- снижение ВВП и уровня жизни населения;
- коррупция, развитие теневой экономики;
- негативное отношение к собственникам со стороны широких слоев населения.

### **Вопрос 10. Элементы, функции и роль рынка в общественном производстве**

*Рынок* – это совокупность экономических отношений, которые складываются в сфере обмена по поводу реализации товаров. На рынке происходит формирование и движение спроса и предложения на товары.

Становление и эволюция рынка базируются на развитии общественного разделения труда и товарного производства. Рынок присущ тем общественно-экономическим формациям, где имеют место товарно-денежные отношения. В условиях господства натурального хозяйства особенностями развития рынка является нерегулярный обмен товарами, ориентирование предложения и спроса в

основном на предметы потребления, второстепенное значение рыночных связей в процессе воспроизводства.

В современных условиях рынок выступает в качестве основной формы экономических связей в обществе. Развитие рынка происходит в острой конкурентной борьбе. Система рыночных связей охватывает все сферы общественного производства.

Функциями рынка являются *информационная, посредническая, ценообразующая, регулирующая и санирующая.*

Рынок в целом характеризуется богатой и сложной структурой. Его классифицируют по различным категориям:

1) *по экономическому назначению объектов рыночных отношений*, (рынки потребительских товаров и услуг, товаров промышленного назначения, промежуточных товаров, рынок ноу-хау, сырьевой рынок, рынок труда, рынок ценных бумаг и т.д.);

2) *по географическому положению* (местный, национальный, мировой);

3) *по степени ограниченности конкуренции* (монополистический, олигополистический, монополистический, смешанный и т.д.);

4) *по отраслям* (автомобильный, компьютерный, нефтяной и т.д.);

5) *по характеру продаж* (оптовый, розничный).

Рыночный механизм обеспечивает как доведение решений отдельных хозяйствующих субъектов друг до друга, так и увязку этих решений через систему цен и конкуренцию.

Цены выступают сигналом, дающим информацию об условиях на рынке как для потребителей, так и для производителей. Через цены суммируются и сбалансированы бесчисленные индивидуальные экономические решения.

Конкуренция сдерживает частные интересы, направляет их на производство общественно необходимых товаров, конкуренция приводит к тому, что ограниченные ресурсы используются более полно и эффективно. Они устремляются в те отрасли, которые производят необходимую и рентабельную для товаропроизводителя продукцию.

*К преимуществам рыночного механизма экономики относятся:*

- эффективное распределение ресурсов, т.е. рынок направляет ресурсы на производство товаров, на которые предъявляется спрос;
- гибкость, адаптивность к изменяющимся условиям (так, в 70-е годы резко поднялись цены на энергоносители, рынок разработал альтернативные источники энергии и внедрил жесткий режим экономии энергоресурсов);
- оптимальное использование результатов НТР;
- свобода выбора и действий потребителей и предпринимателей;
- способность к удовлетворению разнообразных потребностей и повышение качества товара.

*По рыночному механизму присуща и ограниченность:*

- не способствует сохранению не воспроизводимых ресурсов, не обеспечивает защиту окружающей среды;
- не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству (например, рыбные богатства океана);
- в условиях рынка, порой, игнорирует потенциально негативные последствия принимаемых решений;
- не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;
- не гарантирует право на труд и доход, не обеспечивает перераспределение дохода;
- не обеспечивает фундаментальных исследований в науке.

### **Вопрос 11. Ценообразование на отдельном рынке. Законы спроса и предложения. Ценовые и неценовые факторы спроса и предложения**

*Спросом* называется количество товара, которое будет куплено по определенной цене за определенный период времени (т.е., это потребность, которая подкрепляется возможностью оплатить благо, на которое предъявлен спрос).

При покупке товара потребитель руководствуется следующими «правилами»:

1) потребитель стремится получить максимальное субъективное удовлетворение, или полезность, используя свой ограниченный доход;

2) убывание предельной полезности каждой последующей единицы данного товара.

Закон спроса: при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены.

Это объясняется действием *эффекта дохода и эффекта замещения*.

Снижение цены некоторого товара при постоянстве цен прочих товаров представляет собой снижение относительной цены этого товара. Хотя номинальные (денежные) цены других товаров остаются неизменными, эти товары становятся дороже относительно данного товара. Потребитель будет стремиться замещать относительно подорожавшие товары товаром, относительно подешевевшим. Т.е. снижение цены приводит к увеличению объема спроса. Изменение объема спроса, вызванное исключительно изменением относительной цены товара при неизменном реальном доходе называется эффектом замещения. Снижение цены какого-либо товара можно рассматривать как повышение реального дохода потребителя. Изменение объема спроса, вызванное исключительно изменением реального дохода при неизменности относительных цен товаров называется эффектом дохода.

Закон спроса не действует:

1) при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;

2) для редких и дорогостоящих товаров, являющихся средством помещения денег;

3) при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары.

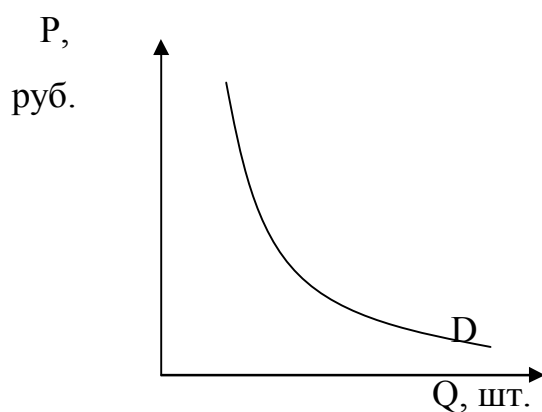


Рисунок 7 – Кривая спроса

Кроме цены, на изменение спроса влияют и неценовые факторы:

- 1) изменение в доходах населения;
- 2) изменение вкусов и предпочтений;
- 3) изменение в количестве, структуре населения;

4) цены на взаимосвязанные товары. Термин «взаимосвязанные товары» относится к любым товарам, для которых изменение в цене одного товара приводит к изменению спроса на другой. Существует два типа взаимосвязанных товаров. Товары-заменители и дополняющие товары;

- 5) экономическая политика правительства.

Если спрос изменяется под действием неценовых факторов, то это будет уже другой спрос, и на графике произойдет сдвиг кривой спроса.

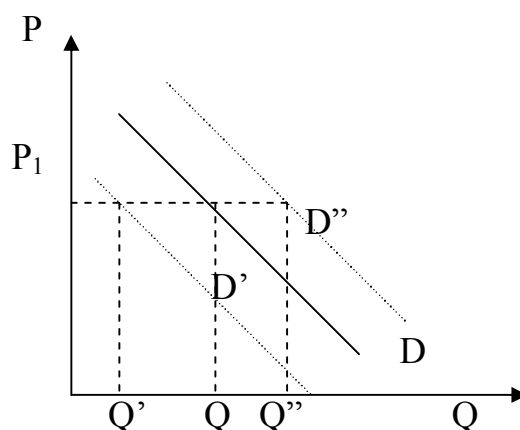


Рисунок 8 – Влияние неценовых факторов на кривую спроса

Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называется функцией спроса:  $Q_D = f(P, P_A, P_B, I, T, \dots)$ ,



$Q_D$  - объем спроса на данный товар в единицу времени.

Функция спроса от цены  $Q_D=f(P)$

Предложением называется количество товара, которое продавец или группа продавцов готовы предложить на рынке по определенной цене за определенный период.

Закон предложения: предложение, при прочих равных условиях, изменяется в прямой зависимости от изменения цены.

Функция предложения от цены:  $Q_S=f(P)$  P, руб.

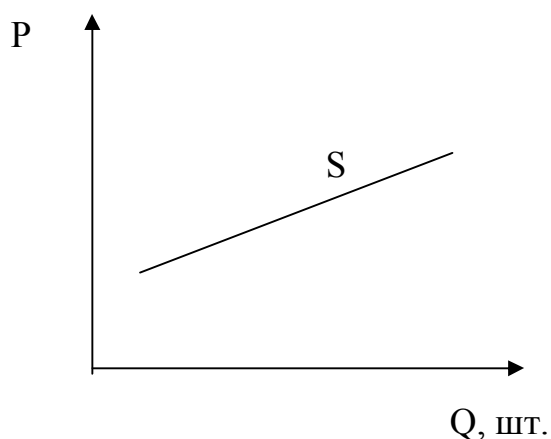


Рисунок 9 – Кривая предложения

Предложение может изменяться под действием неценовых факторов:

- 1) изменение издержек производства;
- 2) выход на рынок новых фирм, уход фирм из отрасли;
- 3) природные катастрофы, войны, политические действия.

Зависимость объема предложения от указанных выше факторов называется функцией предложения:  $Q_S=f(P, P_A, P_B, \dots, V, X)$

В случае действия неценовых факторов имеет место сдвиг кривой предложения. В этом случае говорят об изменении предложения.

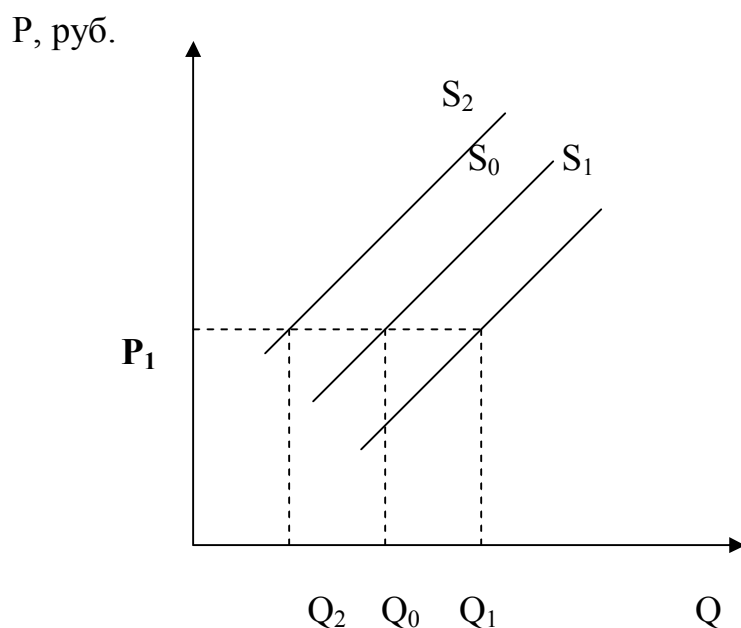


Рисунок 10 – Влияние неценовых факторов на кривую предложения

В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночная цена. Рыночная цена – конечный продукт взаимодействия множества субъектов или механизмов, отражает такую ситуацию, когда планы покупателей и продавцов на рынке полностью совпадают, а объем благ, который намерены купить покупатели, абсолютно равен объему благ, который намерены предложить производители. В условиях свободной конкуренции под воздействием законов рыночного ценообразования цена выравнивается автоматически. Однако рыночное ценообразование может быть нарушено либо деятельностью монополий, либо вмешательством государства, волевым способом устанавливающего цены выше или ниже точки равновесия. В таких случаях говорят о ценах пола и потолка. В микроэкономике *цена потолка* ограничивает рост цены (движение цены вверх) — это искусственно заниженная цена. И наоборот, *цена пола* не позволяет цене снизиться за пределы этого лимита — это искусственно завышенная цена. Поэтому на графике цена пола будет установлена выше точки равновесия, а цена потолка — ниже нее.

## Вопрос 12. Типы равновесий. Равновесие на рынке отдельного товара

*Рыночное равновесие* - ситуация на рынке, при которой нет тенденции к изменению рыночной цены или объема продаваемых благ. Рыночное равновесие устанавливается, когда цена приводится к уровню, который уравнивает объем спроса и предложения. Рыночное равновесие цены и объема продаваемого блага и могут изменяться в ответ на изменение спроса и предложения.

*Типы равновесий.* *Равновесие по Л.Вальрасу*, характеризующееся совпадением ценовых и количественных предпочтений покупателей и продавцов, можно рассматривать как с позиции изменения равновесной цены. *Равновесие по А.Маршаллу* с позиции изменения равновесного количества товара. Два этих подхода объясняют формирование равновесного состояния, различаясь только характером связи между ценой и количеством товара.

Помимо рассмотренных моделей установления равновесия на рынке, выделяют различные *типы равновесий*, которые можно классифицировать по 4 критериям.

1 *По устойчивости* выделяют *абсолютное равновесие*, при котором равновесие устанавливается при цене  $P^0$  для любых цен по истечении некоторого промежутка времени; и *относительное равновесие*, при котором равновесие для любых цен устанавливается не на уровне определенной цены  $P^0$ , а в некотором коридоре, в некотором приближении к ней.

2 *По масштабам* выделяют *глобальное равновесие*, характеризующееся сходимостью любых цен к одной цене  $P^0$ , и *локальное равновесие*, при котором схождение цен к равновесной  $P^0$  возможно только в определенном ценовом промежутке, за пределами которого достичь равновесия уже невозможно.

3 *По характеру колебаний* выделяют:

а) *затухающие колебания*, приводящие к формированию определенной равновесной цены  $P^0$ . Условием таких колебаний и схождения к равновесному состоянию выступает соотношение эластичности спроса и предложения. Если эластичность предложения ниже, чем эластичность спроса (кривая предложения

круче, чем кривая спроса), то колебания цен затухают и равновесие становится достижимым. Объясняется подобный механизм тем, что эластичность спроса по цене всегда отрицательна, то есть всегда будет направлена в обратную сторону к изменению цены, гася, тем самым, ее колебания.

б) *взрывные колебания*, приводящие к уходу от равновесной цены  $P^0$ . В данном случае эластичность спроса ниже, чем эластичность предложения (кривая спроса круче, чем кривая предложения), т.е. изменение цены поддерживается однонаправленным изменением предложения, которое, в силу большей эластичности, гасит стабилизирующий эффект изменения спроса. В результате, цены не приходят к равновесному состоянию.

в) *постоянные колебания* приводят к установлению стабильной амплитуды в изменениях цен, формирования равновесной цены  $P^0$  не происходит, но и полного расхождения цен не происходит: возникает относительное равновесие с определенным коридором в изменениях цен.

4. По количеству равновесных точек выделяют:

а) *единственное равновесие* (рисунок 11 - это классический вариант равновесного состояния, с единственным вариантом равновесной цены и равновесного объема товара).

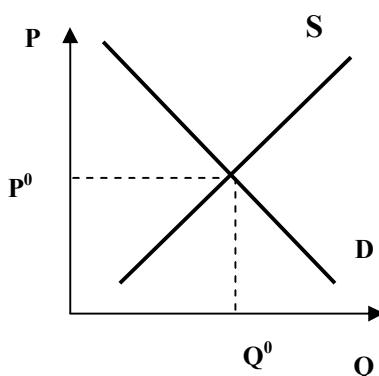


Рисунок 11 – Рыночное равновесие

б) *краевое равновесие*, при котором равновесие наступает *при нулевой цене* или *при нулевых объемах количества товара*.

В ситуации с нулевой ценой агенты спроса всегда, при любом уровне цен, будут предлагать цену, меньшую, чем цена агентов предложения. Равновесие,

совпадение спроса и предложения по цене (но не по количеству товара) может установиться только при цене, равной нулю. В качестве примера можно привести избыточные и распространенные блага, которые находятся в свободном доступе и агенты спроса всегда могут получить их бесплатно (общественные товары, например).

При краевом равновесии с нулевым количеством товара цена спроса при любом количестве товара всегда будет ниже цены предложения. Подобная ситуация складывается на рынке нового товара, потребительские качества которого еще неизвестны покупателям, и затраты на производство которого еще достаточно высоки (как из-за неосвоенности технологий, так и из-за незначительных масштабов производства). Равновесие между спросом и предложением по количеству товара (но не по цене) может быть достигнуто только при его нулевом объеме.

в) *двойное равновесие* может возникнуть при сломе тенденции в динамике спроса или предложения. Например, предложение труда до определенного момента с ростом заработной платы будет увеличиваться, но при достижении некоторого пограничного состояния в затратах труда, человек уже перестает реагировать на рост заработной платы адекватным ростом производительности труда. С ростом заработка для человека все предпочтительнее становятся свободное время и мотивы самосохранения.

г) *неопределенное (множественное) равновесие* наблюдается при стабильном объеме товара и любой ценой в некотором промежутке от  $P^1$  до  $P^2$  или при стабильной цене  $P^0$  и любым количеством товара в промежутке от  $Q^1$  до  $Q^2$ . Первая ситуация возникает при временных ограничениях в количестве покупаемого и продаваемого товара (временное насыщение спроса и временная стабилизация производства), вторая - при удержании цены для некоторых объемов предложения товара (характерно для поведения фирм-олигополистов).

Для переходной экономики формирование устойчивого и единичного равновесия несвойственно. Особенности спроса и предложения определили и сложные варианты установления рыночного равновесия.

**Вопрос 13. Понятие и виды эластичности. Эластичность спроса по цене. Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность спроса по цене**

*Эластичность* это одна из самых важных категорий экономической науки. Впервые она была введена в экономическую теорию А. Маршаллом и представляет собой выраженное в процентах изменение одной переменной в ответ на выраженное в процентах изменение другой переменной. Понятие эластичности позволяет выяснить, как происходит адаптация рынка к изменениям его факторов.

Ценовая эластичность спроса — это степень воздействия изменения цены на изменение количества продукции, на которое предъявлен спрос.

*Варианты эластичности спроса по цене.*

**1. Эластичный спрос ( $E_d > 1$ )**

(когда общая выручка от продажи продукции по сниженным ценам возрастает).

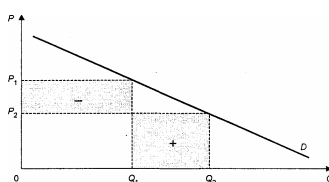


Рисунок 12 - Эластичный спрос

**2. Неэластичный спрос ( $E_d < 1$ )**

(когда общая выручка при снижении цены падает).

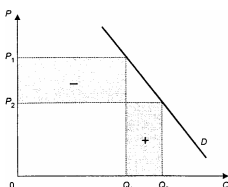


Рисунок 13 - Неэластичный спрос

**3. Единичная (унитарная) эластичность ( $E_d = 1$ )**

(когда общая выручка при снижении цены остается постоянной).

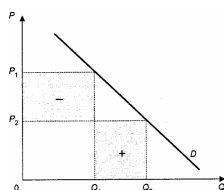


Рисунок 14 - Единичная унитарная эластичность

4. *Бесконечно эластичный спрос ( $E_d = \infty$ )*

(когда сколь угодно малое изменение цены приводит к падению спроса до нуля или к росту спроса до бесконечности).

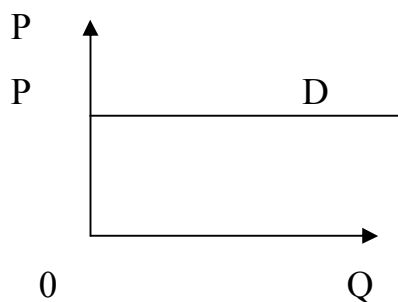


Рисунок 15 - Бесконечно эластичный спрос

5. *Абсолютно неэластичный спрос ( $E_d = 0$ )*

(при любом изменении цены спрос остается постоянным).

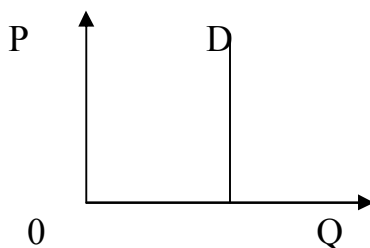


Рисунок 16 - Абсолютно неэластичный спрос

Факторы ценовой эластичности спроса

1 *Чем больше заменителей имеет товар, тем эластичнее спрос, поскольку изменение цен на заменяющие и заменяемые товары всегда позволяет сделать выбор в пользу более дешевых.*

2 *Чем насущнее потребность, удовлетворяемая товаром, тем ниже эластичность спроса на этот товар.*

3 Чем больше удельный вес затрат на товар в расходах. потребителя, тем выше эластичность спроса. При этом необходимо иметь в виду, что это правило выполняется при учете постоянства действия данного фактора и значимости продукции для потребителя.

4 Чем сильнее ограничен доступ к товару, тем ниже эластичность спроса на этот товар. Это ситуация дефицита.

5 Чем выше степень насыщения потребностей, тем менее эластичен спрос.

6 Чем более агрегирован товар, тем ниже эластичность спроса.

7 Спрос становится более эластичным с течением времени.

*Эластичность спроса по доходу.*

Особенность коэффициента эластичности спроса по доходу состоит в том, что для некоторых товаров он меняет свой знак.

Товары, спрос на которые с ростом дохода падает, имеют *отрицательную эластичность* спроса по доходу ( $E_I < 0$ ). Такие товары называются *некачественными* (например, масло, сметана, цельное молоко).

Товары, спрос на которые с ростом дохода увеличивается, имеют *положительную эластичность* ( $E_I > 0$ ). Такие товары называются *нормальными* или *стандартными*.

При этом экономисты различают три группы стандартных товаров:

а) *товары первой необходимости*. Спрос на эти товары растет медленнее роста доходов. Коэффициент эластичности  $0 < E_I < 1$ ;

б) *предметы роскоши*. Спрос на них опережает рост доходов. Для этих товаров не существует предела насыщения. Коэффициент эластичности  $E_I > 1$ ;

в) *товары второй необходимости*. Спрос на них растет в меру повышения доходов. Коэффициент эластичности  $E_I = 1$ .

Перекрестная эластичность спроса по цене характеризует относительное изменение спроса на *один* товар (например,  $X$ ) в зависимости от изменения цены *другого* товара (например,  $Y$ ). Коэффициент перекрестной эластичности спроса вычисляется по формуле:



$E_{xy}$  = Процентное изменение спроса на товар X / Процентное изменение цены на товар Y. Коэффициент перекрестной эластичности спроса может иметь положительное, отрицательное и нулевое значения.

*Взаимозаменяемые товары* имеют  $E_{xy} > 0$ , так как повышение цены товара Y вызовет увеличение спроса на товар X, поскольку X заменяет Y. Например, с ростом цены на уголь спрос на жидкое топливо или дрова увеличивается. Чем выше коэффициент перекрестной эластичности, тем больше степень взаимозаменяемости двух товаров.

*Взаимодополняемые товары* имеют  $E_{xy} < 0$ . Например, с повышением цены на автомобили спрос на бензин уменьшится. Чем больше отрицательная величина коэффициента перекрестной эластичности, тем больше степень взаимодополняемости товаров.

*Независимые товары* имеют  $E_{xy} = 0$ . В этом случае изменение цены на один товар никак не отражается на спросе на другой.

#### **Вопрос 14 Кривая безразличия и бюджетные ограничения. Равновесие потребителя**

*Потребительское поведение* — это процесс формирования спроса отдельного потребителя (индивидуального спроса) на различные товары и услуги.

Предъявляя спрос на те или иные блага, потребитель стремится извлечь от их приобретения наибольшую пользу, т.е. максимизировать совокупную полезность. Однако потребитель наталкивается на ограничения, связанные с величиной дохода, которым он располагает, и уровнем рыночных цен. Эти ограничения заставляют потребителя делать выбор между теми или иными благами.

*Потребительский выбор* — это выбор, максимизирующий совокупную полезность в условиях ограниченности ресурсов (дохода). *Рациональное потребительское поведение* предполагает, что потребитель максимизирует совокупную полезность в условиях существующего у него бюджетного ограничения. *Потребитель находится в состоянии равновесия*, если он не может

увеличить совокупную полезность, получаемую при данной величине своего дохода и существующих ценах, увеличивая или уменьшая покупку одного или другого товара.

*Кривая безразличия* является геометрическим местом точек, каждая из которых представляет такую комбинацию двух товаров, что потребителю безразлично, какую из них выбрать; представляет собой совокупность потребительских наборов, каждый из которых имеет *одинаковую* полезность для потребителя (рисунок 17).

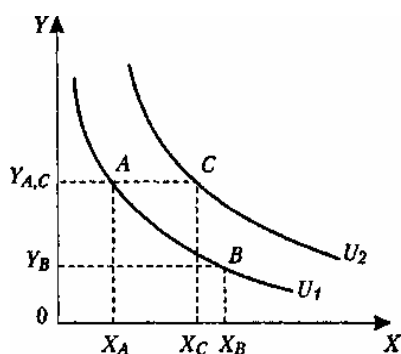


Рисунок 17 – Кривые безразличия

Множество всех кривых безразличия на плоскости называется *картой безразличия*.

Кривые безразличия обладают следующими свойствами:

1) кривая безразличия, расположенная справа и выше другой кривой, является более предпочтительной для потребителя;

2) кривые безразличия всегда имеют отрицательный наклон, ибо рационально действующие потребители будут предпочитать большее количество любого набора меньшему;

3) кривые безразличия имеют вогнутую форму, обусловленную уменьшающимися предельными нормами замещения;

4) кривые безразличия никогда не пересекаются и обычно показывают уменьшающиеся предельные нормы замещения блага на другое благо;

5) наборы благ на кривых, более удаленных от начала координат, более предпочтительнее наборов благ, расположенным на менее удаленных от координат кривых.

Люди всегда идут на компромиссы, когда делают выбор между товарами. Чтобы количественно определить объем некоторого товара, которым потребитель готов пожертвовать ради другого, используется мера, называемая *предельной нормой замещения*.

Бюджетное ограничение указывает, что общий расход должен быть равен доходу. Увеличение или уменьшение дохода вызывает сдвиг бюджетной линии.

Бюджетная линия (линия бюджетного ограничения) -это прямая, точки которой показывают наборы благ, при покупке которых выделенный доход тратится полностью. Бюджетная линия пересекает оси координат в точках, показывающих максимально возможные количества благ, которые можно приобрести на данный доход при определенных ценах.

Если кривая безразличия показывает, что потребитель хотел бы купить, а бюджетная линия – что потребитель может купить, то в единстве они могут ответить на вопрос, как обеспечить максимальное удовлетворение от покупки при ограниченном бюджете.

*Бюджетная линия* показывает количество товаров, доступных потребителю при имеющемся в его распоряжении доходе и существующих рыночных ценах.

Любая точка, лежащая *на* бюджетной линии, доступна потребителю, т.е. его доход и существующие цены позволяют ему купить любой набор товаров  $X$  и  $Y$ .

Бюджетная линия:

— сдвигается вправо, когда доход потребителя увеличивается или цены товаров снижаются одинаково;

— сдвигается влево, когда доход потребителя уменьшается или цены товаров возрастают одинаково;

— меняет угол наклона, когда цены товаров изменяются непропорционально.

Оптимальный набор потребительских благ должен отвечать двум требованиям: находиться на бюджетной линии; предоставить потребителю наиболее предпочтительное сочетание.

*Потребитель находится в равновесии*, если приобретает набор товаров, соответствующий *точке касания* самой высокой из доступных ему кривых безразличия бюджетной линии. В точке равновесия потребитель получает наибольшую полезность при данном уровне цен и имеющемся в его распоряжении доходе

### **Вопрос 15. Предпринимательский риск и способы его оценки**

Под *хозяйственным (предпринимательским) риском* будем понимать риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально - экономических и научно - технических проектов.

*Хозяйственный риск* характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде деятельности.

Иначе говоря, риск есть угроза того, что предприятие понесёт потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

При установлении хозяйственного риска надо различать понятия «расход», «убытки» и «потери». Любая деятельность связана с расходами, тогда, как убытки, имеют место при неблагоприятном стечении обстоятельств, просчётах и представляют дополнительные расходы сверх намеченных. К убыткам следует относить любые расходы, не приносящие эффекта, целесообразного результата.

Сказанное выше, характеризует категорию «риск» с качественной стороны, но существует и количественная мера «риска».

В *абсолютном выражении* риск может определяться величиной возможных потерь в материально - вещественном (физическом) или стоимостном

(денежном) выражении, если только ущерб поддаётся такому измерению. В *относительном выражении* риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать, либо имущественное состояние предприятия, либо общие затраты ресурсов на данный вид деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль). При таком подходе говорят: «Существует риск потери половины прибыли».

Применительно к предприятиям в качестве базы целесообразно брать стоимость основных и оборотных средств предприятия или наличные суммарные затраты на данный вид предпринимательской деятельности (текущие затраты + КВ) или расчетный доход (прибыль).

Выбор той или иной базы не имеет принципиального значения, но следует предпочесть показатель, определяемый с высокой степенью достоверности.

Оценка величины риска и его допустимости требует знания основных видов потерь. Потери целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени и специальные виды потерь.

1 *Материальные виды потерь* проявляются в непредусмотренных предпринимательским замыслом дополнительных затрат или прямых потерях материальных объектов в виде зданий, сооружений, оборудования, имущества, продукции, товаров, материалов, сырья, энергии. К каждому виду потерь применимы свои физические единицы измерения. Чтобы свести воедино потери, измеряемые в разных единицах, необходимо исчислить их в стоимостном выражении.

2 *Трудовые потери* представляют потери рабочего времени, вызванные случайными непредвиденными обстоятельствами. Измеряются в человеко-часах, человеко-днях и исчисляются в стоимостном выражении путём умножения трудо-часов на цену (стоимость) одного часа.

3 *Финансовые потери* возникают при перерасходе денег, непредусмотренных платежах, выплатах штрафов, уплате дополнительных налогов, утере денежных средств и ценных бумаг. *Безвозвратные финансовые* потери проявляются при не возврате долгов, неоплате поставленной продукции,

уменьшении выручки вследствие снижения цен на товары и услуги. *Частично возмещаемые* финансовые потери обусловлены замораживанием счетов, несвоевременной выдачей денежных средств, отсрочкой выплаты долгов и др. видами неплатежей. Имеют место и особые виды денежного ущерба в связи с инфляцией, изменением валютного курса рубля.

4 *Потери времени*, когда процесс предпринимательской деятельности идёт медленнее, чем было намечено. Оценка в часах, днях, неделях, месяцах затяжки. Чтобы перевести в стоимостные измерители, необходимо установить к каким потерям дохода, прибыли способны приводить случайные потери времени.

5 *Специальные виды потерь* проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предприятия, а также вследствие других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий их трудно определить в стоимостном выражении. Для оценки риска важно проведение комплексного анализа вероятных потерь и установление всех источников риска.

Все виды потерь необходимо разделить на определяющие и побочные. При определении хозяйственного риска побочные потери могут быть исключены в количественной оценке уровня риска.

*Источники потерь:*

- *непредвиденные политические события*, в результате которых меняются законы, нормы и правила хозяйственной деятельности. Такие события предвидеть почти невозможно, их приходится принимать как данность;
- *не предусмотренное увеличение налоговых ставок, введение новых налогов, трансформация форм и отношений собственности*, отчуждение имущества, изменение договорных условий;
- *стихийные бедствия* (землетрясение, эпидемии, пожары, аварии - вероятность возникновения относительно не велика);
- *несовершенство методологии и некомпетентности*, формирующее большие потери и осуществляющие расчёт прибыли;
- *недобросовестность или несостоятельность компаньонов*;

- несоответствие факторов производства;
- повышенные материальные затраты;
- превышение намеченной численности и уровня оплаты труда;
- неблагоприятное изменение рыночной конъюнктуры, не

добросовестная конкуренция.

Подчеркнём, что полностью избежать риска практически не возможно, но зная, что порождает угрозу потери, можно снизить их угрозу, уменьшить действия неблагоприятного фактора.

*Зоны риска.* *Безрисковая зона* соответствует отрицательные (нулевые) потери, т.е. превышение прибыли. *Зона допустимого риска* - предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они меньше ожидаемой прибыли. *Зона критического риска* - потери заведомо превышают ожидаемую прибыль и могут привести к потере средств, вложенных в дело. *Зона катастрофического риска* - область потерь, которые по своей величине превосходят критические уровни и могут достигать величины имущественного состояния. Этот риск способен привести к банкротству предприятия.

При оценки и уменьшении риска используют статистический, экспериментальный, расчётно-аналитический способы.

*Статистический способ*, изучается статистика потерь, имевших место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, устанавливаются частота появления определённых уровней потерь. На основе такого изучения строится таблица или кривая вероятности потерь. Можно прибегнуть и к *экспертному способу* (метод экспертных оценок) - обработка мнений опытных специалистов, экспертов-консультантов и определяется среднее значение экспериментных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей. *Расчётно-аналитический способ* образуется на теоретических представлениях. Но прикладные математические методы оценочных расчётов производственного, коммерческого, финансового риска на основе теории пока не созданы. Прикладная теория риска разработана только применительно к страховому и

игровому риску. *Страхование риска* представляет один из лучших способов его уменьшений, но связано с новыми потерями в виде страховых взносов. Страховать можно имущество, коммерческие операции, перевозку грузов, здоровье, жизнь.

### **Вопрос 16. Издержки фирмы, их виды в кратко- и долгосрочном периодах**

Выделяют две концепции издержек производства: марксистская и неоклассическая.

К. Маркс, уделяет большое внимание анализу издержек производства в рыночной экономике. Однако издержки производства К. Маркс рассматривает в основном с позиций образования прибавочной стоимости и прибыли.

В основе *современной концепции издержек производства* неоклассическая теория, фундаментальную основу которой составляют взгляды теоретиков предельной полезности; исходит из редкости используемых ресурсов и возможности их альтернативного использования.

*Классификация* издержек фирмы с позиции ресурсов внешних и внутренних и вытекающее из этого принципа деление издержек и прибыли предприятия на бухгалтерские и экономические.

*Бухгалтерские издержки* - это фактические денежные затраты предприятия, выплаченные поставщикам за купленные материально-производственные ценности, и на заработную плату работников.

Бухгалтерские издержки называют также явным и или внешними. Это затраты, которые проходят по счетам фирмы и ведомостям на заработную плату. Они служат фактическими источниками для отчетности и составления баланса.

Однако некоторые ресурсы могут уже находиться в собственности предприятия. Поэтому их не надо нигде покупать, а значит, соответствующие затраты не отражаются в бухгалтерских документах, хотя и существуют в



действительности. Затраты этих ресурсов образуют неявные (внутренние) издержки.

В *экономические издержки* кроме явных, бухгалтерских, включают неявные издержки. К неявным издержкам, определяющим суть и величину экономических издержек, в «Экономикс» относят среднюю или нормальную прибыль предприятия. *Нормальная прибыль* представляет собой ту минимальную прибыль, которая позволяет капиталу удерживаться в данной сфере применения. Такую прибыль можно считать определенной ценой капитала, ценой инвестиций, ценой присутствия в бизнесе. Если цена присутствия в бизнесе окажется ниже возможных доходов в другом месте, предприниматель закроет производство и переведет свой капитал в иную отрасль. Именно поэтому нормальная прибыль расценивается как разновидность издержек. *Средняя прибыль* образуется в результате межотраслевой конкуренции капиталов. Благодаря переливу капиталов из одного вида производства в другой каждый капитал будет получать прибыль пропорционально своей величине. Падение нормы прибыли ниже ее средней величины ведет к оттоку капитала из отрасли. Повышение прибыли сверх средней означает получение *избыточной прибыли* и привлекает капиталы в отрасль.

Кроме того, к экономическим издержкам относят затраты от использования своих собственных ресурсов, принадлежащих собственнику капитала. Это фактически неоплачиваемые внутренние издержки.

Экономические издержки больше бухгалтерских издержек. В связи с этим экономическая прибыль ниже бухгалтерской (фактической).

*Классификацией издержек* в зависимости от объемов производства.

Общие или валовые, издержки производства — это все затраты, необходимые для производства товара. Их подразделяют на постоянные и переменные.

*Постоянные издержки* это издержки, которые предприятие несет в любом случае и которые не зависят или мало зависят от объемов производства. К ним относят зарплату администрации фирмы, амортизационные отчисления, плату за аренду помещения, другие относительно постоянные расходы.

*Переменные издержки* зависят от объемов производства и потребляемых предприятием сырья, материалов, топлива, количества наемных работников и фонда заработной платы. Общая величина переменных издержек растет пропорционально изменению объемов производства.

На предприятиях часто возникает проблема расширения или сокращения объемов производимой продукции. Так как целью функционирования предприятия в конечном счете служит получение возможно большей массы и нормы прибыли, то при решении вопроса об изменении объемов производимой продукции приходится решать, насколько оправданно увеличение или сокращение объемов производства. Для решения этого вопроса используется понятие предельных издержек производства.

*Предельные издержки* это издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции относительно фактического или расчетного объемов производства.

Под предельными издержками понимается средняя величина издержек прироста или издержек сокращения на единицу продукции, возникших как следствие изменения объемов производства и реализации более чем на одну единицу продукции.

Средние издержки— это издержки в расчете на единицу производимой предприятием продукции. В соответствии с приведенными ранее видами затрат различают их средние величины.

*Транзакционные издержки* — это издержки предприятия на поиск и получение необходимой для его успешной деятельности информации, ведение переговоров и заключение контрактов, представительские расходы и т.п.

Издержки в краткосрочном периоде связаны с увеличением объемов производства за счет наиболее полного использования производственных мощностей действующего оборудования и рабочей силы: увеличением расходования сырья, материалов, энергии и т.п., т.е. ростом переменных издержек. Это не требует увеличения затрат времени на переоборудование производства.

Издержки в долгосрочном периоде связаны с расширением производственных мощностей предприятия: из-за увеличения времени на переоборудование, дополнительных затрат на основной капитал и роста постоянных издержек.

Таблица 3 - Издержки фирмы в краткосрочном периоде

Обозначение видов затрат и выручки	Затраты, выручка	Виды затрат и выручки	Формулы
<i>T</i> - общие	<i>C</i> - затраты	<i>TC, TVC, TFC</i>	$TC = TVC + TFC$ <i>C</i>
<i>V</i> - переменные		<i>VC</i>	$VC = TC - FC$
<i>F</i> - постоянные		<i>FC</i>	$Q = 0, TC = FC$
<i>A</i> - средние		<i>AC, AVC, AFC</i>	$AC = TC / Q$
			$AVC = VC / Q$
			$AFC = FC / Q$
<i>M</i> - предельные		<i>MC</i>	$MC = \Delta TC / \Delta Q$

*Издержки фирмы в долгосрочном периоде.*

В долгосрочном периоде запасы любых ресурсов можно увеличить или уменьшить. Предприятие для приспособления к рыночному спросу может варьировать свой масштаб производства, пропорционально изменяя все используемые ресурсы. Естественно, что при увеличении масштаба производства объем выпуска (а значит, и валовые издержки) растет. Однако характер увеличения масштаба производства может быть различен. Возможны три ситуации:

- 1) объем производства растет быстрее, чем увеличивается количество ресурсов;
- 2) объем производства растет в той же степени, что и количество ресурсов;
- 3) объем производства растет медленнее, чем увеличивается количество ресурсов.

Это различие в соотношении роста выпуска и ресурсов получило название эффекта масштаба.

*Эффект масштаба* – соотношение (коэффициент) изменения объема производства при изменении количества всех используемых ресурсов.

Возможны следующие варианты эффекта масштаба:

1) если при увеличении потребления ресурсов в  $n$  раз увеличение выпуска происходит больше, чем в  $n$  раз, то говорят о *возрастающей отдаче от масштаба, или положительный эффект масштаба* (экономия на масштабах производства);

2) если при увеличении потребления ресурсов в  $n$  раз в таком же отношении возрастает объем выпуска, то это есть *постоянная отдача от масштаба, или отсутствие эффекта масштаба*;

3) если при увеличении использования факторов в  $n$  раз выпуск увеличивается меньше, чем в  $n$  раз, то возникает убывающая отдача от масштаба, или отрицательный эффект масштаба (дезэкономия на масштабах производства).

### **Вопрос 17. Особенности рынков факторов производства. Правила оптимального использования ресурсов и оптимального соотношения ресурсов**

*Производство* — это такая сфера хозяйственной деятельности людей, в которой непосредственно осуществляются затраты экономических ресурсов с целью получения необходимых благ. Ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, называются факторами производства.

Экономическая наука выделяет четыре группы факторов производства (ресурсов): человеческие ресурсы, природные ресурсы, капитал, предпринимательство. Каждый из перечисленных факторов занимает свое место в экономической системе и выполняет определенные функции.

*1 Человеческие ресурсы* (экономисты называют их еще "труд") (L)- это способность человека к любой интеллектуальной или физической деятельности,

направленной на получение благ или оказание услуг. Цена, уплачиваемая за труд, называется заработной платой.

2 *Природные ресурсы (Z)* — это естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг (полезные ископаемые, лес, вода, воздух и т. п.). Экономисты часто используют термин "земля", когда говорят о природных ресурсах как факторе производства. Цена, уплаченная за использование земли, называется рентой (R). Таким образом, рента — это доход владельца земли.

3 *Капитал (K)* — это созданные людьми производственные ресурсы (машины, здания, компьютеры, трубопроводы, железные дороги и т. д.), предназначенные для повышения производительной силы труда. Под капиталом также (в краткосрочном периоде) понимаются деньги, на которые приобретаются физические факторы производства. Плата за использование чужих денег или физического капитала называется процентом (r). Процент, таким образом, является доходом поставщиков капитала.

4 *Предпринимательство* — это совокупность трудовых усилий особого рода: управленческих и организационных навыков, необходимых фирмам для производства товаров и услуг. Задача предпринимателя — соединить указанные выше три фактора производства наиболее эффективным, рациональным способом. В случае успеха предприниматель получает предпринимательскую прибыль (P), в случае неудачи — терпит убытки.

При исследовании рынков ресурсов центральным пунктом анализа является проблема ценообразования на факторы производства. Это объясняется следующими обстоятельствами. *Во-первых*, цены на ресурсы — основной фактор, влияющий на денежные доходы их владельцев (зарплату, процент, ренту, предпринимательскую прибыль). *Во-вторых*, подобно тому как цены на товары и услуги регулируют их поступление к покупателям, цены на ресурсы опосредуют их распределение между различными отраслями и фирмами. *В-третьих*, от цен на ресурсы зависят издержки производства фирмы-покупателя. Стремясь к максимизации прибыли, фирма постоянно должна стараться сократить свои издержки. *В-четвертых*, в прямой зависимости от цен на указанные четыре груп-

пы ресурсов находится распределение богатства в обществе между наемными работниками, владельцами земли, собственниками капитала, предпринимателями.

Все это свидетельствует о том, что ценообразование на ресурсы играет важную роль в определении поведения фирмы на рынке.

Спрос на факторы производства. Рыночная цена на факторы производства также образуется в результате взаимодействия спроса и предложения. Однако ценообразование на факторы производства имеет ряд существенных особенностей.

1 Если предложения товаров и услуг поступают от фирм, а спрос на них предъявляют домашние хозяйства, то первичные факторы производства (труд, землю, капитал) предлагают домашние хозяйства, являющиеся их собственниками, а спрос на них предъявляют фирмы. Такая перемена ролей рыночных агентов ведет к тому, что на рынках факторов индивидуальное предложение выводится из максимизации полезности, а индивидуальный спрос — из максимизации прибыли или других целевых установок фирмы, в то время как на товарных рынках — наоборот.

2 Для фирмы полезность фактора состоит в приращении прибыли, вызванном его использованием. Поскольку прибыль реализуется на рынке благ, то полезность фактора, а, следовательно, и спрос на него, зависят не только от того, что происходит на рынке фактора, но и от состояния рынка товаров. Таким образом, спрос на факторы является производным от спроса на блага.

3 Первичные факторы производства являются объектами длительного пользования, оказывая производительные услуги в течение многих циклов изготовления продукции. Вследствие этого каждый фактор имеет две цены: прокатную и капитальную. Прокатная цена фактора представляет собой сумму денег, которую необходимо уплатить за использование фактора в течение определенного периода времени. Капитальная цена фактора — сегодняшняя ценность услуг фактора за весь срок его службы.

*Предложение фактора (ресурса)* на отраслевом рынке зависит от решений собственников: если его цена  $P_f$  выше альтернативных доходов, то фактор прода-

ется на данном рынке. Превышение получаемых доходов над альтернативными издержками (доходами) образуют *экономическую ренту владельцев ресурсов*. Альтернативные издержки продавцов ресурса определяют минимальную цену, по которой он может быть предложен на данном отраслевом рынке. Если цена падает ниже *минимальной цены предложения*, то собственники ресурса предпочтут либо предлагать его на других рынках, либо вообще воздержатся от продажи -поэтому такая цена называется *«ценой отказа»*.

Чем меньше эластичность предложения ресурса (чем «круче» кривая предложения), тем большую часть в доходах собственника ресурсов составляет рента. Особенность ренты заключается в том, что ее величина непосредственно не определяет решения о предложении ресурса на рынке.

Характер предложения фактора производства определяется структурой самого фактора.

Рынки факторов производства имеют некоторые особенности:

1 Спрос на них произведен от спроса на готовую продукцию, которая из них изготавливается.

2 Спрос на ресурс зависит от производительности ресурса, которая может иметь как прямую, так и обратную оценку:

Как уже нам известно, именно производительность ресурса определяет, сколько его единиц будет куплено производителем, при этом максимизация прибыли от использования ресурса происходит при его использовании до достижения следующего равенства:  $MRC = MRP$ , т.е. предельные издержки на приобретение ресурса становятся равны предельной доходности ресурса (соответственно, достигается граница в прибыльном использовании ресурса и его дальнейшее увеличение влечет за собой уже убытки)

Таблица 4

Факторы производства	Прямые показатели	Обратные показатели
Труд	<i>Производительность труда</i> = произведенная продукция / количество затраченного труда	<i>Трудоемкость производства</i> = количество затраченного труда / произведенная продукция
Капитал (основной капитал)	<i>Фондоотдача</i> = произведенная продукция / количество затраченного капитала	<i>Фондоемкость производства</i> = количество затраченного труда / произведенная продукция
Земля (сырье и материалы - оборотный капитал)	<i>Материалоотдача</i> = произведенная продукция / количество затраченного сырья	<i>Материалоемкость производства</i> = количество затраченного труда / произведенная продукция

3 Рынки ресурсов взаимосвязаны, как взаимосвязаны факторы производства в процессе создания продукции. Эта взаимосвязь оценивается с помощью различных производственных функций, самая простая из которых устанавливает связь дохода с затратами труда и капитала (функция Кобба-Дугласа):

$y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta$ , где  $y$  - объем производства,  $A$  - коэффициент пропорциональности, отражающий действие качественных изменений в факторах производства,  $K$  - затраты капитала,  $L$  - затраты труда,  $\alpha$  и  $\beta$  - доля труда и капитала в созданном продукте, т.е. они показывают, на сколько процентов увеличивается продукция, если увеличить на 1% количество капитала или труда.

Вспомним, что существует правило оптимального соотношения ресурсов, которое основывается на равной доходности денежной единицы, потраченной на разные ресурсы:

$$\frac{MRP_K}{P_K} = \frac{MRP_L}{P_L}$$

где  $MRP_K$ ,  $MRP_L$  - предельная доходность капитала и труда, а  $P_K$ ,  $P_L$  - цена единицы капитала и труда.



## **Вопрос 18. Налоги как инструмент государственного регулирования рыночной экономики**

*Налог* - обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц. Сущностный признак налога - выражение отношений власти и подчинения. В отношении налогов это означает, что субъект налога не может отказаться от выполнения возложенной на него обязанности - внесения оклада налога в бюджетный фонд. При невыполнении обязательств применяются соответствующие санкции (штраф, лишение свободы и др.).

Важный отличительный признак налогов - безвозвратность и безвозмездность, т. е. налог никогда не возвращается плательщику, и последний при этом не получает ничего взамен: ни права участия в каких-либо хозяйственных операциях, ни права пользования материальными и нематериальными объектами, ни права какого-либо действия (ввоза, вывоза товаров), ни документа. Этот признак отличает налоги от пошлин (субъект пошлины получает право на осуществление каких-либо хозяйственных операций (вывоз, ввоз товаров), получает какое-либо свидетельство, документ).

*Налоговая система* включает в себя всю совокупность налогов, принципов налогообложения, форм и методов установления и изменения налогов, права, обязанности налогоплательщиков и налоговых органов, формы и методы налогового контроля, меры ответственности за нарушение налогового законодательства, а также - специальные институты, реализующие все вышеотмеченное.

*Виды налогов* можно определять по разным критериям:

1) По объекту налогообложения выделяют

- а) прямые налоги, которыми облагаются конкретные физические или юридические лица (например, налог на прибыль или на доход физического лица);
- б) косвенные налоги, которыми облагаются товары и услуги (например, акцизы).

2) По направлению налоговых поступлений выделяют:

а) местные налоги, которые поступают в бюджет муниципальных образований (например, налог на имущество физических лиц, налог на рекламу, налог на наследование или дарение, местные лицензионные сборы и т.д.);

б) региональные налоги, поступающие в бюджет области, республики, края (например, налог на имущество организаций, налог с продаж, налог на игорный бизнес, налог на недвижимость и т.д.);

в) федеральные налоги, поступающие в бюджет РФ (например, налог на добавленную стоимость, акцизы на отдельные виды товаров, налог на прибыль организаций, налог на пользование недрами и т.д.).

### 3) По характеру распределения налога

а) регулирующие налоги, которые делятся между уровнями бюджетной системы (например, налог на добавленную стоимость);

б) закрепленные налоги, которые взимаются только в один уровень бюджета (например, местные лицензионные сборы).

### 4) По изменению налоговой ставки:

а) прогрессивные налоги (система прогрессивного налогообложения), при которых с ростом доходов растут налоговые ставки (например, рост доходов выше определенного уровня облагается уже по более высокой ставке);

б) пропорциональные налоги (система пропорционального налогообложения) - рост доходов не меняет налоговой ставки (т.е. как бы не росли доходы, налоговая ставка остается неизменной, например 13%);

в) регрессивные налоги (система регрессивного налогообложения) предусматривают при росте дохода снижение налоговых ставок (например, при выплате единого социального налога предусматриваются разные ставки в зависимости от средней заработной платы работника на предприятии без 10% самых высокооплачиваемых: если она больше 100000 рублей в год, то налог составит 35,6%, а если больше 300000 рублей в год, то налог составит только 10%).

### 5) По воздействию на плательщика:

а) регулирующий налог (т.е. меняющий поведение хозяйствующего субъекта, его деловую активность);

б) нейтральный (не меняющий деловой активности хозяйствующего субъекта, такой налог обычно выступает в форме фиксированной в абсолютном выражении суммы, которая учитывается предпринимателем заранее и не влияет уже на его деятельность).

*Принципы налогообложения:*

1) установление равного налогового бремени (тяжести) для плательщиков (т.е. более "сильный" должен платить больше);

2) избежание двойного налогообложения;

3) обязательность уплаты налогов;

4) простота, понятность и удобство системы и процедуры выплаты налогов, ее экономичность;

5) гибкость и адаптируемость налоговой системы (т.е. ее корректировка в зависимости от общей деловой активности в стране: в условиях экономического спада - снижение налоговых ставок, в условиях подъема - увеличение);

6) обеспечение перераспределения созданного национального продукта и эффективное государственное регулирование;

7) четкое разделение прав по установлению и взиманию налоговых платежей между различными уровнями власти.

*Виды налоговых льгот:*

1) необлагаемый минимум (например, доход равный одной минимальной заработной плате налогом не облагается);

2) изъятие из налогооблагаемой базы определенных объектов налога;

3) освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков;

4) понижение налоговых ставок;

5) вычет из налоговой базы (уменьшение величины налогооблагаемой базы);

6) налоговый кредит - отсрочка или уменьшение суммы налога.

*Функции налогов:*

- 1) фискальная - обеспечение финансирования государственных расходов;
- 2) социальная - поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп - сглаживание имущественного неравенства;
- 3) регулирующая - поддержание экономического развития через установление и изменение системы налогообложения, определения налоговых ставок, их дифференциации, предоставления целевых налоговых льгот.

### **Вопрос 19. Олигополия. Олигополистические ценовые войны. Модели олигополии**

Олигопольные рынки составляют основу экономики любой индустриально развитой страны, поскольку присущи отраслям с максимальным инновационным и инвестиционным потенциалом: автомобилестроению, самолетостроению, химической промышленности и т.п.

*Допущения модели олигополии*

*1 Немногочисленность фирм на рынке.* Следует отметить, что количество фирм в отрасли и степень конкуренции в ней напрямую не связаны. Например, учет международной или межотраслевой конкуренции фирм, производящих товары-заменители, значительно корректирует масштабы власти отдельной фирмы на олигопольном рынке в сторону ее уменьшения. Если же брать местные рынки, то возможны ситуации, когда олигопольный рынок из-за значительных транспортных издержек превращается в монопольный.

Олигопольный рынок достаточно многообразен. Обычно выделяют два основных его вида: жесткую олигополию (при которой 3-4 фирмы занимают весь рынок данного продукта) и мягкую, расплывчатую, неплотную олигополию (при которой в отрасли существует ядро из 6-7 крупнейших фирм, занимающих до 80% рынка, и множество остальных фирм "конкурентного окружения", которые работают с оставшимся отраслевым спросом).

*2 Однородная или дифференцированная продукция.* Для рынка олигополии тип продукта не имеет того определяющего значения, как для рынков свободной и монополистической конкуренции, поскольку немногочисленность фирм в отрасли и их взаимное влияние в большей степени воздействуют на ценовую и производственную политику предприятий, чем перекрестная эластичность спроса.

*3 Барьеры вступления в отрасль* для олигопольного рынка следующие:

- эффект масштаба (прибыльность производства достижима только при больших объемах выпуска, поэтому фирма-новичок с незначительными объемами производства обречена на убытки);
- патенты, расходы на рекламу, контроль над стратегическим сырьем;
- противодействие со стороны крупных фирм (при тайном сговоре возможно проведение политики снижения цен или заключения эксклюзивных контрактов с поставщиками сырья, в результате чего фирма-новичок не сможет начать производство и сделать его прибыльным).

Олигополии, проводящие самостоятельную ценовую и производственную политику, не вступающие в сговор друг с другом, называются некооперированными. Поведение таких олигополий при изменении ситуации на рынке может заключаться как в изменении объемов производства, так и в изменении отпускных цен на продукцию.

*Некооперированные количественные олигополии* реагируют на изменение конъюнктуры и поведение конкурентов только изменением количества продукции. Описывается поведение таких олигополий с помощью трех основных моделей: А. Курно, Э. Чемберлина и Г. Штакельберга. По сути, все они основаны на модели Курно и определяют равновесное состояние двух конкурирующих олигопольных фирм.

*Некооперированные ценовые олигополии* реагируют на рыночную конъюнктуру изменением цен. При этом рассматриваются 4 модели: ломанной кривой спроса, ценообразования посредством наценки, модель Бертрана и модель Эджуорта.

*Кооперированные олигополии (ценовое лидерство и картельное соглашение)*

появляются при согласованном поведении фирм на олигопольном рынке.

*Олигополистические ценовые войны* Ценовая война — это цикл последовательных уменьшений цены соперничающими на олигополистическом рынке фирмами. Она является одним из многих возможных последствий олигополистического соперничества.

Войны цен хороши для потребителей, но плохи для прибылей продавцов. Войны продолжаются до тех пор, пока цена не падает до уровня средних издержек. В равновесии оба продавца назначают одну и ту же цену  $P - AC = MC$ . Общий рыночный выпуск такой же, какой имел бы место при совершенной конкуренции. Равновесие существует тогда, когда ни одна фирма больше не может извлекать выгоды от понижения цен, т. е. когда цена равна средним издержкам, а экономические прибыли равны нулю. Снижение цены ниже этого уровня приведет к убыткам. При этом каждая фирма исходит из того, что если другие фирмы не будут менять свою цену, то и у нее отсутствует побуждение повышать цену.

К огорчению покупателей, ценовые войны, как правило, не продолжительны. Олигополистические фирмы по истечении некоторого времени вступают между собой в сотрудничество, чтобы в перспективе избежать войн и, следовательно, нежелательных воздействий на прибыль.

## **Вопрос 20. Допущения модели чистой монополии. Двойственная роль монополии**

Монопольные образования в различных экономических системах формируются по-разному. Для плановой экономики характерно создание монополий "сверху", что обусловлено необходимостью обеспечить эффективное управление (чем меньше объектов управления, тем точнее и быстрее перерабатывается информация и принимаются решения). В рыночной экономике

монопольные образования возникали естественным путем, как следствие развития конкуренции, требовавшей концентрации и централизации капитала.

Монопольные образования делятся на два основных типа: предпринимательские монополии и естественные монополии.

Предпринимательские монополии - это предприятия, концентрирующие такую долю совокупного предложения на соответствующем рынке, которая позволяет ему, манипулируя объемом продаж, влиять на формирование рыночных цен.

Естественная монополия возникает, если все рыночное предложение определенных товаров и услуг сосредоточено у одного продавца и создание конкурентной среды экономически неэффективно. Эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может полностью удовлетворить рыночный спрос при более низких издержках производства, чем имели бы несколько конкурирующих фирм. Величина эффекта масштаба обусловлена большими постоянными издержками, которые с ростом объемов производства занимают все меньшую долю в стоимости продукции.

*Допущения модели чистой монополии:*

*1 Отсутствие совершенных заменителей на продукт монополии.*

Поскольку монополия предлагает уникальный товар, то найти ему адекватную замену затруднительно. В результате спрос на данный товар малоэластичен и позволяет монополии диктовать цены на рынке.

*2 Отсутствие свободы входа на рынок.* Барьерами для этого могут являться:

- патенты на продукцию или технологию;
- лицензии, квоты, пошлины;
- контроль за источниками специализированных ресурсов;
- существенная экономия от масштаба, допускающая присутствие

только одного производителя;

- высокие транспортные расходы;
- политика низких цен.

3 *Уровень конкуренции среди покупателей выше, чем среди продавцов*, в идеале - одному продавцу противостоит много покупателей.

4 *Совершенная информированность* покупателей и продавцов. Для монополии это особенно важно, поскольку цена для нее не является заданной извне, она сама ее определяет, исходя из падающей кривой спроса, соответственно, для определения максимальных объемов прибыли надо владеть информацией о характере спроса на рынке для каждого уровня цен.

*Ущерб монополии* для общества обычно связывают со следующим:

1) *недопроизводство продукции* (поскольку монополии выгодно создавать искусственный дефицит на рынке и при тех же затратах иметь большую прибыль);

2) *завышенные цены* (возникающие благодаря контролю за ценами со стороны монополии, степень этого завышения зависит от эластичности спроса на товар монополии и от жесткости антимонопольного регулирования);

3) *рост издержек производства* (как вследствие больших затрат, чем у фирмы, действующей в условиях свободной конкуренции, так и в силу антимонопольного регулирования).

Считается, что возможны потери до 3-4% ВВП. Но следует отметить, что каждая из вышеперечисленных позиций может быть нейтрализована как с помощью антимонопольного регулирования, так и через ценовую дискриминацию.

*Двойственная роль монополии.*

Отношение общественности и государства к различным формам несовершенной конкуренции всегда двойственно вследствие противоречивой роли монополий в экономике. С одной стороны, монополии ограничивают выпуск продукции и устанавливают более высокие цены в силу своего монопольного положения на рынке, что вызывает нерациональное распределение ресурсов и обуславливает усиление неравенства доходов. Монополия, безусловно, снижает жизненный уровень населения. Далеко не всегда фирмы-монополисты используют в полной мере свои возможности для обеспечения НТП. Дело в том,



что вследствие существования ограничений для вступления в отрасль монополии не имеют достаточных стимулов для повышения эффективности за счет НТП, так как нет конкуренции.

С другой стороны, существуют весомые аргументы в пользу монополий. Продукция монополистических компаний отличается высоким качеством, что и позволило им завоевать господствующее положение на рынке. Монополизация воздействует на повышение эффективности производства. Только крупная фирма на защищенном рынке обладает достаточными средствами для успешного проведения исследований и разработок.

Вместе с тем, не следует преувеличивать роль монополий в обеспечении НИОКР (научных исследований и опытно-конструкторских разработок). Практика свидетельствует, что многие крупные открытия в технике осуществляются сравнительно небольшими, так называемыми венчурными компаниями. На этой основе подчас возникают крупные фирмы.

Кроме того, крупные масштабы производства позволяют снижать издержки и в целом экономить ресурсы. Не следует также забывать и того, что крупные монополистические объединения играют роль своеобразного «буфера», сдерживая падение производства и, следовательно, увеличение безработицы во время кризиса. Образно говоря, крупные монополии — это опорные узлы всей конструкции национального хозяйства.

Учитывая двойственный характер монополистических объединений, правительства стран с развитой рыночной экономикой стараются в какой-то мере противостоять монополизму, поддерживая и поощряя конкуренцию.

## **Вопрос 21. Допущения модели монополистической конкуренции. Экономические последствия неценовой конкуренции**

Рынок монополистической конкуренции - более реальная модель, чем рынки совершенной конкуренции и чистой монополии, - большинство рынков

услуг и розничной торговли описываются именно моделью монополистической конкуренции.

*Допущения модели монополистической конкуренции:*

1 Относительно большое количество некрупных фирм на рынке. Это позволяет избежать сговора и уменьшить взаимное влияние фирм друг на друга.

От количества фирм на рынке зависит и степень концентрации рынка, показывающая удельный вес продукции фирмы в отрасли. Для расчета степени концентрации рынка используется индекс Херфиндаля-Хиршмана:

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2,$$

где  $S_1, S_2$  - удельный вес продукции фирмы от самой крупной до самой мелкой.

Если данный индекс равен 10000 ( $100^2$ ), то в отрасли функционирует только одна фирма, и ее выпуск - это выпуск отрасли, т.е. такая величина индекса характерна для рынка чистой монополии. Для рынка монополистической конкуренции индекс может колебаться от 50 до 1500 (в зависимости от отрасли).

2 Дифференциация продукта (приспособление продукта к потребителю). Это отличительная черта рынка монополистической конкуренции, так как благодаря ей фирма получает возможность привязать к себе покупателей, сделать спрос на свою продукцию менее эластичным и создать условия для извлечения монопольной прибыли.

Выделяют две формы дифференциации продукта:

а) реальная, действительная дифференциация, основанная на изменении качества продукта или изменении услуг и условий продажи товара;

б) искусственная дифференциация, предполагающая изменения в упаковке, в размещении и доступности продукта, в стимулировании сбыта.

3 Относительно легкое вступление в отрасль. Рынок монополистической конкуренции не предполагает каких-либо барьеров для вступления новых фирм в отрасль, единственное ограничение состоит в степени известности и узнаваемости товарного знака. Фирма-новичок должна быть готовой к тому, что покупатель у нее будет случайный, легко переключающейся на другие товарные марки.

Поэтому легкое вступление в отрасль может достаточно быстро завершиться таким же легким выходом.

*4 Неценовая конкуренция* (создание у покупателей предпочтений к данной марке товара). Основой неценовой конкуренции является реклама. Она увеличивает продажи и уменьшает эластичность спроса за счет приспособления потребительского спроса к продукту.

Экономические последствия неценовой конкуренции (рекламы).

В качестве *положительных последствий* называются:

1) снижение цен за счет расширения объема производства и действия эффекта масштаба;

2) Способствует рациональному выбору и оптимизирует потребительское поведение, так как потребитель получает информацию о качестве и свойствах товара и может осуществить наилучший выбор;

3) финансово поддерживает средства массовой информации;

4) стимулирует изменения и совершенствование продукта;

5) поддерживает конкурентность рынков за счет информации о свойствах продукта и его возможных заменителях;

6) Стимулирует потребление и тем самым способствует экономическому росту (так как рост продаж побуждает увеличивать производство).

В качестве *отрицательных экономических последствий* рекламы выделяют следующие позиции:

1) повышает цены из-за роста издержек на рекламу и нейтрализации рекламы разных фирм;

2) способствует нерациональному потреблению, когда покупатель дезориентируется в соотношении "цена-качество" товара из-за недостоверной или агрессивной рекламы;

3) отвлекает от общественного производства ресурсы, способствуя недопроизводству (затраты на рекламу можно использовать на увеличение объемов производства);

4) порождает внешние эффекты в экономике (некачественную и ложную информацию СМИ, распространение вредных привычек и т.п.);

5) Способствует росту монополизма за счет снижения эластичности спроса на продукт и создания финансовых барьеров для вновь вступающих в отрасль фирм (за счет стоимости товарного знака);

6) усугубляет дисбаланс экономического развития, увеличивая инфляцию в условиях подъема экономики и уменьшая объемы производства в условиях экономического спада.

Как видим, последствия рекламы и неценовой конкуренции в целом могут порождать как положительные, так и отрицательные эффекты. Вероятность того или иного результата определяется целым набором конкретных факторов: времени, места, соотношения сил на рынке, характером государственной политики, социальными и культурными факторами и т.п.

## **Вопрос 22. Допущения модели совершенной конкуренции и дисперсия цен на рынке**

При построении модели совершенной конкуренции использовались некоторые допущения, делающие эту модель малореальной.

1 Однородность продукции всех предприятий на рынке. Это придает обезличенность, анонимность товарам, они совершенно взаимозаменяемы. Незначительное повышение цены на товар приводит к массовому оттоку покупателей к другому продавцу.

2 Множественность и малый размер субъектов рынка. Этот допуск объясняет относительную независимость предприятий в условиях совершенной конкуренции, поскольку влиять на множество конкурентов при малых собственных размерах невозможно. Малый размер и множественность предприятий не обозначают одновременно и однородности производимой продукции. Данный допуск гарантирует от формальных и неформальных соглашений, приводящих к монопольным структурам.

3 Свобода входа и выхода из отрасли, что обеспечивается только полной мобильностью покупателей и продавцов, ресурсов, отсутствием любых форм прикрепления покупателей к продавцам. Труд, сырье, капитал должны беспрепятственно перемещаться в экономике, стремясь в сферы с наибольшей прибылью своего приложения.

4 Совершенная информированность субъектов рынка, означающая, что весь объем знаний обо всех параметрах рынка содержится у каждого рыночного агента, что информация распространяется мгновенно и не требует при этом никаких затрат. Благодаря такой полной, мгновенной и бесплатной информации рынок может формировать единую цену. Гипотетически представляется, что обеспечить формирование такой цены может только справедливый аукционист, координирующий рынок. Поскольку на практике этого аукциониста не наблюдается, так же как и бесплатной, полной и мгновенной информации, благодаря которой покупатель тут же узнает об изменениях в цене и адекватно на это реагирует, то на практике единой цены не существует, а наблюдается дисперсия цен.

Дисперсия цен - множественность рыночных цен на однородный товар на одном рынке.

Вызывается дисперсия цен (т.е. невозможность единой цены) множеством причин.

1 Невозможностью осуществлять совершенно однородные сделки: обязательно будут географические, психологические и другие отличия при продаже товара в каждой конкретной сделке.

2 Невозможностью совершенной информации. Затраты на получение информации о наиболее выгодных ценах не являются нулевыми - покупателю необходимо затратить время и деньги на поиск товара по максимально низкой цене. При высоких издержках получения такой информации велика вероятность, что покупатель купит товар у первого попавшегося продавца, особенно если сделка на маленькую сумму и одноразовая.

3 Разброс цен на рынке, сохраняющийся благодаря несовершенной информации и рациональному поведению покупателей. Чем больше продавцов на рынке, тем больший разброс в ценах возможен без их схождения, так как покупатель множество продавцов в поисках самой низкой цены пройти не сможет.

4 Наличие посредников, которые определяют наличие оптовых и розничных цен (в принципе сам факт наличия посредников также отрицается в модели совершенной конкуренции, предполагается, что производитель продает свой товар сам)

5 Состояние рынка и запаса производственных мощностей. В условиях перехода рынка от одного равновесного состояния к другому рынок совершенной конкуренции в промежуточном этом состоянии становится рынком двусторонней монополии (в сделке участвует монополист-продавец и монополист-покупатель). Поскольку мгновенно увеличить предложение на рынке нельзя, то отдельное предприятие может достаточно свободно увеличивать рост цен, не опасаясь конкуренции. В условиях неравновесия нет единой рыночной цены, совершенно конкурентный рынок становится совокупностью двусторонних монополий, где продавцы имеют большую концентрацию и поэтому меняют цены в свою сторону.

### **Вопрос 23. Безработица, ее виды. Экономические и социальные издержки безработицы**

*Безработица* — неотъемлемый элемент рынка труда; часть активного трудоспособного населения, которая при обычной ставке заработной платы, не может найти место приложения труда. Представляет собой сложное многоаспектное явление.

Ряд экономистов считают безработицу необходимым признаком мобильного и гибкого рынка труда. В этих условиях можно говорить о *естественном уровне безработицы*, для характеристики которой используется

понятие «норма безработицы при неускоряющейся инфляции». Норма безработицы при полной занятости понимается как наименьшая норма безработицы, достижимая при существующей институциональной структуре и не ведущая к ускоряющейся инфляции. По мнению М. Фридмана, естественный уровень безработицы отражает экономическую целесообразность использования рабочей силы подобно тому.

В экономической литературе различают следующие типы безработицы: фрикционную, структурную, сезонную, циклическую, технологическую.

*Фрикционная безработица.* На рынке труда всегда имеется некоторый уровень безработицы, связанный с перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое. Для того чтобы работники нашли для себя устраивающие их рабочие места, а наниматели — рабочую силу определенной квалификации, требуется время. Данное время поиска работы образует основу фрикционной безработицы. Она обусловлена тем, что между работниками и свободными рабочими местами всегда существует определенное несоответствие, когда отсутствует полная информация об имеющихся вакансиях или эта информация стоит слишком дорого. Ее уровень определяется общими затратами времени на поиски новой работы (от 1 до 3 месяцев).

*Структурная безработица.* Главной причиной структурной безработицы является профессионально-квалификационное и территориальное несоответствие между свободными рабочими местами и безработными в результате структурных сдвигов в экономике. Структурная безработица отличается от фрикционной большей продолжительностью (обычно более шести месяцев подряд) и характерна для работников, имеющих низкую квалификацию или устаревшую профессию, а также охватывает население экономически отсталых районов.

*Сезонная безработица* обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельское хозяйство, строительство, промыслы, в которых в течение года происходят резкие изменения спроса на труд. Сезонные колебания спроса на труд, как правило, определяются особенностями ритма производственного процесса. Поэтому размеры сезонной

безработицы в общем виде могут быть спрогнозированы и учтены при подписании договоров между работодателями и работниками.

*Циклическая безработица.* Ее основой являются циклические колебания объемов выпуска продукции и занятости, связанные с экономическим спадом и недостатком спроса. Циклическая безработица связана с уменьшением реального ВВП и высвобождением части рабочей силы, что ведет к росту числа безработных.

Следует различать также *действительную и фиктивную безработицу*. В первом случае человек имеет трудоспособность и желание работать, но в силу сложившейся ситуации на рынке труда не может получить работу. Второй характеризует лиц не желающих заниматься по тем или иным причинам трудовой деятельностью. Безработица может быть *открытой и скрытой, долгосрочной и краткосрочной*. К долгосрочной безработице относятся циклическая и структурная, а к краткосрочной — сезонная и фрикционная.

Одной из форм структурной безработицы является *технологическая безработица*, возникающая в результате внедрения новых технологий и нового оборудования, что ведет к замене людей машинами и высвобождению их. При этом, если объем рынка возрастает, то занятость увеличивается в основном за счет вовлечения работников новых профессий и более высокой квалификации.

Западные экономисты традиционно рассматривают естественную безработицу или безработицу при полной занятости, прежде всего, как структурную, которая отражает объективные структурные диспропорции на рынке труда. К естественной относят также фрикционную и сезонную безработицу. Собственно превышение уровня безработицы над ее естественной нормой обусловлено структурными сдвигами в экономике, особенности ее циклического развития — сезонным характером производства в ряде отраслей.

Добровольная безработица обусловлена тем, что определенная часть работников выходит на рынок труда и становится «добровольными» безработными по тем или иным причинам (в соответствии с коллективными соглашениями или в целях найти более выгодное применение своей рабочей силе с



лучшими условиями труда и оплаты). Кроме того, при анализе рынка труда следует учитывать такие явления как повторная (периодическая) безработица и застойная безработица, учитывающая лиц, отчаявшихся найти работу и окончательно выбывших из числа рабочей силы.

В любом обществе безработица всегда связана с определенными *социальными и экономическими издержками*. Экономические потери общества измеряются стоимостью не произведенных товаров и услуг, сокращением налоговых поступлений в государственный бюджет, ростом затрат на выплату пособий по безработице, содержание значительного аппарата государственных органов по труду, занятости и социальному обеспечению.

Безработица ведет к усилению социально-негативных процессов, росту напряженности, социальной патологии в обществе.

Массовая безработица представляет собой одну из острейших социально-экономических проблем и является реальной угрозой существованию общества и цивилизованным формам отношений между людьми.

Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень безработицы, то страна недополучает часть ВВП. Исчисление потенциальных потерь продукции и услуг в результате роста безработицы осуществляется на основе закона, сформулированного американским экономистом А. Оукеном:  $(Q_{пз} - Q_{ф}) / Q_{ф} = a * (U_{ф} - U_{пз})$ , где  $Q_{пз}$  - уровень выпуска продукции при полной занятости;  $Q_{ф}$ - фактический выпуск продукции;  $U_{ф}$  - фактический уровень безработицы;  $U_{пз}$ - норма безработицы при полной занятости (естественная норма безработицы);  $a$  - коэффициент, рассчитанный эмпирическим путем,  $a = 2,5$ .

Согласно закону Оукена, превышение фактического уровня безработицы на 1 % над ее естественным уровнем приводит к уменьшению фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным ВВП в среднем на 2,5 %. Так, например, если в данном году фактический ВВП составил 4500 млрд долл., фактический уровень безработицы — 9 %, а ее естественный уровень — 6 %, то экономика недополучила продукции на 337,5 млрд долл., что составляет  $2,5 \% \times 3,0 \% = 7,5$

% от фактически произведенного ВВП. Потенциальный ВВП при полной занятости составил бы 4837,5 млрд долл..

## **Вопрос 24. Сущность, причины, виды и последствия инфляции**

*Инфляция* представляет собой многофакторное явление, которое проявляется в росте уровня цен и в обесценении денежных знаков по отношению к реальным активам.

В экономической литературе выделяют следующие *виды инфляции*.

1 В зависимости от «глубины» государственного регулирования экономики, инструментария антиинфляционной политики инфляция может протекать в явной или подавленной форме. Процесс инфляции в явной или открытой форме проявляется в росте цен, снижении курса национальной валюты и т.д. Подавленная инфляция протекает в скрытой форме и проявляется в снижении качества продукции, изменении структуры ассортимента, увеличении дефицита в экономике, росте очередей.

2 В зависимости от объекта исследования различают национальную, региональную и мировую инфляцию. В национальном и региональном масштабах объектом анализа является динамика оптовых и розничных цен, дефлятор ВВП в какой-либо стране, на уровне объединения стран, на международном рынке (например, ЕС).

3 В зависимости от инфляционных импульсов по отношению к системе, вызываемых внутренними и внешними факторами, различают импортируемую и экспортируемую инфляцию. В случае поддержания в стране твердого валютного курса любое повышение цен на импортные товары будет импортировать инфляцию в страну. Значение этого фактора в развитии инфляционного процесса в стране зависит от доли внешней торговли в общем объеме ВВП. Чем она выше, тем больше эффект «импорта» инфляции.

4 В зависимости от темпов роста цен: до 10% в год – различают умеренную или ползучую инфляцию. При росте 200% в год – отмечают

галопирующую. Свыше 200% - гиперинфляцию (свыше 50% в месяц).

Данный критерий деления достаточно условен. Чтобы определить, какой тип инфляции наблюдается – умеренная, галопирующая или гиперинфляция, необходимо выяснить, насколько существующие темпы роста цен изменяют параметры общественного воспроизводства. Обычно ползучая инфляция не оказывает серьезного отрицательного воздействия на процесс воспроизводства.

5 В зависимости от того, насколько успешно экономика адаптируется к темпам роста цен, инфляция подразделяется на сбалансированную и несбалансированную. В первом случае цены растут умеренно и стабильно. Все остальные макроэкономические показатели изменяются практически адекватно. При несбалансированной инфляции цены на товары разномоментно подскакивают вверх, а экономика не успевает приспособиться к изменяющимся условиям.

6 В зависимости от способности государства воздействовать на инфляционный процесс она подразделяется на контролируруемую и неуправляемую. В первом случае государство может замедлять или ускорять темпы роста цен в среднесрочном аспекте. Во втором — реальных источников для корректировки уровня инфляции нет.

7 В зависимости от изменения показателя ВНД при росте спроса в экономике различают истинную и мнимую инфляцию. При мнимой инфляции наблюдается увеличение реального объема производства, обгоняющее рост цен (рост реального объема ВНД). На второй стадии по мере увеличения давления спроса происходит рост издержек, расстройство денежного обращения, стагнация производства (рост номинального объема ВНД).

8 В зависимости от точности прогноза хозяйственных агентов относительно будущих темпов роста цен и степени приспособления к ним выделяют прогнозируемую и непрогнозируемую (неожиданную) инфляцию.

9 В зависимости от факторов, порождающих и питающих инфляционный процесс, выделяют инфляцию «спроса» и инфляцию «издержек».

Таким образом, инфляция — это результат разбалансирования совокупного спроса и совокупного предложения в обществе.

### *Социально-экономические последствия инфляции*

Последствия инфляции многообразны, противоречивы и заключаются в следующем.

Во-первых, она приводит к перераспределению национального дохода и богатства между различными группами общества, экономическими и социальными институтами произвольным и неподдающимся прогнозированию образом.

Во-вторых, высокие темпы инфляции и резкие изменения структуры цен усложняют планирование (особенно долгосрочное) фирм и домохозяйств. В результате увеличивается неопределенность и риск ведения бизнеса. Платой за это является рост процентной ставки и прибыли. Инвестиции начинают носить краткосрочный характер, снижается доля капитального строительства в общем объеме инвестиций и повышается удельный вес спекулятивных операций. В будущем это может привести к понижению благосостояния нации и занятости.

В-третьих, уменьшается политическая стабильность общества, возрастает социальная напряженность. Высокая инфляция содействует переходу к новой структуре общества.

В-четвертых, относительно более высокие темпы роста цен в «открытом» секторе экономики приводят к снижению конкурентоспособности национальных товаров. Результатом будет увеличение импорта и уменьшение экспорта, рост безработицы и разорение товаропроизводителей.

В-пятых, возрастает спрос на более стабильную иностранную валюту. Увеличиваются утечка капиталов за границу, спекуляции на валютном рынке, что в свою очередь ускоряет рост цен.

В-шестых, снижается реальная стоимость сбережений, накопленных в денежной форме, повышается спрос на реальные активы. В результате цены на эти товары растут быстрее, чем изменяется общий уровень цен. Ускорение инфляции подстегивает рост спроса в экономике, приводит к бегству от денег.

Фирмам и домохозяйствам приходится осуществлять дополнительные затраты на покупку реальных активов.

В-седьмых, изменяется структура и уменьшаются реальные доходы государственного бюджета. Возможности государства для проведения экспансионистской фискальной и монетарной политики сужаются. Возрастают бюджетный дефицит и государственный долг. Запускается механизм их воспроизводства.

В-восьмых, в экономике, функционирующей в условиях неполной занятости, умеренная инфляция, незначительно сокращая реальные доходы населения, заставляет его больше и лучше работать. В результате ползучая инфляция является одновременно «платой» за экономический рост и стимулом для него. Дефляция, напротив, приводит к снижению занятости и загрузки производственных мощностей.

В-девятых, в условиях стагфляции высокий уровень инфляции сочетается с большой безработицей. Значительная инфляция не дает возможности увеличить занятость. Однако прямой взаимосвязи между инфляцией, с одной стороны, объемом производства и безработицей — с другой, не существует.

В-десятых, происходит разнонаправленное движение относительных цен и объемов производства различных товаров.

### **Вопрос 25. Денежно – кредитная политика: виды и инструменты**

Под *денежно-кредитной политикой* понимают совокупность мероприятий, предпринимаемых правительством в денежно-кредитной сфере с целью регулирования экономики. Она является частью общей макроэкономической политики. Как система согласованных мероприятий в области денежного обращения и кредита эта политика направлена на регулирование основных макроэкономических показателей.

Конечные цели денежно-кредитной политики: устойчивые темпы роста национального производства, стабильные цены, высокий уровень занятости

населения, равновесие платежного баланса. Из их совокупности можно выделить приоритетную цель денежно-кредитной политики стабилизацию общего уровня цен.

Осуществляет денежно-кредитную политику центральный банк страны. Мероприятия центрального банка по денежно-кредитному регулированию экономики призваны обеспечить её стабилизацию при низком уровне инфляции и безработицы. Денежно-кредитная политика может быть направлена на стимулирование денежно-кредитной эмиссии, т.е. расширение совокупного объёма денежной массы в обращении (*кредитная экспансия*), что даёт эффект некоторого оживления конъюнктуры рынка в условиях спада производства. Она может быть направлена и на ограничение денежно-кредитной эмиссии, т.е. на сокращение объёма денежной массы в обращении (*кредитная рестрикция*). Этот вариант денежно-кредитной политики обычно используется центральным банком в периоды экономического бума и в случаях появления признаков «биржевой горячки». Кредитная рестрикция в условиях повышения темпов роста производства призвана обеспечить сдерживание «перегрева» конъюнктуры рынка. Политика кредитной экспансии наоборот используется для стимулирования конъюнктуры рынка и применяется обычно в периоды кризисов и спада производства. Она часто сочетается с дефицитным финансированием экономики страны и приводит к обострению инфляционных процессов.

Денежно-кредитная политика в настоящее время — одна из форм косвенного воздействия государства на экономику. Она основывается на теоретических представлениях ученых-экономистов о роли денег в экономике и их влиянии на основные макроэкономические параметры: экономический рост, занятость, цены, платежный баланс.

Инструменты денежно - кредитной политики:

- 1) операции на открытом рынке;
- 2) изменение нормы обязательных резервов;
- 3) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования).

*Операции на открытом рынке* — покупка и продажа центральным банком государственных ценных бумаг (облигаций). Посредством операций на открытом рынке центральный банк регулирует величину де-нежной массы в народном хозяйстве страны. Покупая ценные бумаги, Центральный банк тем самым увеличивает резервы коммерческих банков, повышает их кредитные возможности, расширяя денежное предложение. Продавая ценные бумаги, центральный банк сокращает резервы коммерческих банков, сокращает их кредитные возможности и денежное предложение.

Операции на открытом рынке нередко происходят в форме соглашений об обратном выкупе. Это происходит следующим образом. Центральный банк продает ценные бумаги с условием их обязательного выкупа по более высокой цене по истечении определенного времени.

*Изменение норм обязательных резервов* — метод воздействия на величину банковских резервов, ключевое понятие в обязательных резервных требованиях. Норма обязательных резервов устанавливается центральным банком в процентах от величины депозитов. Ее величина зависит: от вида вкладов (по срочным вкладам она ниже в сравнении с вкладами до востребования); от размеров банков (для крупных банков она выше в сравнении с мелкими банками). Изменение нормы обязательных резервов происходит в двух основных формах: в форме увеличения и в форме уменьшения.

В результате увеличения нормы обязательных резервов увеличиваются обязательные резервы, сокращается кредитная активность коммерческих банков, поскольку уменьшается денежное предложение. Уменьшение нормы обязательных резервов, наоборот, увеличивает средства для расширения кредита, увеличивает денежное предложение, стимулируя тем самым кредитную активность коммерческих банков.

*Обязательные резервы* хранятся в виде беспроцентных вкладов в центральном банке. Кроме обязательных резервов коммерческие банки могут хранить и избыточные резервы — суммы сверх обязательных резервов на непредвиденные случаи, например для увеличения потребности в ликвидных

средствах. Чем большая сумма хранится в избыточных резервах, тем больше теряется доход, который коммерческие банки могли бы получить в случае использования их в обороте.

*Изменение учетной ставки* — это изменение процентной ставки, по которой коммерческие банки могут брать в долг резервы у центрального банка; осуществляется в форме повышения или понижения учетной ставки. В результате повышения учетной ставки растет процентная ставка, сокращается объем заимствования у центрального банка, вызывая тем самым сокращение операций коммерческих банков по предоставлению ссуд. Коммерческие банки, получая дорогой кредит, сами увеличивают свои ставки по ссудам, вследствие чего происходит удорожание кредита вообще. Снижение учетной ставки, наоборот, облегчает получение банковских кредитов, понижается процентная ставка, расширяются кредитные операции, увеличивается денежное предложение. Учетная ставка (ставка рефинансирования), как правило, ниже ставки межбанковского рынка.

Кредитно-денежная политика приводит к различным результатам в коротком и долгом периодах. В коротком периоде в большей мере влияет на реальный выпуск и в меньшей — на цены. В долгом периоде изменение денежной массы влияет главным образом на уровень цен и в небольшой мере — на реальный объем выпуска.

## **Вопрос 26 Экономические функции правительства. Теории и методы государственного регулирования экономики**

*Государственное регулирование экономики* — система мер законодательного, исполнительного и контрольного характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями, нацеленная на повышение эффективности производства и удовлетворение потребностей общества.

Государственное регулирование экономики имеет объективную основу:



- обобществление производства как в границах национальной экономики, так и в международном масштабе;
- развитие НТР, требующее громадных трудовых и финансовых ресурсов, которыми не располагают частные предприниматели;
- неспособность рынка решать экологические, социальные проблемы;
- неспособность рынка обеспечить удовлетворение потребностей в общественных товарах.

*Теории государственного регулирования.*

*Неоклассическая (теория «невмешательства»).* Рыночная экономика обладает свойством саморегулирования. Все недостатки рынка являются следствием ограничения рыночной свободы, и поэтому государству не следует вмешиваться в экономику. Рынок сам решает все экономические проблемы, свобода выбора — основа эффективности хозяйства.

*Кейнсианская теория.* Рыночная экономика является саморегулирующейся, однако издержки общества по преодолению макроэкономической нестабильности очень велики, поэтому государство *должно воздействовать* на рыночный механизм, а также всячески содействовать формированию эффективного совокупного спроса (особенно инвестиционного), чтобы влиять на производство и предложение товаров.

*Монетаристская теория.* В рамках неоклассического направления особо выделяется монетаризм — направление, согласно которому активное вмешательство государства в экономику оказывает на нее отрицательное воздействие и поэтому должно быть минимальным. Объектом регулирования со стороны государства должно быть лишь денежное предложение, изменяя величину которого государство может влиять на макроэкономические цели.

*Субъектами* государственного регулирования экономики являются носители; выразители; исполнители хозяйственных интересов.

*К носителям* хозяйственных интересов относятся социальные группы, отличающиеся друг от друга с позиции их имущественного состояния, доходов и

видов деятельности при аналогичных доходах, по профессиям, отраслевым и региональным интересам.

*Выразителями* хозяйственных интересов являются объединения носителей экономических интересов в различные союзы и ассоциации: профсоюзы, союзы предпринимателей, фермеров, торговцев, студентов, маклеров и т. д.

К *исполнителям* хозяйственных интересов относятся исполнительные органы хозяйственных интересов, организованные по подчиненности и включающие органы власти и центральный национальный банк.

*Объектами государственного регулирования* выступают сферы, отрасли, районы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где образовались (или могут образоваться) проблемы, которые нельзя разрешить автоматически или в ближайшем будущем. Основными видами объектов государственного регулирования являются: экономический цикл, занятость, накопление капитала, цены, денежное обращение, платежный баланс, научные исследования, окружающая среда, конкуренция, внешнеэкономические связи и др. Объекты различаются по уровню решаемых проблем: фирма; район; отрасль; сфера производства; национальная экономика; международные отношения.

*Целями* государственного регулирования экономики выступают:

- экономическая и социальная стабильность — *главная* цель;
- опосредствующие цели для решения главной (первичные, вторичные, третичные и т. д.) — *конкретные* цели.

*Экономические функции* государства весьма многообразны, среди них можно выделить:

—обеспечение правовой базы функционирования частного бизнеса (определение «правил игры» для экономических субъектов) — обоснованное, устойчивое, обязательное для выполнения законодательство является залогом успешного функционирования рыночной экономики;

—защита конкуренции — монополии наносят вред всему обществу, поэтому антимонопольная деятельность и поддержание конкуренции становятся

функцией государства;

—перераспределение доходов через систему прогрессивного налогообложения и трансфертные платежи (пенсии, пособия, компенсации и т.п.);

—финансирование фундаментальной науки и охрана окружающей среды;

—финансирование национальной обороны, поддержания общественного порядка, общественно нормальных условий жизни, образования, медицинского обслуживания и т.п.;

—изменение структуры производства в целях корректировки распределения ресурсов с учетом возникающих в экономике отрицательных и положительных внешних эффектов — эффектов, приходящихся на долю третьих лиц (не участвующих в рыночной сделке);

—контроль и регулирование уровня занятости, цен, темпов экономического роста;

—финансирование производства или непосредственное производство общественных товаров и услуг.

В системе методов государственного регулирования экономики центральное место занимают *экономические методы*, которые включают в себя: методы *прямого* государственного регулирования; методы *косвенного* государственного регулирования.

*Прямые* методы выступают в следующих основных формах:

• целевое финансирование государства (дотации предприятиям, финансирование научно-технических, экологических программ, финансирование социальной сферы);

• государственные закупки;

• функционирование государственного сектора экономики.

*Косвенные* методы выступают в следующих основных формах:

• денежно-кредитные методы (учетная ставка, операции на открытом рынке ценных бумаг, установление норм обязательных резервов);

• бюджетно-налоговые методы (система налогообложения, установление налоговых скидок, предоставление налоговых льгот);

- ускоренная амортизация (нормы амортизации, порядок амортизационных списаний);

- внешнеэкономические методы (стимулирование экспорта, кредитование экспорта, ограничение или привлечение иностранного капитала).

В государственном регулировании экономики используются *административные методы*, основными формами которых являются:

- антимонопольные меры (предупреждение монопольного сговора, принудительное разукрупнение, контроль за функционированием доминирующих производителей);

- введение обязательных стандартов (экологические, санитарные, социальные стандарты);

- определение минимально допустимых параметров жизни населения (гарантированный минимум заработной платы, пособия по безработице).

### **Вопрос 27. Социальная политика и общественное благосостояние**

Социальная политика государства представляет собой систему мер, направленных на создание условий для удовлетворения потребностей населения, повышения его благосостояния.

Цели социальной политики: поддержание справедливости в обществе; обеспечение условий повышения уровня жизни; создание социальных гарантий в сформировании экономических стимулов участия в труде; формирование доходов населения.

Уровни социальной политики: фирма, регион, государство; межгосударственный уровень.

Социальная политика реализуется формированием доходов населения, достижением определенного уровня жизни, обеспечением занятости, решением проблем социальной защиты.

Основными принципами социальной политики являются равенство и социальная справедливость. Социальное равенство означает одинаковое

положение людей в обществе, предполагающее получение социальных благ индивидом пропорционально его заслугам. *Социальная справедливость* предполагает соответствие роли человека или социальной группы в обществе их социальному положению.

Основные проблемы социальной политики: недопущение дальнейшего снижения качества и уровня жизни населения; достижение полной и эффективной его занятости; обеспечение населения продовольствием; повышение качества медицинской помощи; укрепление материально-технической базы здравоохранения; улучшение материального положения пенсионеров; сокращение численности малообеспеченных граждан.

Основные направления социальной политики: регулирование доходов и политика занятости населения; его социальная защита; развитие социальной сферы

Важнейшим направлением реализации социальной политики является политика формирования доходов населения. Доходы населения — общая сумма денежных средств, зарабатываемая и получаемая в течение года. Различают номинальный, располагаемый и реальный доходы.

Номинальный доход ( $N_1$ ) — сумма денег, которая поступает в личное распоряжение получателя в течение определенного периода.

Располагаемый доход ( $D_1$ ) — доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Определяется как разность между номинальным доходом и суммой налогов и обязательных платежей.

Реальный доход ( $R_1$ ) — представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода с учетом изменения цен.

Реальные доходы населения на уровне национальной экономики включают денежные доходы населения, его натуральные доходы в денежной оценки, вклады населения в ценные бумаги и сбережения, доходы в виде материальных затрат учреждений социальной сферы.

К видам доходов населения относятся: заработная плата, премии, доплаты; процент по вкладам, акциям, рента; выплаты из ОФП, трансфертные платежи. К источникам: труд; владение имуществом, ценными бумагами, землей; различные программы государства и организаций.

*Государственное регулирование занятости* осуществляется по трем основным направлениям:

1) трудоустройство незанятого населения и оказание помощи в профессиональной подготовке и переподготовке, создание специальных служб занятости;

2) стимулирование образования гибкого рынка труда. Правовое обеспечение трудовых отношений;

3) социальная защита пострадавших от безработицы людей. Создание системы социального страхования безработных.

Типы воздействия на уровень занятости: активный и пассивный. *Активный тип* включает стимулирование создания новых рабочих мест и предложений труда, а также меры по сохранению и повышению уровня занятости на предприятиях. *Пассивный тип* — выплаты всевозможных пособий безработным.

Методы государственного обеспечения занятости: прямые и косвенные. *Прямые методы* — законодательное регулирование условий найма и использования рабочей силы, установление минимальной заработной платы. Особое значение имеют коллективные договоры и трудовое законодательство. *Косвенные методы* — государственная финансовая политика (ассигнования и субсидии), монетарная политика (регулирование денежного обращения), фискальная политика (изменение налоговых ставок).

Показатели результативности социальной политики — уровень и качество жизни населения. *Уровень жизни* — это обеспеченность населения необходимыми материальными и духовными благами и степень удовлетворения потребности людей в этих благах. Уровень жизни отражает возможности общества для роста

благополучия населения. В реальной действительности для определения минимального уровня жизни, черты бедности рассчитывают прожиточный минимум.

*Прожиточный минимум* (социальный и физиологический) — совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения физических потребностей, социальных и духовных запросов, которые общество признает необходимыми для сохранения социально приемлемого образа жизни.

*Социальный минимум* включает минимальные нормы удовлетворения физических потребностей и затраты на минимум духовных и социальных запросов.

*Физиологический минимум* рассчитывается на удовлетворение только главных потребностей и оплату услуг для относительно короткого периода времени без приобретения одежды, обуви и других промышленных товаров. Прожиточный минимум рассчитывается исходя из потребительской корзины, представляющей набор продовольственных и непродовольственных товаров, а также платных услуг, необходимых для удовлетворения нормальных потребностей среднестатистической семьи, обеспечивающий поддержание минимально приемлемого уровня жизни.

Минимальный потребительский бюджет (МПБ) представляет собой расходы на приобретение набора потребительских товаров и услуг для удовлетворения основных физиологических и социальных потребностей. Именно прожиточный минимум выступает критерием для определения нуждающихся в социальной защите.

Социальная защита означает защиту, которую общество обеспечивает своим членам в случаях, вызывающих значительное изменение или прекращение выплаты заработной платы. Государство в зависимости от своих возможностей создает механизмы защиты малообеспеченных групп населения, которые принято называть социально уязвимыми слоями. Социальная защита предполагает формирование системы социальных гарантий. *Социальные гарантии* — это комплекс условий, обеспечивающих права членов общества в производстве, распределении

и потреблении. Социальная защита включает социальное страхование и государственную помощь. *Социальное страхование* — виды выплат членам общества независимо от их доходов при наступлении определенного события в их жизни (выход на пенсию, инвалидность, потеря работы). *Государственная помощь* включает выплаты, предназначенные лицам, имеющим низкий уровень дохода (помощь многодетным семьям, медицинская помощь, денежные пособия бедным и малоимущим).

### **Вопрос 28. Неравенство в распределении доходов: причины и способы измерения. Кривая Лоренца**

Проблема распределения доходов была и остается наиболее актуальной, что обусловлено как объективными, так и субъективными обстоятельствами. Она обсуждалась во все времена человеческой истории и продолжает дискутироваться в наши дни.

*Доходы* населения — общая сумма денежных средств, полученная за конкретный период времени в форме заработной платы, жалованья, гонорара, прибыли, ренты, процента, трансфертных платежей (пособия по социальному обеспечению и безработице, социальные пособия многодетным семьям и т. п.). Конечный доход определяет покупательную способность конкретного индивида. Следует иметь в виду, что кроме денежных доходов существуют натуральные доходы. К ним относятся не только продукты домашнего хозяйства, но и безналичные трансферты (оплата медицинских услуг, субсидии на жилье, продовольственные талоны, транспортные карточки и т. п.).

В западной экономической литературе выдвигают следующие причины неравенства доходов.

1 Люди имеют неодинаковые умственные, физические и эстетические способности. Наличие высоких интеллектуальных способностей дает возможность иметь относительно высокооплачиваемую работу. Лица, обладающие сравнительно низким уровнем умственного развития, обречены на



низкооплачиваемые работы. Наличие особых физических способностей позволяет быть высокооплачиваемыми спортсменами и получать высокую заработную плату. Имея эстетические способности, индивид становится высококвалифицированным музыкантом или художником. Следовательно, обладая талантами, индивиды вносят более высокий вклад в создание ВВП, что приносит им более высокие доходы.

2 Люди имеют различный уровень образования. Чем выше профессиональная подготовка, тем выше оплата труда. Например, в США лица, имеющие начальное образование, получают заработную плату втрое меньшую в сравнении с лицами с высшим образованием. Чем выше уровень образования, тем больше требуется инвестиций в человеческий фактор.

3 Люди неодинаково наделены собственностью. Одни граждане имеют мало или вовсе не имеют собственности. Другие обладают большим объемом собственности (машины, оборудование, недвижимость, земля и прочее). В результате «богатство рождает богатство», т. е. на собственность получают большие доходы.

Кроме названных выше имеются и другие факторы, обеспечивающие неравенство в распределении доходов.

Различают следующие виды доходов: номинальные и реальные. *Номинальный доход* — это денежная форма доли национального дохода, поступающая в личное потребление индивида. *Реальный доход* характеризует количество материальных благ и услуг, которое индивид может приобрести на свои денежные доходы, т. е. реальный доход выражается в средствах существования, которые можно купить на денежный доход. Его величина зависит от ряда факторов: от размера денежных доходов, объема бесплатных и льготных услуг и от уровня цен на предметы потребления и тарифов на услуги, размера взимаемых налогов и др. Чтобы получить действительную величину реальных доходов, необходимо из общей суммы всех денежных и натуральных доходов вычесть платежи в бюджет, взносы в общественные и кооперативные организации, прирост денежных сбережений всех видов, а также часть расходов

на оплату услуг, превышающих стоимость их материального содержания. Оставшаяся сумма, равная стоимости потребленных и частично накопленных материальных благ, образует фонд конечных (реально используемых на потребление и накопление в данном периоде) доходов.

Выделяют функциональное и персональное распределение доходов.

Под *функциональным распределением дохода* понимается присвоение дохода за обладание каким-либо фактором производства: трудом, капиталом, землей. В результате формируются первичные доходы в виде заработной платы, прибыли и процентного дохода, ренты.

*Персональное распределение доходов* — это распределение доходов между семьями, которые располагаются в зависимости от размера получаемого дохода.

К числу наиболее распространенных индикаторов дифференциации доходов населения относят коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) и кривую Лоренца, характеризующие степень удаления от состояния равенства в распределении доходов.

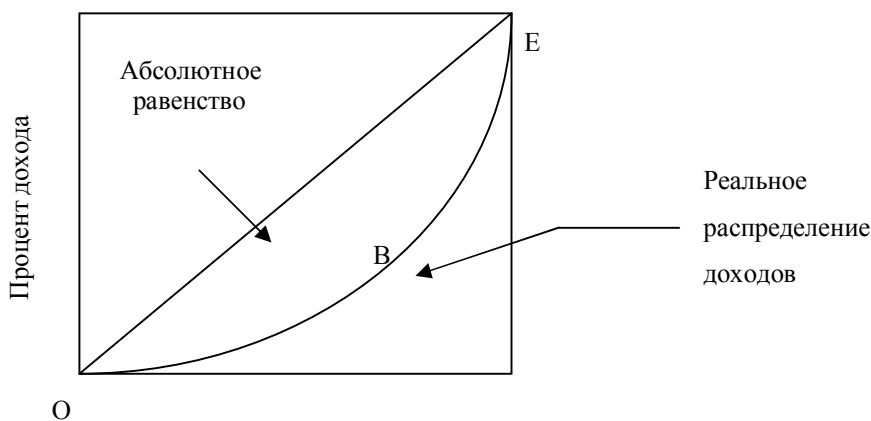


Рисунок 18 – Кривая Лоренца

На рисунке 18 по горизонтальной линии откладываются процентные группы населения, по вертикальной — проценты дохода, получаемые ими. Линия *ОЕ* показывает абсолютное равенство в распределении доходов, а *ОВЕ* — фактическое распределение доходов. Каждая точка кривой Лоренца показывает, какую долю в совокупном доходе занимает то или иное число семей с

определенным уровнем дохода. Чем больше кривая Лоренца отклоняется от линии  $OE$ , тем больше неравенство в распределении доходов.

*Коэффициент Джини* представляет собой величину отклонения фактического распределения доходов населения от линии их равномерного распределения. Оно определяется отношением площади фигуры, образованной кривой Лоренца и линией абсолютного равенства, к площади всего треугольника. Если площадь заштрихованного участка обозначить буквой  $M$ , коэффициент Джини, можно рассчитать по формуле:  $K_{д.ж} = M/OE$ . «доля семей» расположена на оси абсцисс, а «доля доходов» — на оси ординат.

Величина коэффициента может варьировать от 0 до 1 или от 0 до 100%. При этом чем выше значение индикатора, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. Степень неравенства в распределении доходов в западной экономической литературе измеряется по методологии Парето-Лоренца-Джини. Согласно закону Парето, 80% ВВП присваивают 20% населения, а остальные 20% ВВП распределяются среди 80% населения. Поэтому закон Парето называют законом 80/20.

Американские исследователи Д. Майдлер и Э. Голдсмит в книге «Дело против глобальной экономики» раскрывают неравенство распределения доходов на различных уровнях: на микроуровне (заработная плата менеджера США в 419 раз больше в сравнении с заработной платой среднего заводского рабочего); на макроуровне (богатейшие 2,7 млн американцев располагают таким же доходом, как и 100 млн бедных граждан США); между различными странами (среднедушевой доход в Швейцарии примерно в 400 раз больше аналогичного индикатора в Мозамбике).

Поскольку рыночные отношения не гарантируют права на труд, на доход, на образование, не обеспечивают социальной защиты инвалидов, малоимущих пенсионеров и других категорий граждан, то требуется государственное вмешательство в сферу распределения доходов и создание системы социального обеспечения нуждающихся.

## Вопрос 29. Понятие экономического роста. Факторы и типы экономического роста

В экономической литературе понятие экономического роста трактуется неоднозначно.

Одни экономисты экономический рост характеризуют как увеличение производственных мощностей; увеличение реального объема продукции; увеличение реального объема продукции на душу населения. Другие экономисты под экономическим ростом понимается количественное и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства. Экономический рост имеет:

- свое содержание (общественное воспроизводство);
- механизм движения (взаимодействие работников, средств производства, природы, технологии);
- количественные и качественные признаки этого движения, отражающиеся в темпах роста производимого продукта;
- социально-экономический результат (национальное богатство);
- цель (народное благосостояние).

Экономический рост, рассчитанный в сопоставимых ценах, отражает *реальный экономический рост*, а рассчитанный в текущих ценах — *номинальный экономический рост*.

Различают потенциальный и действительный экономический рост. Под потенциальным экономическим ростом понимается совокупный ЧНД, который может быть произведен при доступной технологии; максимально возможном использовании работников; эффективном применении средств производства. Действительный экономический рост — это фактически достигнутый. В качестве основных показателей измерения экономического роста используются: *коэффициент роста* — отношение показателя изучаемого периода к показателю базисного периода; *темп роста* — коэффициент роста, умноженный на 100%; *темп прироста* — темп роста минус 100%.

Выделяют два типа экономического роста — экстенсивный и интенсивный.

*Экстенсивный тип* осуществляется посредством использования дополнительных ресурсов, не изменяя при этом среднюю производительность труда. Экстенсивный тип экономического роста предполагает увеличение применения факторов производства на прежней технической основе (рост численности работников, нарастание инвестиций, потребляемого сырья, стабильная структура производства и т. п. ).

*Интенсивный тип* связан с использованием более производительных факторов производства и технологии, т. е. происходит не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а посредством повышения их эффективности. Интенсивный тип экономического роста означает качественное совершенствование факторов производства, более эффективное их использование, внедрение достижений науки, техники, технологии, повышение качества труда, продукции и производства.

В реальной хозяйственной практике нет чисто экстенсивного и чисто интенсивного типа, поскольку они переплетаются. Поэтому говорят преимущественно экстенсивном и преимущественно интенсивном типах экономического роста в зависимости от доли тех или иных факторов, обусловивших этот рост.

Процесс экономического роста включает в себя взаимодействие его факторов. В макроэкономике выделяют три группы факторов экономического роста:

- *факторы предложения* (наличие людских ресурсов, природных ресурсов, основного капитала, уровень технологии);
- *факторы спроса* (уровень цен, потребительские расходы, инвестиционные расходы, государственные расходы, чистый объем экспорта);
- *факторы распределения* (рациональность и полнота вовлечения ресурсов в процесс производства, эффективность использования вовлекаемых в экономический оборот ресурсов).

В качестве результатов экономического роста называют *позитивные и негативные*. С целью ослабления негативных результатов ставится проблема государственного регулирования экономического роста. Среди экономистов имеются сторонники и противники экономического роста. Сторонники экономического роста приводят следующие аргументы:

- экономический рост способствует росту материального изобилия и жизненного уровня;
- проблемы окружающей среды слабо связаны с экономическим ростом;
- экономический рост является единственным действенным средством для достижения большего равенства в доходах.

Противники экономического роста утверждают:

- экономический рост ведет к загрязнению окружающей среды;
- экономический рост порождает среди людей беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне;
- экономический рост часто находится в противоречии с определенными человеческими ценностями;
- что внутренние и международные проблемы — это проблемы распределения, а не производства.

Экономический рост является составным элементом развития экономики, включающего периоды роста и спада.

### **Вопрос 30. Международная валютная система. Валютные курсы и факторы на них влияющие**

Валютные отношения возникли в результате развития международной торговле, которая порождает необходимость в обмене рациональными валютами. В каждой стране существует своя национальная денежная система; та ее часть, в рамках которой формируются валютные ресурсы и осуществляются международные платежи, называется «национальная валютная система». На базе национальных валютных систем функционирует «мировая валютная система» -

форма организации международных валютных отношений. Она сложилась на основе развития мирового рынка и закреплена межгосударственными соглашениями.

В мировую валютную систему входят следующие обязательные «элементы»:

- международные средства;
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условие конвертируемости (обратимости) валют;
- режим работы валютных и золотых рынков;
- права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

валютные отношения.

На валютном рынке национальная валюта обменивается на иностранные валюты. Цена денежной единицы иностранной валюты, выраженная в определенном количестве денежных единиц национальной валюты, называется «валютным» (или «объемным») курсом. Когда цена единицы иностранной валюты в пересчете на отечественную валюту растет – говорят об обесценении (удешевлении) отечественной валюты и наоборот, если цена единицы иностранной валюты, выраженное в отечественной валюте, падает, говорят об удорожании отечественной валюты.

В мировой практике валютный курс определяется на основе так называемого «паритета покупательской способности».

Этот паритет есть результат сопоставления количества тех благ, которые можно приобрести на национальных рынках стран, чьи валюты сравниваются.

В разных странах структура товаров и услуг входящих в потребительскую корзину весьма отличается, поэтому сравнивать «корзины» очень трудно и тем не менее, хотя «корзиночный» способ определения валютного курса всех проблем не решает, но другого способа не существует. Установившийся валютный курс находится под пристальным вниманием центрального и коммерческих банков, крупных предприятий, маклеров – посредников. Но движение обменного курса

имеет, и макроэкономическое значение и потому является объектом постоянного внимания и регулирования со стороны государства.

Изменение уровня обменного курса по разному воздействию на разные секторы и отрасли экономики. Важное значение они имеют для тех предприятий, которые включены в систему экспортно-импортных операций, т.е. поставляют товары за рубеж или покупают товары за рубежом. Здесь действует непреложное правило: при падении курса национальной валюты по отношению к валютам других стран в выигрыше оказываются экспортеры, а при повышении курса выигрывают импортеры.

Для экспортеров обратная ситуация: при падении курса национальной валюты за то же количество иностранной валюты, вырученной за проданный иностранцам товар, они получают большее количество рублей (при переводе инвалюты в рубли).

Современные развитые страны, осуществляющие экспорт и импорт в широких масштабах, очень чувствительны даже к небольшим колебаниям валютного курса. Действие правительства, влияющие на валютный курс, принято делить на меры «косвенного» и «прямого» регулирования.

Косвенное воздействие на валютный курс оказывают все инструменты денежно-кредитной и финансовой политики ЦБ страны. Снижая инфляцию, ЦБ оказывает косвенное влияние и на обменный курс.

К мерам прямого регулирования относятся политика учетной ставки ЦБ и валютные интервенции на внешних валютных рынках. Повышая учетную ставку (т.е. % который ЦБ взимает с коммерческих банков за предоставленный им кредит), ЦБ прямо воздействует на обменный курс национальной валюты в сторону его повышения.

Проводя валютную интервенцию, ЦБ продает (или покупает) валюту своей стране на внешних валютных рынках: продажа способствует снижению обменного курса, а покупка – повышению.



Еще одним прямым методом регулирования валютного курса, является «девальвация» (направлена на снижение курса своей валюты) или «ревальвация» (направлена на его повышение).

Государство формирует свои валютные резервы, которые затем использует для оплаты международных обязательств, для валютных интервенций, хранят в резерве. Валютные ограничения определяют степень (конвертируемости) валюты.

Порядок конвертируемости (обратимости) определяет условия включения национальной экономики в мировую, возможности использования преимуществ международного разделения труда, перемещения капиталов в страну и из страны. Режим обратимости определяет три разновидности валют: свободно конвертируемую валюту (СКВ); частично конвертируемую и неконвертируемую. Частично конвертируемая валюта обладает признаком внутренней (когда граждане и юридические лица страны без ограничения покупают, иностранную валюту) или внешней обратимости (свободный обмен любых валют на национальную валюту действует только в отношении иностранных граждан и юридических лиц). Полная конвертируемость включает внутреннюю и внешнюю. Неконвертируемыми являются валюты тех стран, где применяются жесткие запреты и ограничения по ввозу, обмену, продажам и покупкам и национальной или иностранной валюты (бывшие социальные страны, Россия, почти все государство СНГ).

### **Вопрос 31. Основные черты и типы переходной экономики. Особенности переходной экономики в России**

*Переходная экономика* - особая экономическая система, где проблемы функционирования экономических форм уступают место проблемам зарождения новых и отмирания старых экономических форм.

Переходная экономика обладает *специфическими чертами*.

1 *Неустойчивостью* - экономические формы и связи вследствие разрушения социально-экономического порядка и установленной иерархии разрушаются, обособливаются в своем существовании, выживают только за счет собственных ресурсов и случайных факторов. Кроме того, неустойчивость экономических форм поддерживается сознательно, так как изменения в переходной экономике имеют целью не установление нового состояния равновесия, а переход к новому качеству, что обуславливает необходимость усиления неустойчивости существующей системы для ее расшатывания и разрушения.

2 *Альтернативностью* - пути развития экономики не определены как вследствие потери экономической системой свойств целостности и направленности своего движения, так и вследствие многообразия экономических форм, олицетворяющих как старые, так и новые интересы. В результате, равнодействующую этих процессов определить непросто и возможно любое развитие событий.

3 *Наличием и функционированием особых переходных, превратных форм*, что обусловлено как перемешиванием старых и новых форм, так и отсутствием собственных основ воспроизводства у новых форм (особенно при догоняющем развитии и насильственном насаждении этих форм). При этом новые формы мутируют, внешне отвечая требуемым образцам, но не выполняя должных функций и не совпадая с этими образцами по сути.

4 *Особой противоречивостью в экономических отношениях*. Эта противоречивость носит антагонистический, непримиримый характер борьбы старого с новым; охватывает по масштабам распространения всю экономику, все ее уровни, поскольку идет системная ломка всех отношений.

5 *Увеличением значимости социокультурных связей*. Это обусловлено разрушением системных свойств экономики, ее функциональных связей, в результате чего удержать общество от полного хаоса могут только так называемые генетические, долгосрочные связи, обусловленные генотипом данной страны: национальные, религиозные, семейные, клановые связи, - которые не

доминируют в нормально функционирующей экономике, замещаемые рыночным или плановым механизмом связи между хозяйствующими субъектами.

*Типы переходной экономики.*

1 *По степени распространения: локальная переходная экономика и глобальная.* Локальная - характеризует переходное состояние в каком-либо регионе или отдельной стране. В ее основе - внутренние источники развития данной страны. Это исходный тип переходной экономики. Глобальная - характеризует единый процесс изменений в масштабах всего мира, которые являются следствием распространения новых форм, появившихся в той или иной стране.

2 *По характеру преобразований: естественно-эволюционная* (вызывается внутренне обусловленными и закономерными тенденциями в стране, логически и исторически определена) и *реформаторско-эволюционная* (предусматривает регулирование процессов в определенном направлении на основе сознательно разработанных программ реформирования общества).

*Современный переходный период, переживаемый Россией, имеет свои особенности.*

1 *Историческая беспрецедентность* - переход к рыночной системе осуществляется не от традиционной экономической системы, а от социалистической, планово-административной. Поэтому соответствующих рецептов в "банке" экономической науки не существует. К тому же переход осуществляется в условиях, когда мир переходит к следующему этапу своего развития - информационному обществу, и мы в этом случае отстаем уже на порядок, на целую ступень. Это накладывает отпечаток на реформаторские действия и подвигает к экспериментам в сторону опережающего развития.

2 *Наличие элементов возвратного движения.* Современной России приходится отказываться от некоторых форм социальных достижений - бесплатной медицины, образования и т.п. из-за невозможности финансировать их на рыночной основе. К тому же, марксистское мировоззрение определяет движение от социализма к капитализму как безусловный регресс.

3 *Воздействие особых природно-географических и социокультурных факторов.* Россия традиционно занимает промежуточное положение между Европой и Азией, что создает особые экономические и ментальные условия и делает в равной мере неприемлемыми рецепты чисто европейского или чисто восточного экономического развития. Признаки Востока: уничижительное отношение к личности, приоритет государства над человеком, отсутствие гражданского общества, - сочетаются с западной обособленностью и индивидуализмом личности. В результате, для России характерен глубокий раскол между государством и обществом, между политикой и экономикой, значительно затрудняющими любые экономические преобразования.

Реальная характеристика переходной экономики в России сочетает в себе общие черты и закономерности переходной экономики со специфическими особенностями России.

### **Вопрос 32 Определение и классификация экономических законов**

В самом общем виде *экономический закон* определяется как существенная, необходимая, повторяющаяся связь явлений объективного мира.

Но понятие закона в экономической науке - сложная и дискуссионная проблема. В экономике действует не научная абстракция и не программируемый автомат, а живой человек, ошибающийся, действующий нерационально и непредсказуемо.

Можно выделить несколько ключевых вопросов по проблеме закона в экономических науках. Специфику экономических законов можно прояснить и посредством сложившейся в науке *классификации законов*.

Существует несколько основных критериев для такой классификации.

*Во-первых, по формам движения материи.* Соответственно, выделяются законы неорганической природы, органической, социальной и духовной.

*Во-вторых, по характеру связей ее предметов.* Так происходит подразделение на законы существования и функционирования объектов, которые характеризуют предметы, процессы и явления с точки зрения их устойчивости; и на

законы развития, которые раскрывают связь между различными стадиями развития предметов. При этом законы существования и функционирования основываются на структурно-функциональных связях, а законы развития - на генетических.

*В-третьих, по степени обусловленности явления.* При этом выделяют динамические законы - законы, управляющие поведением индивидуального объекта и позволяющие установить однозначную связь его состояний, т.е. однозначно предсказывать на основе известного состояния объекта все его будущие состояния (например, затмение солнца), а также вероятностно-статистические законы, управляющие поведением больших совокупностей и в отношении индивидуального объекта позволяющие делать лишь вероятностные (неоднозначные) заключения о его поведении.

*В-четвертых, по типу отношений детерминации.* При этом выделяются законы причинные, в основании которых лежит отношение причинения, и фиксируемая в них связь имеет генетический характер, и не причинные законы, которые основываются на не причинных видах детерминации, и могут подразделяться на законы функциональные, структурные, законы корреляции и т.д.

*В-пятых, по сфере действия законов.* По этому основанию выделяются частные (специфические), общие и всеобщие (универсальные) законы.

Динамические законы и законы универсального характера практически отсутствуют в социальной жизни. Динамические законы невозможны в силу сложности, комплексности, многоэлементности и многоуровневости общества, а универсальные закономерности - в силу преобразовательной активности элементов общества - людей, которые в процессе исторической практики меняют не только себя, свою деятельность, природу, сознание, но "связи между всеми ними, способы, которыми они объединяются"<sup>1</sup>.

Таким образом, экономические законы носят преимущественно статистически-вероятностный характер (т.е. обнаруживаются через тенденции, допускают случайности), могут основываться на причинной (генетической) или не причинной связи, характеризовать процессы развития и процессы функционирования.

Особенностью экономических законов является также их скрытое действие, они, в основном, реализуются своей нереализацией, - их замечают только тогда, когда нарушают, поэтому действие базисных социальных законов усиливается при растущем хаосе, при достижении обществом пограничных состояний. В этой ситуации законы выступают как своеобразные границы, как механизмы селекции многовариантных возможностей развития социума.

Экономические законы представляют собой неразрывный и единый комплекс, что обусловлено их реализацией, существованием и познанием через человека. То, что индивидов в обществе много, и каждый обладает свободой выбора и собственной системой ценностей, не разрушает этот комплекс, а лишь обогащает его, позволяет выделить и обособить те или иные закономерности. Именно совокупность индивидов реализует все наличествующие на данный исторический момент закономерности и возможности. Единство социального организма есть единство комплекса экономических законов. Нарушение единства - раскол в обществе, - обязательно приведет к угнетению реализации каких-то законов. Отсюда можно утверждать, что единство комплекса экономических законов - первейшее условие их успешной реализации. Так же верно, что любые расколы, глубокие, полярные противоречия в обществе - предпосылка

### **Вопрос 33. Роль фирмы в рыночной экономике. Классификация фирм**

Первоначально слово «фирма» означало «торговое имя» коммерсанта. В настоящее время *фирма* – элемент любой рыночной экономики, субъект предпринимательской деятельности, обладающий экономической и юридической самостоятельностью.

В развитой рыночной экономике фирмы многообразны. Они занимаются производством товаров, их реализацией, оказанием самых различных услуг: финансовых, посреднических, информационных, консультативных, научно-исследовательских.

*Классификации фирм.*

1 По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций различают фирмы: промышленные, торговые, страховые, банковские, научно-исследовательские, оказывающие разнообразные услуги и т.д.

2 По отраслевой сфере деятельности: моноотраслевые и диверсифицированные (многоотраслевые), которые помимо производства и реализации товаров занимаются, например, финансовыми операциями. Различают два типа диверсифицированных фирм: первый тип сохраняет выраженное профилирующее производство, второй тип не имеет ярко выраженной основной деятельности.

3 По территориально-национальным масштабам: национальные и транснациональные.

4 По количественному критерию: крупные, средние, малый бизнес.

«Фирма» и «предприятие» кардинально различные категории экономической науки, хотя в литературе они отождествляются. Под предприятием следует понимать определенный производственно-технический комплекс, используемый для производства товаров или (и) услуг в любой отрасли национальной экономики. Предприятиями являются металлургический завод и парикмахерская, аэропорт и автобусный парк, угольная шахта и магазин и т.д. Фирма – это организационно-экономическая, общественная, предпринимательская форма производства. В составе фирмы может быть одно или несколько предприятий.

Фирма – это имущественный комплекс, используемый собственниками этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности.

Фирма – это основной агент рыночной системы любой современной страны. Как за рубежом, так и в России имеет место значительное многообразие типов фирм.

Страховая фирма – коммерческая организация банковского типа, занятая мобилизацией денежных сбережений, страхованием и вкладывающая их преимущественно в ценные бумаги промышленных и прочих предприятий.

Инвестиционная компания (общество) – организация, чаще всего в виде треста, занятая мобилизацией денежных средств путем выпуска акций и облигаций и применяющая их не для организации непосредственного производства, а для вложения их в ценные бумаги других коммерческих предприятий.

Лизинговая фирма – специальная финансовая организация (дочернее отделение коммерческого банка) в качестве посредника приобретает имущество с целью последующей передачи в аренду средств производства или недвижимого имущества на длительный срок. Лизинг – специфическая форма финансирования, не требующая от пользователей крупных единовременных вложений.

Венчурные, рисковые фирмы – инновационная организация, действующая в сфере наукоемкого производства, т.е. изначально с изначально признанной неопределенностью результатов деятельности.

Аудиторская фирма – коммерческая организация, специализирующаяся на проведении бухгалтерской ревизии состояния и ведения финансовой отчетности других фирм, правильности выплаты ими налогов. Работает по заказу государственных органов, а также оказывает исследовательские услуги и консультации по заказу самих фирм.

Брокерские фирмы – коммерческие учреждения, выполняющие посреднические услуги и собственные операции на рынках товаров и ценных бумаг.

Консалтинговые фирмы – оказывают услуги преимущественно в форме консультационных проектов – диагностика, разработка проектов, реализация решений, оценка результатов.

В рыночной экономике фирма является главным экономическим агентом производства и распределения товаров и услуг. Фирма сокращает транзакционные издержки в степени большей, чем любая другая экономическая единица, и служит центром экономической активности. Они организуют новое производство, вкладывают в более эффективное оборудование, внедряют новые технологии, выходят на рынок с новыми и модифицированными товарами,



прогнозируют, какие экономические ресурсы и в какого рода экономической деятельности будут задействованы и служат главными источниками рабочих мест и доходов. Роль фирмы настолько велика, что эффективность их деятельности становится ключевой детерминантой экономического благосостояния общества. Концентрируя внимание на экономике фирм – ее внутренних экономических решениях, поведении на рынке и отзывчивости на потребительский спрос – возможно понять, как работает рыночная экономика.

### **Вопрос 34. Фискальная политика и ее виды**

Под *фискальной (бюджетно-налоговой) политикой* государства понимается система регулирования экономики посредством государственных расходов и налогов, т. е. она сводится к манипулированию налогами и государственными расходами.

Выделяют следующие цели фискальной политики:

- колебаний экономического цикла;
- обеспечение устойчивого экономического роста;
- сглаживание достижение высокого уровня занятости при умеренных темпах инфляции.

Общая фискальная политика подразделяется на два типа: дискреционная и не дискреционная (автоматическая) фискальная политика.

Дискреционная фискальная политика — целенаправленное изменение величин государственных расходов, налогов и сальдо государственного бюджета в результате специальных решений правительства, направленных на изменение уровня занятости, объема производства, темпов инфляции и состояния платежного баланса.

Недискреционная фискальная политика — автоматическое изменение названных величин в результате циклических колебаний совокупного дохода. Недискреционная фискальная политика предполагает автоматическое увеличение (уменьшения) чистых налоговых поступлений в госбюджет в периоды роста (уменьшения), которое оказывает стабилизирующее воздействие на экономику.

Чистые налоговые поступления представляют собой разность между величиной общих налоговых поступлений в бюджет и суммой выплаченных правительством трансфертов.

При дискреционной фискальной политике в целях стимулирования совокупного спроса в период спада целенаправленно создается дефицит госбюджета вследствие увеличения госрасходов (например, на финансирование программ по созданию новых рабочих мест) или снижения налогов. Соответственно в период подъема целенаправленно создается бюджетный излишек.

Дискреционная политика правительства связана со значительными внутренними временными лагами, так как изменение структуры государственных расходов или ставок налогообложения предполагает длительное обсуждение этих мер в парламенте.

Дискреционная фискальная политика вызвана сознательными решениями правительства в области государственных расходов и налогов с целью воздействия на реальный объем национального дохода, занятость и инфляцию. В этом случае обычно принимаются новые законы.

Основными инструментами дискреционной политики выступают:

- а) изменения ставок налогообложения;
- б) проекты общественных работ;
- в) трудоустройство населения.

Это активная фискальная политика государства. Дискреционная фискальная политика, осуществляемая в целях сглаживания экономического цикла, бывает двух видов.

1 Экспансионистская (стимулирующая) связана с увеличением государственных расходов и снижением налогов или сочетает эти меры (так как мультипликационный эффект от государственных расходов больше, чем от снижения налогов). В краткосрочном периоде такая политика сокращает спад производства за счет дефицитного финансирования.

2 Рестрикционная (контрактивная), или сдерживающая, связана с увеличением налогов и снижением государственных расходов или сочетает эти меры, чтобы ограничить инфляционный рост экономики.

Недискреционная (автоматическая) фискальная политика не требует специальных решений правительства, так как основана на действии встроенных стабилизаторов, которые приводят к автоматическому изменению налоговых поступлений в государственный бюджет и государственных расходов. Это пассивная фискальная политика.

Встроенный (автоматический) стабилизатор — это экономический механизм, автоматически реагирующий на изменение экономической конъюнктуры.

Встроенные (автоматические) стабилизаторы поддерживают экономическую стабильность на основе саморегуляции. В качестве встроенных стабилизаторов выступают: прогрессивный подоходный налог, пособия по безработице, пособия по бедности, субсидии фермерам, а также система участия в прибылях. При помощи встроенных стабилизаторов в зависимости от экономической конъюнктуры изменяются налоговые поступления и государственные, трансферты, таким образом они сглаживают циклические колебания, но не устраняют их. В период спада встроенные стабилизаторы приводят к уменьшению налоговых поступлений в государственный бюджет, росту социальных выплат и дефициту государственного бюджета. В период подъема происходит обратный процесс.

Степень встроенной стабильности экономики непосредственно зависит величин циклических бюджетных дефицитов и излишков, которые выполняй функции автоматических «амортизаторов» колебаний совокупного спроса.

### **Вопрос 35. Потребление и сбережение. Мотивы сбережений**

Потребление (С) - индивидуальное или совместное использование потребительских благ, направленное на удовлетворение материальных и

духовных потребностей людей. В стоимостной форме - это сумма денег, которая тратится на приобретение товаров и услуг.

Сбережение (S) - отложенное на будущее потребление или часть дохода, которая не потребляется в настоящее время.

В совокупности потребление и сбережение составляют доход (Y):

$$Y=C+S$$

Потребитель редко тратит свой доход только на потребление. Часть дохода сберегается по разным причинам. В качестве таких причин или *мотивов сбережений* обычно выделяют следующее:

- 1) выравнивание потребления во времени;
- 2) формирование богатства;
- 3) эффект процента.

*Выравнивание потребления во времени* продиктовано принципом оптимального и рационального потребления (см. рисунок 1). Получая в разное время разные доходы ( $Y_t$ ), рациональный потребитель стремится выровнять свой объем потребления до уровня  $C_t$ , который более оптимален, чем колебание потребления в зависимости от уровня дохода, поскольку в период высоких доходов не теряется полезность от чрезмерного потребления благ (согласно принципу снижающейся предельной полезности), а в период низких доходов не происходит количественного уменьшения объема полезности. Выравнивание в потреблении достигается за счет сбережений (накопления при высоких доходах и использовании при низких).

Проблема определения того, сколько нужно сберегать для выравнивающего потребления решается с помощью концепции жизненного цикла (рисунок 2). При этом принимается за допуск, что весь доход потребляется в течение жизни (т.е. наследства не оставляется).

Объем среднегодового потребления высчитывается по формуле:

$$C = \frac{T_{\text{раб}}}{T_{\text{раб}} + T_{\text{пенс}}} * W,$$

где:  $T_{\text{раб}}$ . - ожидаемый период трудовой активности

$T_{\text{пенс}}$ . - ожидаемый пенсионный период жизни

W - ожидаемый среднегодовой заработок

C - среднегодовой объем потребления

S - среднегодовой объем сбережения

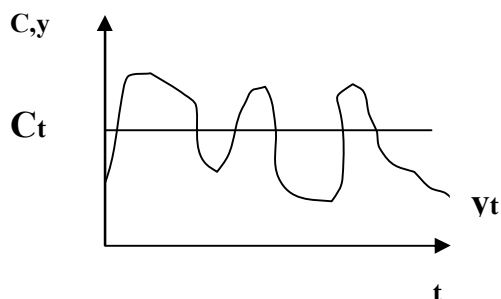


Рисунок 19

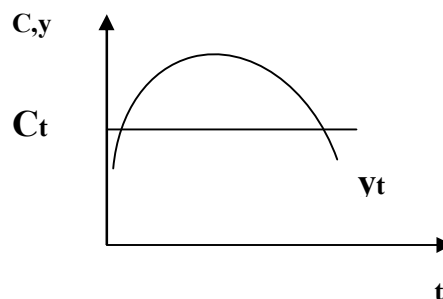


Рисунок 20

Среднегодовой объем сбережений (по аналогии с формулой  $Y=C+S$ ) вычисляется по формуле:

$$S=W-C$$

Ориентируясь на эти формулы, можно высчитать процент отчислений от зарплаты в пенсионные фонды.

Второй мотив сбережений - *формирование богатства*, побудителем к чему может выступать желание оставить что-то в наследство, желание приобрести престиж и власть, мотив предосторожности. В данном случае рассматривается ситуация накопления богатства только за счет сокращения личного потребления (См. Рис.3) с уровня  $C_t$  до уровня  $C_v$ .

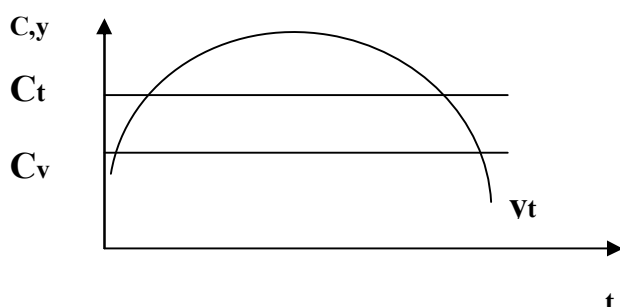


Рисунок 21

Наиболее действенное влияние оказывает на величину сбережений *эффект процентной ставки*.

При отсутствии этого эффекта оценка настоящего и будущего благ была бы одинакова, но процентная ставка делает будущее потребление менее значимым, чем настоящее, согласно следующему равенству:

$$C_1 = r + C_2,$$

где  $C_1$  - настоящее потребление

$r$  - процент

$C_2$  - будущее потребление

В данном случае надо различать два подхода: оценку будущего блага с позиции настоящего, т.е. то, что мы называем дисконтированием (и тогда будущее благо ценится тем меньше, чем больше процент) и оценку будущего блага и настоящего блага с единой позиции выгоды и рациональности (и тогда, чем больше процент, тем больше стимулов к сбережению). Важно понять, что процесс дисконтирования позволяет выяснить, каковы должны быть текущие вложения (сокращения текущего потребления) для получения в будущем того или иного объема благ, а процесс выбора между текущим и будущим потреблением с равновеликой их оценкой позволяет определить влияние процентной ставки на изменение сбережений.

Так или иначе, но для потребителя возникает вопрос, как оптимально распределить доход между настоящим и будущим потреблением.

Решение о таком распределении зависит как от объективных факторов (настоящий и будущий доход, процент), так и от субъективного - объема полезности в настоящем и будущем.

## 9 Критерии оценки знаний, умений и навыков

Итоговой формой контроля знаний, умений и навыков по дисциплине является экзамен. Экзамен проводится по билетам, которые включают два теоретических вопроса и одну задачу.

Оценка знаний студентов производится по следующим критериям:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, причем не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.