Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего оразования
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТА ПРАВОСУДИЯ

ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОРТАЛ OP.RAJ.RU

Д. Р. ВАХИТОВ

ЭКОНОМИКА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРАВОСУДИЯ

Д.Р. Вахитов

ЭКОНОМИКА

Конспект лекций

для студентов факультета подготовки специалистов для судебной системы
(юридический факультет) по направлению подготовки
030900 Юриспруденция (квалификация Бакалавр)

Москва

УДК 33

ББК 65.051

В 54

Вахитов Д.Р. Экономика: конспект лекций для студентов вузов/ Вахитов Д.Р. – Казань, 2015. - 324 с.

Автор

Д.Р. Вахитов, д-р экон. наук, профессор Казанского филиала ФГБОУВО РГУП.

Рецензенты:

Л.Б. Шабанова, д-р экон. наук, профессор Казанского филиала (института) РГТЭУ.

Л.Г. Ибрагимов, канд. экон. наук, доцент Казанского государственного аграрного университета (КГАУ).

В данном учебном пособии систематизированно излагаются современные представления по экономике и рынку в условиях развивающейся мировой системы.

В работе освещены основные экономические понятия, классификации, основные теоретические подходы, а также специфика международных экономических отношений.

Учебное пособие предназначено для студентов факультета подготовки специалистов для судебной системы (юридический факультет) по направлению подготовки 030900 Юриспруденция (квалификация бакалавр).

© Российский государственный университет правосудия, 2015

© Вахитов Д.Р., 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЛЕКЦИЯ	*СТР.*
1. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА	5
2. ПРЕДМЕТ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	9
3. ТИПЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	15
4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ И БЛАГА	24
5. СОБСТВЕННОСТЬ	32
6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ	40
7. ПРОИЗВОДСТВО	47
8. СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ РЫНКА	53
9. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА	61
10. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	66
11. ШКОЛЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	73
12. КОНЦЕПЦИИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ	88
13. ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ ФИРМЫ	96
14. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ	105
15. ЭЛАСТИЧНОСТЬ	111
16. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА	118
17. ТРУД И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ	135
18. БЕЗРАБОТИЦА	147
19. ТЕОРИЯ РЕНТЫ	160
20. ИНВЕСТИЦИИ	170
21. БИЗНЕС-ПЛАН	179
22. ОСОБЕННОСТИ И СТРУКТУРА МАКРОЭКОНОМИКИ	184
23. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ	187

ПРЕДЛОЖЕНИЕ	
24. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ	196
25. ИНФЛЯЦИЯ	202
26. СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ВИДЫ ДЕНЕГ	209
27. КРЕДИТ	218
28. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ	225
29. МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ	239
30. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ	246
ТЕСТЫ	261
ОТВЕТЫ НА ТЕСТЫ	320

Лекция 1

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

Современной экономикой принято называть национальное хозяйство. Оно состоит из различных отраслей (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговля и другие виды хозяйственной деятельности), куда входит множество соответствующих предприятий. Экономика постоянно производит два основных рода богатства:

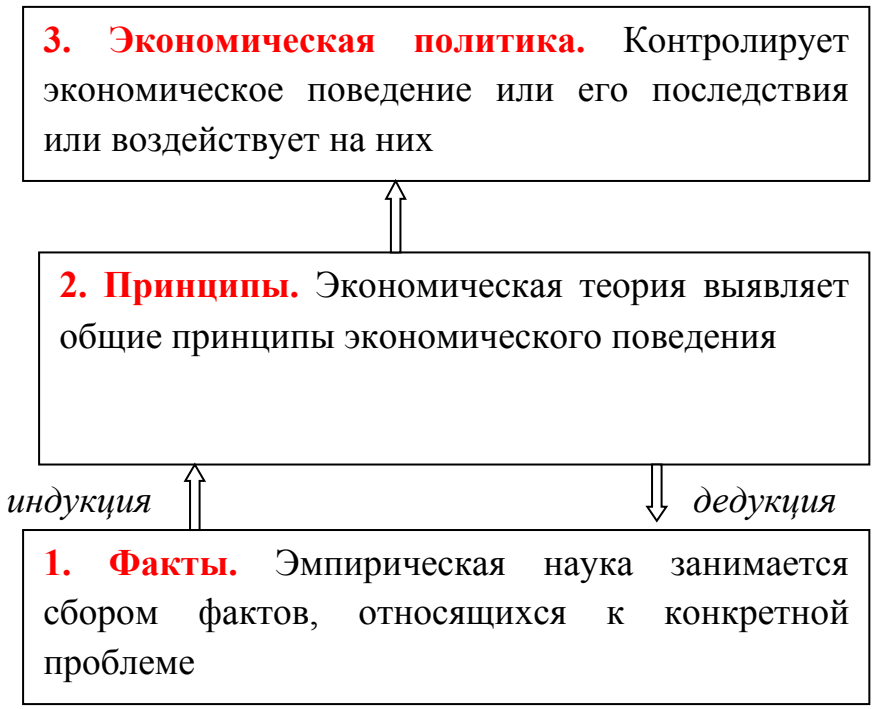
- предметы потребления,
- средства производства.

Изучением современной экономики занимается экономическая наука. Необходимо сказать, что она (в особенности экономическая теория) не является в первую очередь наукой о том, как делать деньги. Ее основное назначение состоит в изучении проблем экономики не с индивидуальной, а с *общественной* точки зрения.

Методология экономической науки

Сначала экономисты выявляют и собирают факты, которые относятся к рассмотрению конкретной экономической проблемы. Это называется *эмпирическая (описательная) наука* (блок 1).

Выведением принципов из фактов занимается *экономическая теория* (блок 2). В изучении экономического поведения экономисты могут продвигаться как от теории к фактам, так и от фактов к теории.



Под индукцией подразумевается выведение принципов из фактов. Факты накапливаются, затем систематизируются и анализируются таким образом, чтобы можно было вывести обобщение или принцип.

Дедукция (гипотетический метод) состоит в том, что экономисты сначала выдвигают гипотезу, а затем подтверждают или опровергают ее, обратившись к фактам.

Общее представление об экономическом поведении, которое формируется на основе экономических принципов, может быть затем использовано для выработки экономической политики, то есть мер, обеспечивающих исправление или устранение рассматриваемой проблемы.

Главная проблема экономики

Фундаментальная проблема экономики *– это проблема регулирования действий участников производства.* Процветанием в экономике любая страна всегда обязана согласованности действий производителей, в то время как кризис является результатом их антагонизма.

Оптимальный механизм регулирования является постоянной проблемой экономической науки, так как бесконечно меняются технологические и социальные условия производства. В экономической теории и практике выработались три подхода к решению этой проблемы.

Первый подход – *классический*. Он исходит из того, что максимальная эффективность общественного производства достигается благодаря предоставлению неограниченной экономической свободы каждому из его участников. Однако практика показала тупиковость «классического» подхода, ибо такой экономической организации объективно присущи производственные кризисы и социальный антагонизм.

Второй подход – *социалистический.* Сторонники этого подхода считают, что действия участников производства должны подчиняться жесткой директивной регламентации (что производить, когда, в каком объеме, для кого и т.д.). Контроль со стороны общества осуществляет его главный властный институт – *государство*, обладающее правом и силой к внеэкономическому принуждению. Недостатками этого подхода являются хронический дефицит, разрушающий экономику, и тоталитаризм, разрушающий все остальное.

Третий подход – *смешанная система*, в которой абсолютная экономическая самостоятельность производителя сменяется относительной, а директивная регламентация сменяется ориентирующим воздействием государства. Это позволило создать *социально-регулируемую рыночную экономику*, в которой рынок сохранен, но находится под контролем.

Механизм современной экономики

Главным объектом современной экономической теории является механизм опосредованного регулирования экономики.

Для более точной характеристики необходимо учесть три особенности современной экономики.

1. Современная экономика является **рыночной,** поэтому и современную экономическую науку можно определить как науку о механизме регулирования рыночной экономики (рыночных процессов).

2. Рыночной экономике присущи **неустранимые недостатки** (сложность удовлетворения общих потребностей, несправедливая дифференциация доходов, монополизм). Поэтому речь идет о механизме *оптимального регулирования рыночной экономики*, направленного на максимизацию ее «плюсов» и минимизацию ее «минусов».

3. В свою очередь, оптимальное регулирование на практике достижимо прежде всего через *социальное (государственное) вмешательство в рыночную экономику*. Поэтому особая проблема современной экономической теории заключается в нахождении эффективной меры такого вмешательства: его недостаточность приводит к «стихийности», а чрезмерность – к «директивности».

Объектом современной экономической теории является *механизм социально-оптимального регулирования рыночной экономики.*

Как показала историческая практика, наибольшим экономическим потенциалом обладает естественное стремление каждого участника рыночной экономики к достижению собственной экономической выгоды.

Лекция 2

ПРЕДМЕТ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Все школы и направления экономической науки исследовали один общий предмет – это *экономические отношения,* складывающиеся в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг.

Выделяются два типа хозяйственных связей: отношения собственности и соответствующие им социально-экономические связи между людьми и организационно-экономические отношения.

Отношения собственности и социально-экономические связи – это отношения между общественными классами, социальными группами, отдельными коллективами и членами общества. Решающее положение в этих экономических взаимоотношениях принадлежит тому, кто присваивает факторы производства и основные его результаты. Поэтому социально-экономические отношения во многом зависят от формы собственности на условия и результаты производства. Такое присвоение предопределяет главное содержание и направленность развития социально-экономических отношений, потому что всегда и везде подобное развитие идет в интересах собственников.

Организационно-экономические отношения возникают потому, что общественное производство, распределение, обмен и потребление невозможно без определенной организации. Данная организация требуется для всякой совместной деятельности людей.

Организационно-экономические отношения подразделяются на три крупных вида:

– разделение труда и производства (их дробление между отраслями хозяйства, между предприятиями и внутренними их подразделениями) и их кооперация (совместное изготовление продуктов, укрупнение размеров предприятий, их постоянное сотрудничество и объединение),

– организация хозяйственной деятельности (натуральное и товарно-рыночное хозяйство),

– управление экономикой (стихийно-рыночное и государственно-плановое регулирование).

Социально-экономические отношения меняются в результате перехода от одной конкретной формы собственности к другой. Такой переход означает смену экономической власти, вследствие чего меняются отношения между людьми по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

В противовес такому характеру организационно-экономические связи существуют, как правило, независимо от социально-экономического строя, они являются по существу общими элементами экономики всех стран на протяжении всей истории. Например, может одинаково успешно применяться одна и та же организация торговых заведений (например, специализированные магазины и универсамы), общие достижения научной организации труда и управления и т.д.

Экономические законы

Классики политической экономии считали, что производство развивается под воздействием законов, которые имеют объективный характер, то есть действуют подобно законам природы – независимо от воли и желания людей.

В противовес такой позиции неоклассики считают, что при определении ценности всех благ участники хозяйства исходят из собственных субъективно-психологических оценок полезности товаров.

Чтобы всесторонне изучать долгосрочные тенденции хозяйственной деятельности, экономическая теория призвана познать два рода законов – *объективные экономические и субъективно-психологические законы.*

В общем виде **экономический закон** есть выражение наиболее общих связей между экономическими процессами и явлениями, то есть действие

какого-то данного фактора с объективной необходимостью ведет к определенным последствиям.

Экономические законы выражают не всякую неизбежность, а лишь наиболее общую объективную связь: одни экономические законы относятся ко всем сферам хозяйственной жизни, другие – преимущественно к макро- или микроэкономике. Среди законов общехозяйственного значения можно выделить закон стоимости, закон накопления, закон денежного обращения.

Закон стоимости выражает отношение цены к общественно необходимому труду, затрачиваемому на производство товаров. В принципе, чем больше труда затрачено на производство какого-либо товара, тем больше приходится за него платить. На процесс купли-продажи действует не только трудоемкость, но и многие другие факторы: качество товара, соотношение между спросом и предложением, степень монополизма продавцов и покупателей, государственная политика цен, количество выпущенных денег и т.д. Поэтому реальная цена почти всегда отклоняется от стоимости, но стоимость всегда остается тем средним положением, вокруг которого колеблются цены.

Закон накопления гласит, что часть выручки от хозяйственной деятельности необходимо направлять на расширение ее масштабов, на инвестиции. Если все пустить на потребление, то неизбежно затормозится или даже остановится экономический рост. Без накопления, обеспечивающего расширенное воспроизводство, фирма или даже страна потеряет устойчивость и конкурентоспособность, будет повержена другими конкурентами.

Закон денежного обращения выражает объективную связь между количеством бумажных денег, находящихся в обращении, и уровнем цен. Закон гласит, что покупательная способность денег прочна, если их количество соответствует потребностям рынка в определенной массе денег. Эта масса прямо пропорциональна сумме цен на товары и платные услуги и обратно пропорциональна скорости обращения денег.

Преимущественно к сфере микроэкономики относятся закон спроса, закон предложения, закон падения эффективности дополнительных затрат факторов производства.

Функции экономической теории

Познавательная функция состоит в том, чтобы всесторонне изучить формы экономических явлений и их внутреннюю сущность, что позволяет открыть законы, по которым развивается национальное хозяйство.

Такое изучение начинается с рассмотрения фактов, массовых экономических данных, поведения хозяйствующих субъектов. Нельзя переоценить значение фактов для подлинных научных исследований. Экономическая теория сохраняет научный характер при условии, что опирается на факты – достоверные и типичные для изучаемой социально-экономической жизни. К научному материалу относится неопровержимая информация о событиях, цифры, статистические материалы, документы, ссылки на авторитетные высказывания ученых, практиков и т.п.

Применяются следующие методы экономического познания:

– *экономический анализ* – из соответствующих фактов выводятся экономические закономерности,

– *экономические модели* – это абстрактное, отвлеченное от второстепенных моментов обобщение действительности,

– *экономические законы* – обобщение мотивов и практики хозяйственного поведения людей.

Прогностическая функция теории заключается в формировании научных основ предвидения перспектив научно-технического и социально-экономического развития на обозримое будущее. Эта функция во многих случаях связана с разработкой соответствующих плановых критериев и показателей. Она приобретает большое значение в связи с составлением планов и прогнозов развития предприятий и национального хозяйства.

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

Методы

В экономической теории широко используются методы научной абстракции, анализа и синтеза, системный подход, методы моделирования (прежде всего графический, математический и компьютерного моделирования).

Метод научной абстракции (абстрагирование) состоит в отвлечении в процессе познания от внешних явлений, несущественных деталей и выделении сущности предмета или явления. В результате этих допущений возможно выработать, например, научные понятия, выражающие наиболее общие свойства и связи явлений действительности — категории. Так, абстрагируясь от бесчисленных различий во внешних свойствах производимых в мире миллионов различных товаров, мы объединяем их в одну экономическую категорию — товар, фиксируя то главное, что объединяет различные товары, — это продукция, предназначенная для продажи.

Метод анализа и синтеза предполагает изучение явления как по частям (анализ), так и в целом (синтез). Например, изучая главные свойства денег (деньги как мера стоимости, как средство обращения, платежа, сбережения), мы можем на этой основе попробовать сложить их вместе, обобщить (синтезировать) и сделать вывод, что деньги — особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. Сочетая анализ и синтез, мы обеспечиваем *системный (комплексный) подход* к сложным (многоэлементным) явлениям хозяйственной жизни.

Моделирование, то есть построение моделей, отражает главные экономические показатели (данные, переменные) исследуемых объектов и связи между ними (их взаимосвязи). Если в модели есть только самое общее описание показателей и их взаимосвязей, то это текстовая модель. Если этим показателям и связям задаются количественные значения, то на базе текстовой модели можно построить графическую, математическую и компьютерную модели, отражающие, как меняются показатели (данные, переменные).

Графический метод (метод графического моделирования) основан на построении моделей с помощью различных рисунков — графиков, диаграмм, схем. Взаимозависимость экономических показателей особенно хорошо демонстрируют графики — изображения зависимости между двумя и более

переменными.

Метод компьютерного моделирования основывается на экономико-математических моделях и используется прежде всего в тех случаях, когда моделируемое экономическое явление описывается сложной системой уравнений.

Экономические цели

1. Экономический рост. Желательно обеспечить производство большего количества и лучшего качества товаров и услуг, а также более высокий уровень жизни.

2. Полная занятость (борьба с безработицей). Подходящее занятие следует обеспечить всем, кто желает и способен работать.

3. Экономическая эффективность. Необходимо при минимуме издержек получить максимальную отдачу от имеющихся ограниченных производственных ресурсов.

4. Стабильный уровень цен (борьба с инфляцией). Необходимо избегать значительного повышения или снижения общего уровня цен.

5. Экономическая свобода. Управляющие предприятиями, работники и потребители должны обладать в своей экономической деятельности высокой степенью свободы.

6. Справедливое распределение доходов. Ни одна группа граждан не должна пребывать в крайней нищете, когда другие граждане купаются в роскоши.

7. Экономическая обеспеченность. Следует обеспечить существование хронически больных, нетрудоспособных, недееспособных, престарелых и других иждивенцев.

8. Торговый баланс. Необходимо стремиться к поддержанию разумного баланса между экспортом и импортом.

Лекция 3

ТИПЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационно-правовых форм, представляет собой ***экономическую систему*** *этого общества.*

Элементами любой экономической системы являются:

- социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности,

– организационные формы хозяйственной деятельности,

– хозяйственный механизм, то есть способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне, а также система стимулов и мотиваций, которыми руководствуются участники хозяйственной жизни,

– конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

В последние полтора-два столетия в мире действовали различные типы экономических систем: две рыночные системы, в которых доминирует рыночное хозяйство, – рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм) и две нерыночные системы – традиционная и административно-командная.

Рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм)

Хотя эта система сложилась в XVII в. и прекратила свое существование в начале XX в., значительная часть ее элементов вошла в современную рыночную экономику.

Отличительными чертами этой системы являлись:

- частная собственность на инвестиционные ресурсы,

- рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции,

- наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и товара.

Одной из главных предпосылок чистого капитализма выступает личная свобода всех участников экономической деятельности, то есть не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника.

Решающим условием экономического прогресса становится свобода предпринимательской деятельности тех, кто имел капитал. Был достигнут новый уровень развития «человеческого фактора» - главной производительной силы общества. Понятие *«свободный наемный работник»* предполагает право свободного выбора покупателя рабочей силы, места ее продажи, то есть свободу передвижения в пределах рынка труда. Подобно всякому товаровладельцу, реализовавшему свой товар и получившему за него деньги, наемный работник обладал свободой выбора предметов и способов удовлетворения потребностей. Обратной стороной выбора стала личная ответственность за поддержание рабочей силы в нормальном состоянии, правильность принятого решения, соблюдение условий трудового соглашения.

Предприниматели стремятся получать все больший доход (прибыль), предельно экономно используя естественные, трудовые и инвестиционные ресурсы и максимально широко реализуя такой ресурс, как творческие и

организационные (предпринимательские) способности в избранной ими сфере деятельности, что служит мощным стимулом развития и совершенствования производства.

Современная рыночная экономика

По сравнению с другими экономическими системами современная рыночная экономика оказалась наиболее гибкой: она способна перестраиваться в соответствии с изменяющимися внутренними и внешними условиями.

Во второй половине XX в., когда широко развернулась научно-техническая революция и начала особенно быстро развиваться производственная и социальная инфраструктура, государство намного активнее стало воздействовать на развитие национальной экономики. В связи с этим изменились хозяйственный механизм, организационные формы хозяйственной деятельности и экономические связи между хозяйствующими субъектами.

Некоторые отличия современного капитализма от чистого капитализма

Основные черты	Чистый капитализм	Современная рыночная экономика
Масштабы обобществления производства	Обобществление производства в рамках предприятия	Обобществление и огосударствление части хозяйства в национальном и международном масштабе
Преобладающая форма собственности	Индивидуальная частная собственность	Коллективная частная и государственная собственность
Регулирование экономики	Саморегулирование на основе свободного рынка при слабом вмешательстве государства	Активное государственное регулирование национальной экономики в целях стимулирования потребительского спроса и предложения, предотвращения

		кризисов и безработицы и т.д.
Социальные гарантии	Социальная незащищенность граждан в случаях безработицы, болезни и старости	Создание государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения

В развитой рыночной экономике существенные изменения претерпевает хозяйственный механизм. Плановые методы хозяйствования получают дальнейшее развитие в рамках отдельных фирм в рамках маркетинговой системы управления. В то же время на макро-уровне развитие плановых методов связано с государственным регулированием экономики.

Вопрос об объеме и структуре производимой продукции решается на основе маркетинговых исследований в рамках фирм, а также анализа приоритетных направлений НТП, прогноза развития общественных потребностей на макро-уровне.

Задача распределения созданного валового внутреннего продукта не только решается на основе традиционно сложившихся форм, но и дополняется выделением все больших ресурсов, как крупными компаниями, так и государством для вложений в развитие «человеческого фактора»: финансирование систем образования, в том числе переподготовку работников различной квалификации, совершенствование медицинского обслуживания населения, социальные нужды.

Традиционная система

В экономически слаборазвитых странах существует экономическая система, базирующаяся на:

- отсталых технологиях,
- широком распространении ручного труда,
- ярко выраженной многоукладности экономики.

Многоукладность экономики означает существование при данной экономической системе различных форм хозяйствования. В ряде стран сохраняются натурально-общинные формы хозяйствования, основанные на общинном коллективном ведении хозяйства и натуральных формах распределения созданного продукта. Огромное значение имеет мелкотоварное производство.

В условиях относительно слабо развитого национального предпринимательства огромную роль в экономике рассматриваемых стран часто играет иностранный капитал.

Административно-командная система (централизованная, плановая, коммунистическая)

Эта система господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств.

Характерными чертами административно-командной системы являются:

- общественная (а в реальности – государственная) собственность практически на все экономические ресурсы,
- монополизация и бюрократизация экономики в специфических формах,
- централизованное планирование как основа хозяйственного механизма.

Хозяйственный механизм административно-командной системы имеет ряд особенностей:

- во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов,
- во-вторых, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными предприятиями,

- в-третьих, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

По своей природе бюрократический централизм не способен обеспечить рост эффективности хозяйственной деятельности. Гигантские монополии, утвердившиеся во всех областях народного хозяйства и поддерживаемые министерствами и ведомствами, при отсутствии конкуренции не заботятся о внедрении новинок техники и технологии.

Централизованное распределение материальных благ, трудовых и финансовых ресурсов осуществлялось без участия непосредственных производителей и потребителей, оно производилось в соответствии с заранее выбранными целями и критериями, на основе централизованного планирования.

Нежизнеспособность этой системы, ее невосприимчивость к достижениям НТП и неспособность обеспечить переход к интенсивному типу экономического развития сделали неизбежными коренные социально-экономические преобразования почти во всех социалистических странах. Стратегия экономических реформ в этих странах определяется законами развития мировой цивилизации, в результате чего с большей или меньшей скоростью строится современная рыночная экономика.

Модели в рамках систем

Для каждой системы характерны свои национальные модели организации хозяйства, так как страны различаются своеобразием истории, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями.

Рассмотрим наиболее известные национальные модели.

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет различных льгот и пособий. Задачи социального равенства здесь вообще не ставятся. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха. В целом для американской модели характерно государственное воздействие, направленное на поддержание стабильной конъюнктуры и экономического равновесия.

Шведская модель отличается сильной социальной политикой, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Здесь в руках государства находится всего 4% основных фондов, зато доля государственных расходов в 2000-х гг. составила свыше 50% от ВВП, причем более половины этих расходов направляется на социальные нужды. Естественно, это возможно только в условиях высокого налогообложения, в особенности физических лиц. Такая модель получила название «функциональная социализация», означающая, что функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры (транспорт, НИОКР) — на государство.

Социальное рыночное хозяйство ФРГ. Эта модель формировалась на основе ликвидации концернов гитлеровских времен и предоставления всем формам хозяйства (крупным, средним, мелким) возможности устойчивого развития. При этом особым покровительством пользуются так называемые *миттельштанд,* то есть мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы. Лежащий в основе этой системы рынок обнаружил свое преимущество в использовании побудительных стимулов к высокоэффективной хозяйственной деятельности.

Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные жертвы ради процветания страны. Еще одна особенность японской модели развития связана с активной ролью государства в модернизации экономики, особенно на ее начальной стадии.

Южнокорейская модель имеет много общего с японской. Это, в частности, относится к особенностям психологического склада населения страны, его высокому трудолюбию и ответственному отношению к своим обязанностям, базирующимся на нравственных нормах конфуцианства. Общим для обеих моделей является активное участие государственных органов в перестройке экономики. В целях ее ускоренной модернизации широко используются налоговая, тарифная и валютная политика. Длительное время существовал контроль над ценами на ресурсы и широкий круг товаров производственного и потребительского назначения. Сложившаяся в Южной Корее система государственного регулирования экономики способствует повышению конкурентоспособности южнокорейских товаров на мировом рынке.

Вследствие относительно меньшего, чем в Японии, развития рыночных отношений южнокорейское государство целенаправленно способствовало созданию мощных плацдармов рыночной экономики в лице крупных корпораций, так называемых *чеболь*, переросших затем в финансово-промышленные группы.

Модель переходной экономики

Переход от одной экономической системы к другой порождает особое, переходное состояние экономики. Такое состояние экономики может существовать в одной или нескольких странах или даже в глобальном масштабе. Переход от одной экономической системы к другой никогда не представляет собой мгновенного скачка от одного зрелого устоявшегося комплекса отношений к другому.

В конце XX в. начался массовый переход нескольких стран от административно-командной к рыночной экономике.

Экономике переходного типа свойственны некоторые специфические черты. Исходной точкой является кризис и последующая трансформация экономических отношений прежней системы, а также возникновение новых отношений, присущих нарождающейся системе. Старые и новые отношения взаимодействуют в рамках переходной экономики. В России на рубеже 80-90-х гг. XX в. кризис государственной собственности и плановой системы регулирования экономики сочетался с возникновением различных форм частной собственности и формированием присущих рынку механизмов функционирования экономики.

В переходной экономике возникают и функционируют особые переходные экономические формы, которые указывают на направление движения к новой системе. К их числу следует отнести частично приватизированные предприятия в России, воплощающие переход от государственной собственности к частной.

Для переходной экономики также характерно интенсивное развитие новых форм параллельно с упадком и постепенным исчезновением старых экономических отношений. Так, быстрый рост частного сектора при переходе от административно-командной к рыночной экономике сопровождался трансформацией государственных предприятий в фирмы, действующие по правилам рыночного хозяйства.

Длительность перехода зависит от особенностей региона и отдельной страны. Так, чем дальше продвинулась та или иная страна по пути формирования рыночной экономики и гражданского общества к моменту утверждения административно-командной системы, тем легче и безболезненнее оказываются процессы перехода к рыночной системе. Поэтому становление рыночной экономики в Чехии и Венгрии происходит в более благоприятных условиях, чем в России. В Китае административно-командная система не успела пустить глубокие корни, поэтому в этой стране переход к рыночной экономике происходит в немалой степени от традиционной системы.

Лекция 4.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ И БЛАГА

Естественной целью функционирования экономики является удовлетворение экономических потребностей в товарах и услугах. Только на заре человечества люди удовлетворяли свои потребности за счет готовых продуктов природы. В дальнейшем абсолютное большинство потребностей стало удовлетворяться за счет произведенных благ в форме товаров и услуг, то есть за счет изготовления продукции на основе трудовых, природных, научных и других экономических ресурсов. При этом потребности становятся все более разнообразными. Вместе с материальными потребностями растут потребности духовные, удовлетворение которых тоже в основном опирается на использование экономических ресурсов.

Для анализа спроса, предложения и других элементов хозяйственной конъюнктуры важно различать **потребности в продуктах текущего потребления и длительного пользования**. Первые из них требуют постоянного возобновления, например, продукты питания. Удовлетворение этих потребностей нельзя откладывать на продолжительное время. Товары и услуги длительного пользования имеют свой специфический цикл производства, реализации и потребления, например, легковые автомобили.

Именно ради потребления, использования результатов труда люди создают хозяйственную систему и поддерживают ее функционирование. Рациональное потребление может повышать общую эффективность экономики. Например, снижение материалоемкости позволяет удовлетворять потребности общества с меньшими затратами, облегчает задачи, возлагаемые на производство.

Удовлетворение потребностей – это и стимул к дальнейшему развитию производства. Вместо потребленной продукции возникает необходимость создавать новую. Удовлетворенная потребность порождает новые запросы.

Закон возвышения потребностей

С течением времени, в ходе развития общества потребности изменяются в сторону умножения и усложнения. Это происходит в результате появления новых изделий и новых желаний и устремлений. В связи с этим экономическая наука сформулировала **закон возвышения потребностей** в ходе прогрессивного развития общества. Происходит естественный рост численности населения, требующий общего увеличения массы создаваемых благ. Но и в расчете на душу населения также происходит рост потребления, при этом повышение потребностей, как правило, опережает возможности производства и не совпадает с объемом и разнообразием фактического потребления, поскольку далеко не все потребности, как назревшие, так и перспективные, могут быть реально удовлетворены. Можно сказать, что экономические потребности общества безграничны, в то время как экономические ресурсы, которыми общество располагает в каждый конкретный момент времени, ограничены.

Степень удовлетворения потребностей во многом зависит от их структуры. Множество благ, удовлетворяющих экономические потребности, можно подразделить на *предметы первой необходимости* (пища, одежда, обустройство жилья) и *предметы роскоши* или, по крайней мере, такие, без которых хотя бы временно можно обойтись (дорогие меха, виллы, драгоценности, автомобили престижных марок и т.д.). Вместе с тем, надо учитывать, что предметы, являющиеся роскошью для одних людей, могут считаться для других совершенно необходимыми. В то же время развитие производства может приводить к тому, что предметы, еще вчера считавшиеся предметами роскоши, сегодня становятся достаточно доступными для большинства населения и приобретают характер товаров повседневного спроса. Так произошло с холодильниками, телевизорами, мобильными телефонами и т.д.

Для анализа рыночных отношений полезно учитывать возможности замещения одних благ другими, способными в определенной мере одинаково удовлетворить потребности в материальных и духовных благах.

Структура потребностей

В структуре потребностей существенную роль играет соотношение между материальными и духовными средствами их удовлетворения. Человеку нужно и то и другое. Здесь заменяемость мало пригодна, хотя порой люди готовы пожертвовать одним ради другого.

Например, если не хватает средств для привычного удовлетворения потребностей, то некоторая часть людей готова экономить на пище и одежде, но не сокращать посещение кино, театров, концертов, приобретение книг и картин. Другая часть, наоборот, ради нормального потребления необходимых благ готова пожертвовать общением с культурой и искусством, то есть экономить на потреблении духовных благ.

Естественное и реально осуществимое стремление к освобождению от второстепенных забот и увеличению свободного времени ведет к неуклонному росту доли услуг в совокупном объеме потребления, росту самых различных видов обслуживания. Структура потребностей и их удовлетворение во многом зависит от уровня доходов населения, как в целом, так и его отдельных групп. Еще в XIX в. прусский статистик Эрнест Энгель доказал, что существует прямая связь между типом покупаемых товаров и уровнем дохода потребителей. Согласно его утверждениям, подтвержденным практикой, с увеличением абсолютного размера дохода его доля, расходуемая на товары и услуги первой необходимости, уменьшается, в то время как доля расходов на менее необходимые продукты увеличивается. Самая первая необходимость, притом ежедневная, - это потребность в пище. Поэтому **закон Энгеля** находит выражение в том, что *с ростом доходов уменьшается их доля, идущая на покупку продовольствия, и растет та часть их, которая расходуется на*

приобретение других товаров. Если доходы падают, то проявляется обратная тенденция.

Для социально-экономического анализа потребностей и определения некоторого ориентира в экономической политике государства имеет значение научная разработка рациональных норм потребления материальных благ. Проще эти нормы определить для продуктов питания, поскольку они напрямую связаны с физиологическими потребностями. Соответственно, разрабатываются рациональные нормы потребления прочих материальных благ. Разумеется, эти нормы являются подвижными, так как зависят от изменения уровня культуры, цивилизации, степени насыщения хозяйств предметам первой необходимости.

Проблема потребностей имеет не только теоретическое, но и важное практическое, прикладное значение. Организация бизнеса предполагает наличие четкой информации относительно состояния, уровня, динамики потребностей в товарах и услугах своих сегодняшних и завтрашних покупателей.

Каждый предприниматель обязан знать, на удовлетворение какого объема и какой структуры потребностей он может направить свой бизнес. Необходимо знать, где та ниша неудовлетворенных потребностей, которую он может заполнить продукцией своего предприятия.

Так как потребности меняются, надо рассчитывать не только текущие потребности соотечественников и зарубежных покупателей, но и потребности в будущем, уметь их прогнозировать, перенацеливать направленность своего бизнеса. Наконец, задачей предпринимательства является активное влияние на формирование объема и структуры потребностей путем изменения предложения и соответствующей рекламы.

Экономические агенты и их интересы

Из ограниченности экономических ресурсов вытекает необходимость хозяйственной (экономической) деятельности, то есть трансформации и

приспособления экономических ресурсов в целях удовлетворения потребностей.

Экономическая (хозяйственная) деятельность – ни что иное, как постоянная работа по оценке, сравнению и отбору альтернативных вариантов использования экономических ресурсов. Это происходит на всех уровнях, в этом участвуют хозяйствующие субъекты.

К **хозяйствующим субъектам (экономическим агентам)** принято относить всех, кто самостоятельно принимает решения, планирует и реализует в сфере экономической деятельности практические мероприятия.

Отличительная черта экономических агентов – принятие и реализация самостоятельных решений в сфере хозяйственной деятельности. Такого рода решения принимают и осуществляют потребители. Они либо покупают товары, либо отказываются от покупки. Самостоятельные решения принимают предприятия-производители товаров и услуг. Они планируют, что производить, в каких размерах, по каким ценам и на каких условиях продавать.

Положение и роль каждого экономического агента определяется его отношением к факторам производства, тем, какими именно факторами производства он владеет. Одни располагают капиталом и обладают экономической властью, определяют формы хозяйствования, участвуют в управлении, занимаются предпринимательской деятельностью. Другие распоряжаются лишь собственной рабочей силой, и их возможности влияния на организацию производства, распределение доходов, участие в управлении ограничены.

Вместе с тем различное отношение к факторам производства не только разделяет, но и известным образом связывает людей, создает взаимную заинтересованность в соединении разнородных факторов, совместном участии в организации, постоянном возобновлении различных сфер и видов хозяйственной деятельности.

В соответствии с той ролью, которую играют экономические агенты, принято различать:

- домашние хозяйства,

- предприятия (фирмы),

- государство (органы государственного управления, государственные учреждения),

- некоммерческие организации.

К **домашним хозяйствам** принято относить тех, кто осуществляет операции, связанные с ведением домашнего хозяйства, то есть преимущественно потреблением. Предполагается, что все ресурсы принадлежат домашним хозяйствам. Они получают доходы путем предоставления экономических факторов – рабочей силы, капитала, земли и других, которыми они располагают. Доход используются на приобретение необходимых товаров и услуг, а также для создания сбережения. Как потребители домашние хозяйства независимы, то есть они вправе принимать решения самостоятельно, но эта независимость ограничивается размерами доходов и системой регламентации, существующей в обществе.

Предприятия (фирмы) – это самостоятельные хозяйственные единицы. В отличие от домашних хозяйств, выполняющих функцию потребления, предприятия (фирмы) осуществляют производственную деятельность, а также инвестирование. Предприятия различаются по формам собственности (частные, муниципальные, государственные), по размерам и масштабам производства, по видам производственной деятельности и т.д.

Основные функции **государства** состоят в обеспечении общественных потребностей и перераспределении части ресурсов. Государство всегда играло важную роль в экономической жизни общества. Оно осуществляет регулирование экономической деятельности, формирует инфраструктуру и, как правило, активно вмешивается в экономику, используя различные формы и методы. Существуют различные показатели и критерии экономической активности государства, среди них доля государственных расходов в валовом внутреннем продукте (ВВП), доля налогов в ВВП, размеры государственной собственности и продукции, производимой государственными предприятиями.

Интересы экономических агентов обусловливаются их положением в хозяйственной системе, выполняемыми ими функциями. Домашние хозяйства стремятся максимизировать полезность благ, приобретаемых на доходы, они ранжируют свои потребности и осуществляют расходы в пределах имеющихся бюджетов. Решения, принимаемые предприятиями (фирмами), неоднозначны, они определяются не только стремлением максимизировать прибыль, но и другими мотивами, например, целями экономической деятельности служат захват и удержание доли на рынке, расширение масштабов производства, утверждение экономической власти.

Варианты соотношения потребностей и производства

В хозяйственной жизни разных стран складываются три основных варианта количественных пропорций (соотношений) между производством – с одной стороны, и потребностями и потреблением – с другой.

Первый вариант – регрессивный. Он возникает в тех странах и регионах, где длительный упадок хозяйства ведет к свертыванию потребления, а тем самым к количественному и качественному уменьшению потребностей. Происходит попятное движение к низшему уровню человеческих нужд. Такие отрицательные изменения в экономике можно уподобить спиралевидному движению с уменьшающимися кругами, как в воронке водоворота. Это ведет к исключительно острому проявлению противоречия между элементарными нуждами людей и невозможностью их удовлетворения за счет внутреннего производства страны, попавшей в бедственное положение.

Второй вариант – застойный. При нем выпуск сравнительно ограниченного набора продуктов растет крайне медленно, потребности являются устойчиво традиционными и лишь понемногу расширяются. Движение по колее «производство – распределение – обмен – потребление» напоминает замкнутый круг. Созидательная деятельность и нужды людей находятся в сильно заторможенном и по существу непротиворечивом

состоянии. Отсюда вытекает длительность общего застоя в экономике, который к тому же зачастую закрепляется сложившимися в народе примитивными обычаями, традициями.

Третий вариант – прогрессивный. В данном случае производство количественно растет и качественно совершенствуется, повышается уровень потребления и потребностей. Все это можно уподобить движению вверх по спирали с расширяющимися оборотами.

Первый и второй варианты показывают, что во многих странах возвышению потребностей сильно противодействует ряд факторов, парализующих социально-экономический прогресс. К ним, в частности, относятся такие обстоятельства:

- низкий уровень материальной и духовной культуры общества ограничивает круг человеческих потребностей их видами низшего порядка, который изменяется медленнее всего,

- очень слабое развитие разделения труда не позволяет увеличить разнообразие материальных благ и повысить уровень потребления и потребностей,

- мизерные денежные доходы массы людей при высоком уровне цен препятствуют удовлетворению даже самых элементарных их запросов,

- во многих случаях численность населения стран увеличивается более высокими темпами, чем расширяются материальные условия его существования.

Однако и для третьего варианта характерно противоречие между потребностями и производством: несоответствие между тем, что люди хотели бы иметь, и тем, что в действительности может дать им хозяйственная деятельность.

Лекция 5.

СОБСТВЕННОСТЬ

Для понимания законов функционирования экономического механизма, как и в целом всей экономической системы, основополагающее значение имеют отношения собственности.

В экономической мысли долгое время господствовало представление, что ***собственность*** *– это отношение человека к вещи, власть человека над вещью, его возможность владеть, распоряжаться, использовать материальные условия своего существования.*

В XIX в. французский ученый П.-Ж. Прудон сформулировал следующее положение: ***собственность*** *– это кража*. Если одно лицо владеет вещью, то другое лицо лишено возможности ее иметь. Значит, не природа, а общественные отношения лежат в основе собственности.

В Кодексе Наполеона говорилось, что ***собственность*** *есть право пользоваться и распоряжаться вещами наиболее абсолютным образом*. Здесь отношения собственности представлены в форме юридических отношений, где субъекты наделены правом пользования материальными ценностями.

Современное определение: ***собственность*** *– это отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения благ, в особенности форму присвоения средств производства*.

Для правильного и более полного представления о собственности следует определить то место, которое принадлежит ей в системе общественных отношений.

Во-первых, собственность – это основа, фундамент всей системы общественных отношений. От характера утвердившихся форм собственности зависят формы распределения, обмена, потребления. Например, в рыночной экономике преобладает частная собственность.

Во-вторых, от собственности зависит положение определенных групп, классов, слоев в обществе, возможность их доступа к использованию всех факторов производства.

В-третьих, собственность есть результат исторического развития. Ее формы меняются с изменением способов производства.

В-четвертых, хотя в пределах каждой экономической системы существует какая-то основная, специфическая для нее форма собственности, это не исключает существования и других форм, как старых, перешедших из прежней экономической системы, так и новых. Переплетение и взаимодействие всех форм собственности оказывает положительное воздействие на весь ход развития общества.

В-пятых, переход от одних форм собственности к другим может идти эволюционным путем, на основе конкуренции и борьбы за выживаемость. В то же время имеют место и революционные пути смены форм собственности, когда новые формы насильственно утверждают свое господство.

Собственность в системе экономических отношений

Всестороннее изучение собственности позволяет выяснить три главных социально-экономических вопроса.

1. Кто (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью – присваивает факторы и результаты производства?

2. Какие экономические связи способствуют лучшему использованию производственных условий?

3. Кому достанутся доходы от хозяйственной деятельности?

В соответствии с этим единая система экономических отношений собственности включает следующие *элементы*.

1. Присвоение – экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим. Если присвоение невозможно без производства, то и последнее всегда протекает в рамках определенной формы собственности.

Присвоение может сочетаться с прямо противоположным отношением – **отчуждением**. Оно возникает, например, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования. Или когда продукты, созданные одними людьми, без всякого возмещения присваивают другие (например, отношения барщины при феодализме).

2. Собственники средств производства не всегда сами занимаются созидательной деятельностью: они дают другим лицам возможность употреблять их имущество в хозяйственных целях на определенных условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают **отношения хозяйственного использования имущества**. Предприниматель получает возможность временно владеть и пользоваться объектом чужой собственности.

Примером отношений хозяйственного использования чужой собственности служит *аренда* – договор о предоставлении имущества какого-то лица во временное пользование другому лицу за определенную плату. Аналогичная картина и при *концессии* – договоре, по которому государство сдает частным лицам, иностранным фирмам промышленные предприятия или участки земли для определенной производственной деятельности.

3. Собственность экономически реализуется, если приносит доход его владельцу. Такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или

его часть, которые получены благодаря применению труда и средств производства (прибыль, налоги, арендная или концессионная плата).

Собственность в системе правовых отношений

При государственно-правовом регулировании хозяйственной деятельности право передает экономике следующие свои свойства:

- общеобязательность,
- точность и формальная определенность правовых норм,
- системность в процессе воздействия на человеческую деятельность,
- упорядоченность и стабильность.

Право собственности можно подразделить на следующие виды:

Право владения – это физическое обладание вещью. Это правомочие собственника охраняется законом. Законное владение имуществом всегда имеет правовое основание (закон, договор, административный акт).

Право пользования заключается в праве производительно или лично потреблять вещь для удовлетворения собственных потребностей и интересов в зависимости от ее назначения (допустим, использовать автомобиль для перевозки людей и грузов). Собственник может передавать свое имущество в пользование другим лицам на какое-то время и на определенных условиях.

Право распоряжения – право изменять присвоенность (принадлежность) имущества. Оно осуществляется чаще всего путем совершения различных сделок (купли-продажи, мены, дарения, наследования и т.д.).

Указанные правомочия собственника могут быть временно ограничены по его инициативе. Например, человек, сдавший вещь в наем другому лицу, лишает себя права владения и пользования вещью на срок действия договора имущественного найма.

Формы собственности

Всем экономическим системам присущ свой набор форм собственности. *В традиционной системе* этот набор представляется довольно разнородным вследствие ее многоукладности. В наиболее отсталых странах (главным образом в Африке, а также в Азии и Океании), где сохраняется и натурально-общинный уклад, земля и орудия труда принадлежат общинам, которые ведут коллективное хозяйство с натуральным, уравнительным распределением произведенных благ между ее членами, не опосредованным товарно-денежными отношениями. В мелкотоварном укладе доминирует частная собственность на производственные ресурсы, основанная на личном труде ремесленника, кустаря или крестьянина. В частнокапиталистическом укладе господствует собственность частных предпринимателей, использующих наемный труд, на производственные ресурсы. Значительная часть последних также находится в собственности государства.

В *административно-командной системе* важнейшие производственные ресурсы были в собственности прежде всего государства, а также производственных кооперативов (например, колхозов и артелей в бывшем СССР), функционировавших главным образом в сельском хозяйстве. Непосредственные производители здесь выступают как собственники таких ресурсов, как знания (уровень общего и профессионального образования в СССР и европейских социалистических странах был довольно высок), а также рабочая сила. Распределение потребительских благ было (в КНДР и на Кубе еще сохраняется) довольно равномерным, а в некоторых аспектах (услуги образования, здравоохранения и др.) даже с элементами уравниловки. Оно во многом определялось не отношением к ресурсам, а политическими факторами. В преимущественном положении находился узкий слой правящей партийно-государственной номенклатуры, имевший привилегии в доступе ко многим потребительским благам (жилью, услугам санаториев и других лечебно-оздоровительных учреждений, дефицитным видам продуктов питания и одежды и др.).

В рыночной экономике прежде всего выделяются две основные формы собственности: *частная и государственная*, которые, в свою очередь, имеют много разновидностей.

В подавляющем большинстве стран мира сегодня превалирует в различной степени частная собственность. Она делится на *индивидуальную и корпоративную.*

Индивидуальные частные фирмы, образующие юридическое лицо, невелики по размерам и представлены в небольшом числе отраслей: ремесленном и сельскохозяйственном производстве, сфере услуг разного рода, в том числе и самых современных, например консалтинговых. Их собственниками являются или одно лицо, или небольшое число лиц; преобладает собственный труд (одного лица или семьи, как это имеет место в фермерских хозяйствах на селе), но в дополнение к нему может применяться и наемный труд. Во всем мире имеется несколько сотен миллионов таких хозяйств, но для них характерна огромная ротация: каждый год большое число таких фирм разоряется и ликвидируется, на смену им приходят новые.

Кроме мелких фирм, к индивидуальной частной собственности относятся служащие для извлечения дохода имущественные объекты отдельных предпринимателей (мелких торговцев, ремесленников, лиц свободных профессий), работающих по соответствующему разрешению (патент, лицензия) от властей и не образующих юридического лица.

Корпорации существуют везде, где технологическая база той или иной отрасли предполагает формирование среднего или крупного производства, для чего необходимы большие капиталы. Эти предприятия существуют в виде обществ (акционерные и с ограниченной ответственностью), товариществ (полных, на вере и др.), кооперативов, некоммерческих организаций (фондов, объединений).

Государственная собственность в странах развитого капитализма сосредоточена сегодня в крайне ограниченном спектре отраслей, которые по тем или иным причинам малорентабельны или даже убыточны, что делает их

непривлекательными для частного капитала. Речь идет главным образом о социально-экономической инфраструктуре (железнодорожный транспорт, коммунальное хозяйство, сфера образования). В других отраслях имеются лишь «точечные» участия государства в виде пакетов акций ряда фирм.

Предприятия, именуемые государственными, либо целиком принадлежат государству, либо оно владеет контрольным пакетом акций (или, по меньшей мере, обладает солидным блокирующим меньшинством). Юридически их собственником выступают в федеративных государствах федеральные и земельные органы (типа земель Германии или штатов США, то есть образования типа субъектов федерации в России), а в унитарных государствах - соответствующие центральные и региональные учреждения.

Фирмы и учреждения (например, в сферах образования или здравоохранения), в которых государство участвует на уровне ниже блокирующего меньшинства, можно назвать смешанными.

К государственной собственности непосредственно примыкает *муниципальная* собственность (городов, общин и т.п.) которая, однако, и на Западе, и в России квалифицируется как отличная от государственной. Тем не менее, по своей экономической природе они родственны. Разница лишь в том, что муниципальная собственность связана с бюджетом более низкого уровня и функционирует в территориально ограниченной области национального хозяйства, но и собственность земель или штатов также не распространяется на всю страну.

Преимущество разных форм собственности

Во многих странах с развитой рыночной экономикой преобладает частная собственность (индивидуальная, коллективная, корпоративная). Одновременно значительная часть собственности принадлежит государству (центральным и местным властям).

Опыт многих стран говорит о том, что необходимо отбросить суждении, что только одна форма собственности повсюду обеспечивает эффективное функционирование экономики. К тому же и государственная, и частная формы собственности многовариантны. Практика убеждает, что для различных сфер, отраслей, участков экономики хороши свои специфические формы, лучше других приспособленные к конкретным условиям производства и обмена. Например, индивидуальная собственность хорошо зарекомендовала себя в розничной торговле, во многих видах услуг (парикмахерские, мастерские по ремонту обуви, бытовой техники и т.п.). Многие виды производства, не требующие чрезмерной сложности и громоздкого оборудования, эффективно работают на основе коллективной собственности в форме товариществ, обществ с ограниченной ответственностью. Частными могут быть и крупные, и даже сверхкрупные фирмы, основанные на акционерные началах, например, гиганты автостроения, нефтедобывающие, химические, авиастроения и т.д. В то же время железные дороги, связь, электростанции, оборонные предприятия могут успешно работать и в государственном секторе.

Для каждой формы собственности и ее вариантов существует своя «ниша», где наиболее продуктивной оказывается какая-то конкретная, а не любая форма собственности.

Во многих странах в сельском хозяйстве уживаются и мелкие частные формы, и крупные современные агрохозяйства, и кооперативы, и государственные организации по техническому обслуживанию земледелия и животноводства.

Плюрализм (многообразие) форм собственности оказался объективно необходимым в условиях перехода к рынку.

Лекция 6.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Производство различных благ и вся хозяйственная деятельность базируются на использовании экономических ресурсов. *Под* ***экономическими ресурсами*** *понимают все виды ресурсов, используемые в процессе производства товаров и услуг.* К ним относятся:

1. Природные ресурсы (земля, недра, водные и лесные ресурсы и т.д.).

2. Трудовые ресурсы – люди с их способностью производить товары и услуги.

3. Капитал:

3.1. *денежный капитал* – в форме денег;

3.2. *реальный капитал* – в форме средств производства.

4. Предпринимательская способность (предприимчивость) – способность людей к организации производства товаров и услуг.

5. Научно-технический прогресс (наука).

Ресурсы переплетаются и взаимодействуют. Например, капитал расходуется предпринимателями на покупку природных и трудовых ресурсов, результатов научно-технического прогресса. В свою очередь, научно-технический прогресс повышает эффективность использования капитала (особенно реального), увеличивает отдачу от природных и трудовых ресурсов, улучшает организацию производства.

В рыночной экономике каждый из этих ресурсов представляет собой большой ресурсный рынок, состоящий, в свою очередь, из множества рынков конкретного ресурса.

Потребителями экономических ресурсов являются преимущественно предприятия (фирмы), так как именно они осуществляют производство различных благ. **Собственниками** экономических ресурсов считаются преимущественно домашние хозяйства, а в тех случаях, когда этими ресурсами

владеют предприятия или государство, они также выступают как домашние хозяйства.

Доходы от ресурсов

Ресурсы имеют свою цену. Она определяется на рынках ресурсов, где собственники ресурсов продают их и получают от этого денежный доход в виде платы за использование ресурсов. Виды доходов:

1. Природные ресурсы – рента (земельная, горная, плата за воду и т.д.).

2. Трудовые – заработная плата.

3. Капитал:

3.1. денежный капитал – процент;

3.2. реальный капитал – прибыль.

4. Предпринимательская способность – предпринимательский доход.

5. Научно-технический прогресс – доход от интеллектуальной собственности.

В широком значении **прибыль** – это разница между полученной выгодой и понесенными при этом затратами. Различают бухгалтерское и экономическое значение прибыли.

Бухгалтерская прибыль = выручка от реализации – затраты на производство реализованной продукции ± доходы (расходы) от внереализационных операций (доходы от операций с ценными бумагами, расходы на выплату некоторых налогов, убытки от стихийных бедствий и другие).

Чистая прибыль = бухгалтерская прибыль – налог.

Экономическая прибыль = бухгалтерская прибыль – вмененные (альтернативные) расходы (земельная рента, заработная плата владельцев предприятия и т.д.).

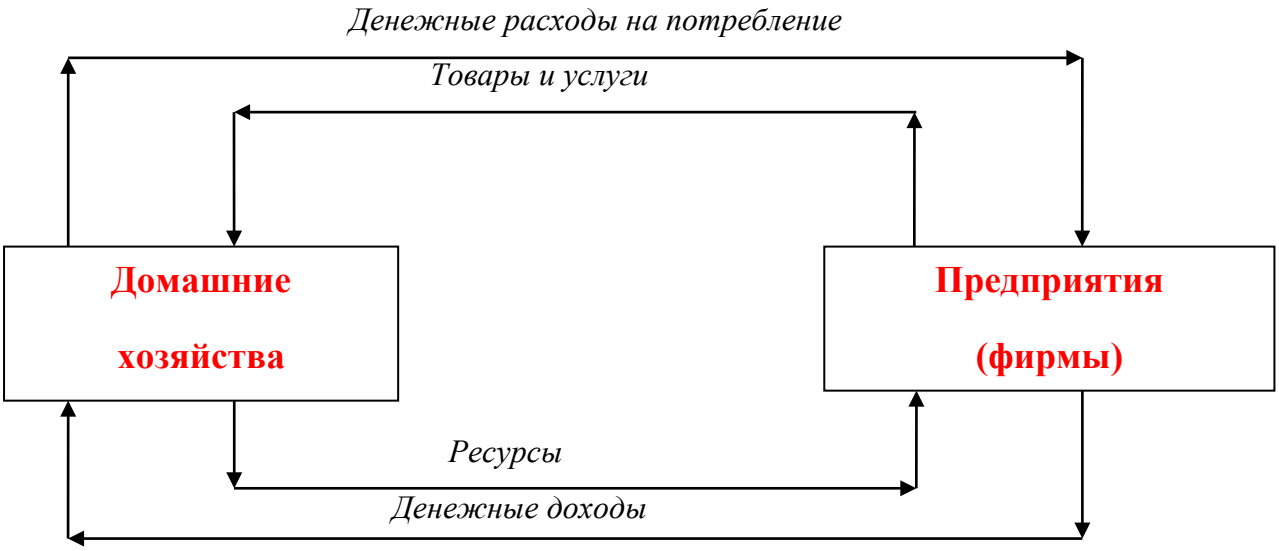
Таким образом, прибыль – это комплексный показатель использования экономических ресурсов. Распределение ресурсов регулируют таким образом, чтобы они приносили максимальную прибыль.

Экономический кругооборот

Экономическая структура любого общества – это миллионы крупных, средних и малых предприятий, а также домашних хозяйств. Между ними существует сложная система связей. Одни фирмы конструируют, другие производят, третьи транспортируют, четвертые реализуют, пятые предоставляют денежные средства, шестые используют. Кто-то специализируется на поставках ресурсов, а кто-то выпускает готовую продукцию.

Экономический кругооборот

Укрупненная схема движения расходов и доходов, денег, ресурсов и продукции в сфере экономической деятельности



В схеме наглядно представлены основные связи:

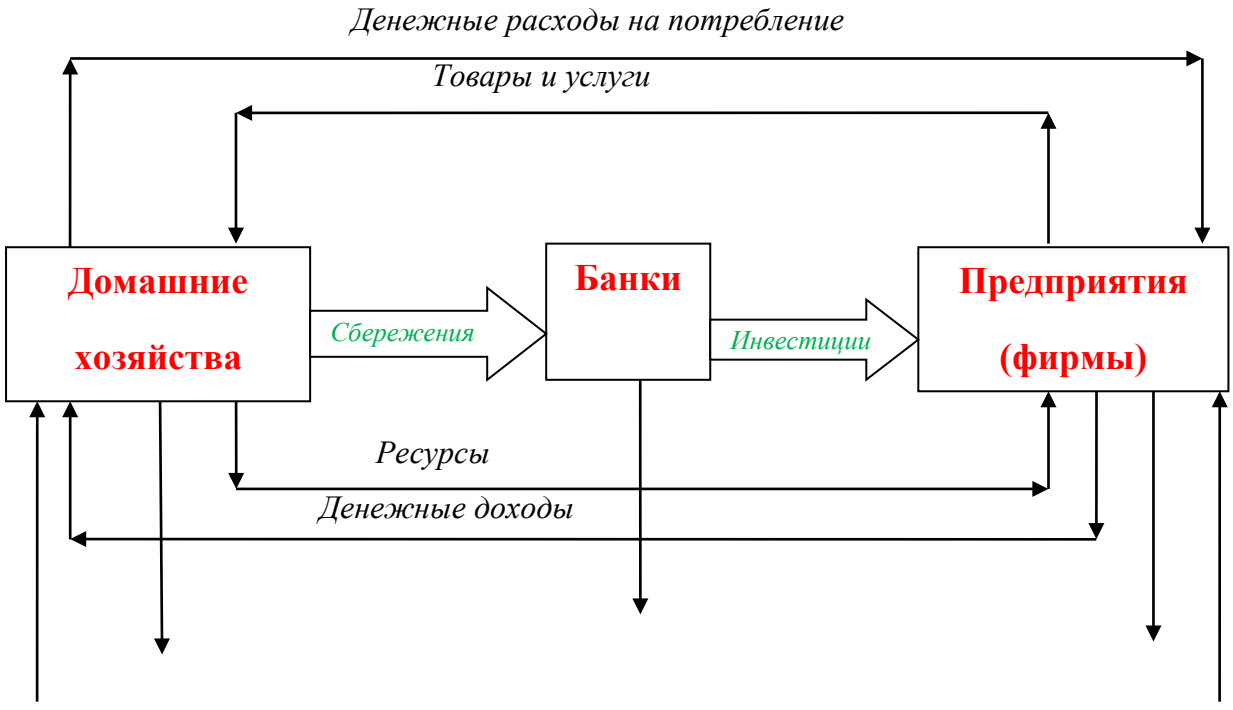
- домашние хозяйства предъявляют спрос и потребляют потребительские товары и услуги. Они оплачивают потребительские товары и услуги за счет доходов, которые получают, предоставляя в распоряжение предприятий рабочую силу, капитал, природные ресурсы и другое,

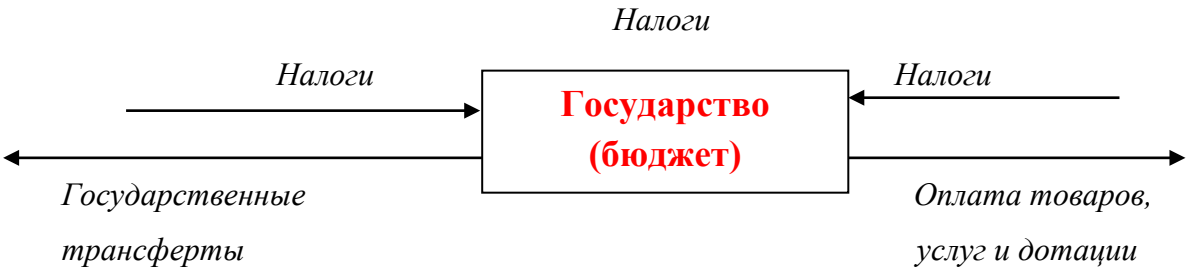
- предприятия включают ресурсы (факторы производства) в производственный процесс и поставляют готовые потребительские товары и услуги домашним хозяйствам. Продукты и услуги, потребляемые домашними хозяйствами, заканчивают свое движение, и процесс кругооборота начинается снова.

Движение потоков товаров (услуг) и денежных средств осуществляется постоянно. Эти потоки исчисляются за определенный отрезок времени (например, за год).

Деньги, как в верхней, так и в нижней части схемы совершают движение в направлении, противоположном движению товаров и услуг. Денежные потоки охватывают как доходы домашних хозяйств, так и потребительские расходы предприятий. При этом совокупные доходы равны совокупным расходам. Равенство доходов и расходов соответствует принципу двойной записи, используемой в системе бухгалтерского учета и экономической статистики.

Если увеличивается выпуск продукции, то соответственно возрастают расходы и доходы. Предприятия нанимают дополнительных работников, закупают дополнительное сырье, топливо, материалы, устанавливают дополнительное оборудование. Увеличиваются выплаты заработной платы, возрастают размеры прибыли. И вновь расходная и доходная части производимого продукта равны.





Национальный продукт равен сумме потребления, государственных расходов и инвестиций.

Схема кругооборота с участием государства и учетом инвестиционной деятельности отражает процесс, в котором осуществляется расширение масштабов производства. Домашние хозяйства тратят на потребление не всю сумму дохода, часть ее они откладывают в форме *сбережений*. Те сбережения, которые вкладывают в экономическую жизнь, называются *инвестициями*. Их существование означает, что эту долю сбережений предприятия могут производить не в виде потребительских, а в качестве инвестиционных товаров. Перераспределение сбережений и превращение их в инвестиции происходит при участии банков и других кредитных учреждений, исполняющих роль посредников.

Конкуренция

Конкуренция *– это соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции.*

Являясь непременным условием существования рынка и реализации его функций, конкуренция приобретает различные формы, каждая из которых является действенным рычагом регулирования экономики.

Внутриотраслевая конкуренция – это соперничество между предпринимателями, занятыми производством и реализацией одинаковой или взаимозаменяемой продукции. Этот вид конкуренции направлен на то, чтобы завоевать и удержать «место под солнцем», то есть склонить покупателя к приобретению продукта именно данной фирмы. Для этого нужно продавать

товары по более низкой цене, а чтобы снижение цен не наносило ущерб прибыли, надо снижать издержки производства и реализации продукции. Важнейшим средством достижения этого является совершенствование техники и технологии производства, его организации, квалификации работников. Следовательно, внутриотраслевая конкуренция с неизбежностью втягивает предпринимателей в борьбу за технический прогресс, незамедлительное использование достижений науки и техники, совершенствование условий производства.

Межотраслевая конкуренция – это соперничество между предпринимателями, вложившими свои средств в отрасли, выпускающие различные виды продукции. Каждый предприниматель скрупулезно оценивает результаты своей деятельности. Самый главный критерий такой оценки – это норма прибыли, позволяющая сопоставить результаты с затратами. Норма прибыли в рамках различных отраслей по многим причинам оказывается неодинаковой (например, нефтедобывающая отрасль и сельское хозяйство).

У тех, кто оказался менее удачливым, возникает естественное желание не отставать от более преуспевающих в других отраслях. Для этого есть средство – перепрофилировать свои предприятия или поменять акции одной отрасли на акции другой, более перспективной. Происходит перелив капитала, а вместе с ним и рабочей силы из отрасли в отрасль, что обеспечивает постоянную корректировку отраслевой структуры хозяйства.

Положительный эффект конкуренции во многом зависит:

- от условий, в которых она действует,
- от количества соперников,
- от степени открытости экономики,
- от экономической свободы.

В связи с этим различают совершенную и несовершенную конкуренцию.

Совершенная (чистая) конкуренция возникает при следующих условиях:

- существует множество мелких фирм, предлагающих на рынке однородную продукцию, при этом потребителю безразлично, у какой конкретно фирмы он приобретает эту продукцию,

- доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения данной продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отразится на цене рыночного равновесия,

- вступление новых фирм в отрасль не встречает каких-либо препятствий или ограничений, вход и выход из отрасли абсолютно свободен,

- нет ограничений на доступ той или иной фирмы к информации о состоянии рынка, ценах на товары и ресурсы, затратах, качестве товаров и технике производства и т.д.

Конкуренция, которая в той или иной степени связана с заметным ограничением свободного предпринимательства, называется **несовершенной.** Для этого вида конкуренции характерно незначительное количество фирм в каждой сфере предпринимательской деятельности, возможность какой-то группы предпринимателей (или одного предпринимателя) произвольно влиять на конъюнктуру рынка.

Между совершенной и несовершенной конкуренцией находится тот вид конкуренции, который является сочетанием элементов обоих видов – **монополистическая конкуренция.** Данный вид конкуренции представляет собой тот тип рынка, в условиях которого большое количество мелких фирм предлагает разнородную продукцию. Вход на рынок, как и уход с него, обычно не связан с какими-либо трудностями, развита неценовая конкуренция. Существуют различия в качестве, внешнем виде, других характеристиках товаров, производимых разными фирмами, которые делают эти товары в чем-то уникальными, хотя и взаимозаменяемыми.

Противоположностью конкуренции является **монополия.** В условиях монополии одна фирма является единственным продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей. Барьеры для вступления в отрасль других фирм практически непреодолимы.

Лекция 7

ПРОИЗВОДСТВО

Производство включает три разнородных фактора.

Первый фактор – субъективный, – **труд.** Для производства всегда нужны люди, имеющие необходимые знания и трудовые навыки. Труд в материальном производстве – это целесообразная деятельность, в которой люди с помощью созданных ими средств изменяют предметы природы, приспосабливая их для удовлетворения свои потребностей. В этой деятельности на предприятиях участвуют работники разных профессий, а также управленческий персонал, организующий их совместный труд.

Второй фактор – **средства труда.** К ним относятся те материальные вещи, с помощью которых люди создают полезные блага. В состав средств труда входят естественные условия производственного процесса, например, вода, используемая для хозяйственных целей, и техника – искусственные, созданные человеком средства труда. В свою очередь, они включают орудия труда (инструменты, машины, оборудование и т.д.), благодаря которым исходное природное вещество преобразуется в полезные блага, а также общие материальные условия труда (производственные здания, каналы, дороги и т.д.).

Третий фактор – **предмет труда.** Это вещь или совокупность вещей, которые человек подвергает обработке с помощью средств труда. Предметы

труда также подразделяются на вещество природы, которое не подверглось обработке (например, угольный пласт в шахте, руда в руднике), и на сырье, которое претерпело воздействие труда человека (отбитые из пласта уголь и руда, направленные для дальнейшей переработки).

Все три фактора связываются воедино с помощью технологии. *Технология* – совокупность знаний о способах и средствах проведения производственных процессов.

Все указанные факторы или ресурсы производства в каждый данный момент времени ограничены по отношению к потребностям. Эта ограниченность может быть *абсолютной* (ресурсы вообще невозможно увеличить) и *относительной* (факторы можно увеличить, но в меньшей степени по сравнению с ростом потребностей).

Первый фактор – число работников – нельзя или почти нельзя быстро увеличить. Ограничителями здесь являются общая численность населения каждой страны и доля трудоспособного населения.

Второй фактор – средства труда – в принципе можно увеличить до необходимых размеров на промышленных предприятиях. Однако срок их создания также ограничен, поскольку несколько лет уходит на создание новых машин, оборудования, зданий и сооружений.

Третий фактор – абсолютно ограничен. При этом выделяют разведанные запасы природных богатств и потенциальные запасы (которые еще недостаточно учтены).

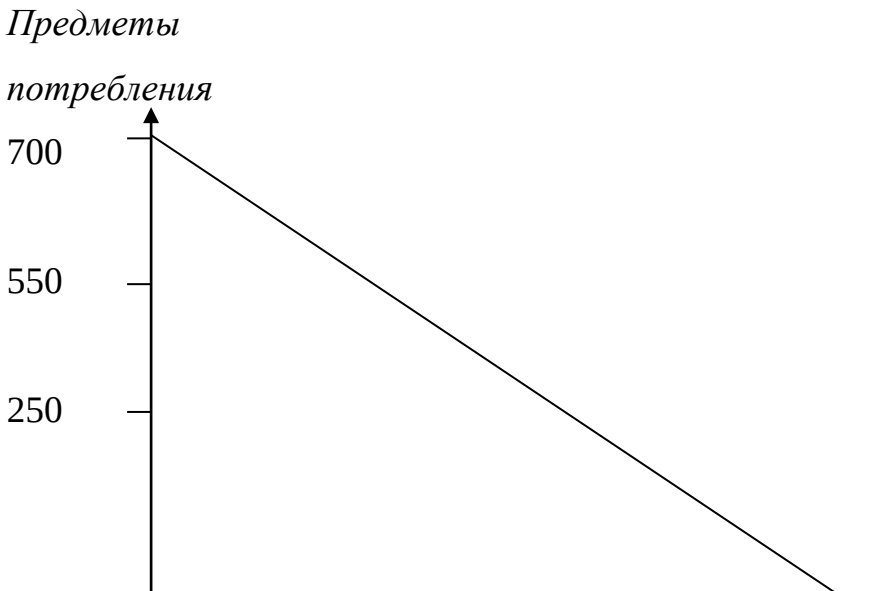
Нехватка факторов становится еще более очевидной, если их сопоставить не только с действующими, но и с перспективными потребностями. В связи с этим практически важно определить производственные возможности (применительно как к стране, так и к отдельному предприятию). *Под* ***производственными возможностями*** *подразумевается наибольший объем выпуска продукции, который достигается при полном использовании ресурсов.*

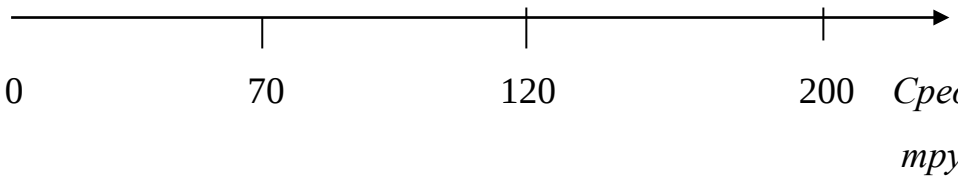
При нехватке хозяйственных средств надо прибегать к **альтернативному выбору**, то есть из всех допустимых вариантов применения производственных факторов приходится выбирать более предпочтительный или самый насущный.

Допустим, правительство страны должно решить вопрос о том, как использовать имеющиеся ресурсы. По *первому варианту* их можно целиком направить на повышение жизненного уровня населения, и в этих целях произвести 700 тыс. штук предметов потребления. *Второй вариант* предусматривает только технический прогресс на предприятиях – создание 200 тыс. штук обновленных средств труда. Альтернативный выбор наглядно отражает шкала производственных возможностей. Она показывает, сколько разных благ можно создать при полном использовании ресурсов.

Варианты	Предметы потребления, *тыс. шт.*	Средства труда, *тыс. шт.*
1	700	0
2	550	70
3	250	120
4	0	200

В таблице указаны не только крайние, но и промежуточные случаи альтернативного применения производственных факторов. Это позволяет построить график производственных возможностей – *кривую, которая очерчивает границу полного использования хозяйственных ресурсов.*





Рассматривая график, можно представить себе множество вариантов альтернативного выбора между выпуском предметов потребления и технических изделий. Например, правительство решило ускорить технический прогресс и увеличить изготовление новых средств труда с 70 тыс. штук до 120 тыс. штук. Однако при отсутствии резервов сделать это можно лишь путем сокращения выпуска предметов потребления с 550 тыс. штук до 250 тыс. штук, то есть на 300 тыс. продуктов.

Под **альтернативной стоимостью** *подразумевается количество благ, которое нужно отдать в обмен на продукты, пользующиеся большим предпочтением.* В рассмотренном случае ускорение технического прогресса (увеличение технических средств с 70 до 120 тыс. штук) имеет альтернативную стоимость, равную 300 тыс. штук жизненных средств.

Стадии развития производства

При периодизации экономической истории требуется определить, каков должен быть критерий, отделяющий одну эпоху от другой.

Таким критерием являются **технические революции,** *поднимающие человечество на более высокие ступени развития. Каждая революция коренным образом меняет тип средств труда, вызывает перемены в общественном разделении труда и создает новую сферу экономики.*

За всю экономическую историю произошли три технические революции, породившие соответственно три эпохи в экономике.

1. **Аграрная революция – доиндустриальная стадия производства.** Для нее характерны следующие черты:

- преобладает первичная сфера экономики (сельское хозяйство);

- подавляющая часть трудоспособного населения занята земледелием и животноводством;

- в хозяйственной деятельности господствует ручной труд (прогресс наблюдался только в переходе от простых инструментов к сложным);

- в производстве очень слабо развито разделение труда, веками сохраняются примитивные формы его организации (натуральное хозяйство);

- в массе населения преобладают самые элементарные потребности, находящиеся вместе с производством в застойном состоянии.

Исходная стадия производства до сих пор типична для некоторых стран Африки, где в сельском хозяйстве занято две трети населения. Примитивные орудия ручного труда позволяют работнику прокормить не более двух человек.

Рост населения Земли и повышение уровня его потребностей пришли в резкое противоречие с теми ограниченными возможностями, которые свойственны производству с применением ручного труда.

2. Промышленная революция – индустриальная стадия:

- главной является вторичная сфера экономики – промышленное производство,

- промышленность на основе машинной техники преобразует другие важнейшие отрасли производства (сельское хозяйство, строительство, транспорт),

- основная масса работников являются сотрудниками индустриальных отраслей хозяйства (например, в Великобритании уже в середине 40-х г. XIX в. 75% населения составили фабрично-заводские рабочие),

- резко ускоряется развитие разделения труда в обществе (в промышленности насчитывается несколько сотен отраслей, подотраслей и крупных видов производства). Вследствие этого развиваются более сложные формы организации экономики (товарно-рыночное хозяйство),

- происходит быстрая урбанизация населения: в городах проживает до 2/3 всех жителей,

- мощный рост производственных возможностей и многоотраслевая структура хозяйства позволяют удовлетворять достаточно широкий спектр материальных и культурных потребностей.

Однако достижения индустриальной экономики явно недостаточны для современного этапа потребностей и потребления. Промышленно развитые страны все более остро стали испытывать нужду в природном сырье и энергоносителях. В итоге сложилось глубокое противоречие между сравнительно ограниченными производственными возможностями и совершенно новым уровнем потребностей. Это противоречие разрешается в ходе начавшейся в 40 – 50-х г. XX в. научно-технической революции.

3. Научно-техническая революция – постиндустриальная (информационная) стадия производства:

- наибольшее развитие получает третичная сфера экономики – сфера услуг, где занято 70-80% всех работников;

- наука становится непосредственной производительной силой, на основе ее достижений производство впервые создает продукты, которых не существует в природе;

- во всех отраслях хозяйства и в быту широко внедряются достижения информатики и вычислительной техники, что позволяет автоматизировать физический и умственный труд;

- на предприятиях быстро повышается роль научных работников и высококвалифицированных специалистов;

- совершается переход к «высоким технологиям», которые сберегают ресурсы и надежно обеспечивают высокое качество изделий;

- экономика способна обеспечить для всех граждан достаточно полное удовлетворение элементарных потребностей и расширить реализацию запросов более высокого порядка.

Лекция 8

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ РЫНКА

Опыт показал, что современная рыночная система лучше, чем другие, приспособлена для использования достижений научно-технического прогресса, интенсификации производства и, в конечном счете, для более полного удовлетворения потребностей общества.

***Рынок** – это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена.*

***Рынок** – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, то ест соотношение спроса и предложения.*

***Рынок** – это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции.*

Условия возникновения рынка

Первое условие – общественное разделение труда.

Исторически выделяется ряд крупных ступеней общественного разделения труда.

Первая из них – отделение скотоводства от земледелия, *вторая* – выделение ремесла как самостоятельной отрасли, *третья* – возникновение купечества. Этот процесс бесконечен, он объективно связан с ростом производительности труда.

Разделение труда неизбежно требует обмена. Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться *товарное производство*, то есть производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других нужных для него предметов.

Второе условие – это экономическая обособленность производителей. Товарный обмен обязательно предполагает стремление к эквивалентности. Никто не хочет проиграть, то есть хочет получить взамен своего товара эквивалентное количество другого. Такое стремление возникает на основе экономической ограниченности, обособленности интересов. Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности. В дальнейшем она начала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия и т.д.).

Третье условие – самостоятельность производителя, свобода предпринимательства. Внерыночное регулирование хозяйства неизбежно в любой системе, однако чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Структура рынка

В настоящее время в развитых странах существует *система рынков – единая совокупность множества рынков функционального назначения.* Такая совокупность образовалась во второй половине XX в. под воздействием ряда факторов.

Во-первых, в условиях индустриального и постиндустриального производства многократно расширилось рыночное пространство за счет:

- широкого преобразования натурального производства в товарное;

- распространения отношений купли-продажи на рабочую силу основной массы трудящихся;

- быстрого развития сферы платных услуг, а также оплачиваемых духовных благ;

- превращения конечных результатов научных исследований (НИОКР) в товарный продукт.

Во-вторых, современное производство стало создавать в огромных количествах весь спектр полезных благ, удовлетворяющих потребности всесторонне развитого человека. Реализация таких благ не могла происходить на каком-то одном рынке.

В-третьих, усилившееся общественное разделение труда распространилось на рыночную сферу. В этой сфере возникли специализированные рынки, занявшиеся продвижением товаров и услуг разного вида до потребителей.

В-четвертых, в результате широкого развития акционерных обществ объектом массовой купли-продажи стали ценные бумаги на специализированном рынке ценных бумаг.

В-пятых, интенсивный рост международных экономических связей потребовал создания рынка иностранных валют.

Общую структуру рынка можно представить в следующем виде.

1). Потребительский рынок (рынок продовольственных и непродовольственных благ, рынок жилья и т.д.).

2). Рынок средств производства (оборудование, здания, сооружения, сырье, топливо, электроэнергия и т.д.).

3). Рынок услуг (коммунальные и бытовые услуги, финансовые и страховые, социальные, культурные и т.д.).

4). Рынок труда (для работодателей и для наемных работников).

5). Рынок научных разработок (продукты научных исследований, готовые для технологического освоения в производстве).

6). Рынок ссудных капиталов или финансовый рынок (сфера купли-продажи временно свободных денежных средств).

7). Рынок ценных бумаг (акций, облигаций и других ценных бумаг, приносящих доход).

8). Рынок валют (национальные и международные учреждения, через которые производится покупка, продажа, обмен иностранных денежных единиц и денежные расчеты с другими государствами).

9). Рынок духовных благ (область платной реализации продуктов интеллектуальной деятельности ученых, писателей, художников и т.д.).

Рынок как социальный институт

Под *социальным институтом* понимается определенная организация общественной деятельности, которая регулирует правила поведения людей и их взаимоотношения.

В систему рыночных институтов входят следующие элементы.

Во-первых, *правовая система*, которая в рыночной экономике выполняет две задачи:

- организует правовое регулирование рынка – устанавливает для субъектов рынка единые правила поведения;

- защищает субъектов рынка и наказывает виновных за нарушение правовых норм, тем самым охраняя экономические интересы рыночных агентов.

Правовое регулирование рынка обеспечивает всесторонне развитое законодательство, охватывающее всю систему рыночных отношений. Его основу составляет Гражданский кодекс, выполняющий функцию экономической конституции. В нем особое внимание уделено характеристике роли гражданско-правового договора – средства регулирования рыночных отношений.

Во-вторых, *органы государственного контроля и регулирования*:

- учреждения по санитарному, экологическому и эпидемиологическому контролю,
- налоговая система,
- органы финансово-кредитной политики государства.

Современный рынок развивает не только горизонтальные отношения, но и органически включает вертикальные связи. Они идут сверху вниз – от государства к хозяйственным субъектам и в определенных пределах регулируют их поведение.

В-третьих, *ассоциации и союзы потребителей, предпринимателей и работников (профсоюзы)*. Они повышают степень организованности, цивилизованности и эффективности действий рыночных агентов.

В-четвертых, *рыночная инфраструктура*:

- торговые предприятия;
- товарные и фондовые биржи;
- банки;
- государственные бюджетные учреждения.

Таким образом, рынок как социальный институт прочно объединяет всю совокупность рыночных связей в единую целостность. Эта целостность придает рынку новое качество – способность к саморегулированию на основе экономических законов, определяющих динамику цен.

Функции рынка

1. Функция информационная. Через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит рынок дает участникам производства объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на рынок.

2. Функция посредническая. Экономически обособленные производители в условиях общественного разделения труда должны найти друг друга и обменяться результатами своей деятельности. Без рынка практически невозможно определить, насколько взаимовыгодной является та или иная технологическая и экономическая связь между конкретными участниками общественного производства. В рыночной экономике с развитой конкуренцией потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика (с точки зрения качества продукции, ее цены, сроков поставки, послесбытового обслуживания и других параметров). В то же время продавцу предоставляется возможность выбрать наиболее подходящего покупателя.

3. Функция ценообразования. Рынок признает лишь общественно необходимые затраты, только их согласен оплатить покупатель. Благодаря рынку устанавливается подвижная связь между стоимостью и ценой, чутко реагирующая на изменения в производстве, потребностях, конъюнктуре.

4. Функция регулирующая. Она связана с воздействием рынка на все сферы экономики и, прежде всего, на производство. Сохранение и поддержание конкурентной среды – одна из важнейших задач государственного регулирования в странах с развитой рыночной экономикой.

Важную роль в рыночном регулировании имеет соотношение спроса и предложения, существенно влияющее на цены. Растет цена – это сигнал к расширению производства, падает цена – сигнал к его сокращению. В результате действия предпринимателей приводят к установлению более или менее оптимальных экономических показателей. В современных условиях экономика управляется не только «невидимой рукой», но и государственными рычагами, однако регулирующая роль рынка продолжает сохраняться.

5. Функция санации (банкротства). С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным. В результате этого непрерывно повышается средний уровень устойчивости экономики в целом.

Несовершенства рынка

Позитивные функции рынка делают его в принципе достаточно эффективной системой. Это не означает, однако, что рыночные отношения являются совершенными и во всем обеспечивают прогрессивное развитие общества. Обособление рыночных агентов, неполное совпадение их интересов, а часто и их антагонизм неизбежно ведут к возникновению и обострению многих противоречий, затрагивающих все важнейшие ступени существования и развития общества. Выделяются следующие недостатки (несовершенства) рынка:

Во-первых, функционирование рыночной системы основано на стихийном действии экономических регуляторов. Это порождает неустойчивость экономики, неизбежно возникающие диспропорции устраняются не сразу. Восстановление равновесия осуществляется порой через кризисы.

Во-вторых, при бесконтрольности рыночной среды неизбежно возникают монополизированные структуры, ограничивающие свободу конкуренции со всеми ее позитивными функциями, создающие неоправданные привилегии для ограниченного круга субъектов рынка.

В-третьих, стихийно действующий механизм рынка не настраивает экономику на удовлетворение многих общественных потребностей, внутренне не способствует формированию фондов, идущих на удовлетворение нужд общества, не связанных непосредственно с бизнесом. Прежде всего, это формирование социальных трансфертов (пенсии, стипендии, пособия),

поддержка здравоохранения, образования, науки, искусства, культуры, спорта и многих других социально ориентированных сфер.

В-четвертых, рынок не обеспечивает стабильную занятость трудоспособного населения и гарантированный трудовой доход. Каждый вынужден самостоятельно заботиться о своем месте в обществе, что неизбежно ведет к социальному расслоению, то есть делению на богатых и бедных, усиливает социальную напряженность. Рыночные отношения создают благоприятные условия для проявления корыстных интересов, порождающих спекуляцию, коррупцию, рэкет, торговлю наркотиками и другие антиобщественные явления.

В-пятых, рыночный механизм порождает неполную и недостаточно совершенную информацию. Только в условиях полностью конкурентной экономики участники рынка обладают достаточной информацией о ценах и перспективах развития производства, но сама конкуренция заставляет фирмы скрывать реальные данные о положении дел. Информация стоит денег, и экономические агенты — производители и потребители — обладают ею в различной степени.

Отсутствие совершенной информации, неполнота и неравномерность ее распределения создают преимущества для одних и подрывают способность принятия оптимальных решений у других. Продавцы и покупатели, предприниматели и рабочие не обладают равнозначной информацией. Между тем, информация является в некоторых отношениях общественным товаром. Наиболее полную и надежную информацию предоставляет не частный рынок, а государственные институты. Итак, рынок не является идеальным механизмом регулирования экономической деятельности.

Несовершенства («провалы») рынка могут быть смягчены созданием соответствующих институциональных структур, участием государства в распределении ресурсов, решении проблем, которые не могут быть обеспечены чисто рыночными инструментами.

Лекция 9

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА

Количественно выразить экономическую роль государство нелегко. Помимо финансирования производства государство осуществляет также ряд программ социального страхования и социального обеспечения, ставя своей целью перераспределение дохода в частном секторе экономики. Кроме того, множество трудно поддающихся количественному измерению регулирующих мер, предназначенных для защиты окружающей среды, охраны здоровья и труда рабочих, защиты потребителей от опасных продуктов, обеспечение равного доступа к вакантным рабочим местам и контроля за практикой ценообразования в определенных отраслях, вовлекает государство практически во все сферы экономической деятельности.

Рассмотрим наиболее важные функции государства.

1. Правовая база и общественная атмосфера. Государство берет на себя задачу обеспечения правовой базы и некоторых важнейших услуг, являющихся предпосылкой эффективного функционирования рыночной экономики. Необходимая правовая база предполагает такие меры, как предоставление законного статуса частным предприятиям, определение прав частной собственности и гарантирование соблюдение контрактов. Государство устанавливает также законные «правила игры», регулирующие отношения между предприятиями, поставщиками ресурсов и потребителями. На основе законодательства государство получает возможность выполнять функции арбитра в области экономических связей, выявлять случаи нечестной практики экономических агентов и применять власть для наложения соответствующих наказаний. Основные услуги, обеспечиваемые государством, включают применение полицейских сил для поддержания общественного порядка, введение стандартов измерения веса и качества продуктов, создание денежной системы, облегчающей обмен товаров и услуг.

2. Защита конкуренции. *Конкуренция* – это та сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату покупателя или суверенитету потребителя. При конкуренции именно решения многих продавцов и покупателей о предложении и спросе определяют рыночные цены. Это значит, что индивидуальные производители и поставщики ресурсов могут лишь приспосабливаться к желаниям покупателей, которые рыночная система регистрирует и доводит до сведения продавцов. Конкурирующих производителей, подчиняющихся воле рыночной системы, ждут прибыль и укрепление их позиций, а те, кто нарушает законы рынка, несут убытки и, в конечном счете, становятся банкротами.

При *монополии* суверенитет производителя до такой степени заменяет суверенитет потребителя, что монополия заменяет конкуренцию. В результате ресурсы распределяются таким образом, что это отвечает интересам монополистических продавцов, добивающихся высоких прибылей, а не целям удовлетворения потребностей общества в целом.

Контроль за монополиями государство может установить преимущественно двумя способами. В первом случае, в отношении «естественных монополий», то есть тех отраслей, где технологические и экономические условия исключают возможность существования конкурентных рынков, правительство образует государственные комиссии для регулирования цен и устанавливает стандарты на предоставляемые услуги (транспорт, связь, энергетика и т.д.). Во втором случае государство выпускает антимонопольные (антитрестовские) законы.

3. Перераспределение дохода. Рыночная система приносит очень крупные доходы тем, чей труд высоко оплачивается в силу природных способностей и приобретенного образования и мастерства. Однако другие члены общества обладают меньшими способностями, получили скромное образование и квалификацию. Кроме того, многие престарелые, лица с физическими и умственными недостатками, вдовы и другие категории

зарабатывают очень мало или вовсе не имеют доходов в рамках рыночной системы.

Государство берет на себя задачу уменьшить неравенство доходов в обществе. Эта задача нашла отражение в ряде политических мер и программ.

Во-первых, трансфертные платежи обеспечивают пособия остро нуждающимся, помощь иждивенцам и инвалидам, а безработным – пособия по безработице.

Во-вторых, государство изменяет распределение доходов путем рыночного вмешательства, то есть путем модификации цен, устанавливаемых рыночными силами (закон о минимальном размере оплаты труда, закупочные цены на продукты сельского хозяйства и т.д.).

В-третьих, применяется прогрессивная система налогообложения, позволяющая изымать большую часть доходов у богатых, чем у бедных («эффект Робин Гуда»).

4. Перераспределение ресурсов. Выделяется два случая *резкого нарушения функционирования рынка.* Первый случай связан с переливом ресурсов или побочными эффектами, другой – с государственными или социальными благами.

4.1. Переливы ресурсов или побочные эффекты. Когда производство или потребление товара порождает некомпенсируемые издержки у какой-нибудь третьей стороны, тогда возникают *издержки перелива.* Наиболее очевидные издержки перелива связаны с загрязнением окружающей среды. Когда химический комбинат спускает промышленные стоки в озеро или реку, то отдыхающие, рыбаки, а также жители населённых пунктов ниже по течению несут издержки перелива.

Обычно применяется два типа корректировочных мер.

а) законодательные меры. Можно принять законодательство, запрещающее или ограничивающее загрязнение. Подобное законодательство заставляет потенциальных загрязнителей нести расходы на более надежное

уничтожение промышленных отходов (например, фирма должна приобрести и установить дымоуловители, оборудование по очистке воды),

б) особые налоги. Правительство может ввести особый налог, который равен или очень близок к издержкам перелива на единицу продукции. С помощью такого налога оно пытается вновь возложить на фирму-нарушителя те побочные издержки, которая частная промышленность в противном случае сэкономила бы.

Кроме недостатков у перелива есть и *выгоды*. Производство или потребление определенных товаров и услуг может также обусловить не требующие компенсации выгоды перелива или выгоды, созданные внешними факторами, третьим сторонам или обществу в целом. Например, образование приносит выгоды индивидуальным потребителям: «более образованные» люди обычно получают боле высокие доходы, чем «менее образованные». Но образование обеспечивает большие выгоды и всему обществу. Например, экономика в целом выигрывает от наличия более универсальной и более производительной рабочей силы, с одной стороны, и меньших затрат на предотвращение преступности, на надзор за соблюдением законов и на благотворительные программы, с другой.

Государство может решить проблему непропорционального распределения ресурсов, связанную с наличием выгод перелив, при помощи следующих мероприятий.

а). Увеличить спрос. Один подход состоит в том, чтобы увеличить спрос путем обеспечения потребителей покупателей способностью, которая может быть использована только на приобретение конкретного товара или услуги, с которыми связано возникновение выгоды перелива.

б). Увеличить предложение. Вместо того чтобы субсидировать потребителей конкретным товаром, правительство может счесть более удобным и в административном плане более простым способом субсидирование производителей, например, государственное субсидирование высшего

образования, программы массовых профилактических прививок, государственные больницы и поликлиники.

в). Государство в роли производителя. Третий вариант возникает в условиях, когда выгоды перелива чрезвычайно велики. Государство может просто взять на себя финансирование таких отраслей или, в крайнем случае, превратить в собственность государства и непосредственно ими управлять.

4.2. Государственные (социальные) блага. Существуют определенные виды товаров и услуг – *государственные (социальные) блага,* которые рыночная система вообще не намерена производить, поскольку их особенности резко противоположны особенностям товаров индивидуального потребления. Государственные блага неделимы, они состоят из таких крупных единиц, что не могут быть проданы индивидуальным покупателям. На них не распространяется принцип исключения, то есть не существует эффективных способов отстранения индивидов от пользования выгодами перелива.

Рассмотрим в качестве примера маяк. Строительство маяка может оказаться экономически обоснованным, если выгоды (меньшее количество кораблекрушений) превысят производственные затраты. Свет маяка виден всем, и если судовладелец предпочитает за это не платить, капитану корабля нельзя запретить пользоваться сигналами маяка. Возникает проблема «фрирайдера»: люди могут пользоваться выгодами определенного продукта, не неся никаких издержек на его производство. Учитывая, что услуги маяков невозможно ни выразить в ценах, ни продавать, совершенно очевидно, что частным фирмам нет выгоды направлять ресурсы на их строительство. Следовательно, только государство может взять на себя финансирование таких объектов.

5. Стабилизация. Самая важная функция государство заключается в том, чтобы стабилизировать экономику, то есть решать вопросы занятости населения и стабильный уровень цен. Более подробно проблемы безработицы и борьбы с инфляцией рассмотрены на отдельных лекциях.

Лекция 10

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Природные ресурсы являются важным фактором производства. От естественных свойств земли, особенностей климата, богатства недр во многом зависят темпы роста производства и благосостояния людей.

Степень доступности природных ресурсов влияет на уровень производительности труда: она тем выше, чем богаче и доступнее природные ресурсы, чем меньше, следовательно, затраты труда, необходимые для производства конечного продукта (но иногда это вело к обратным результатам, если относительная легкость удовлетворения потребностей оказывала демобилизующее влияние на человеческую энергию, например, в условиях стран жаркого климата).

Природные условия, конечно, сами по себе ничего не создают, но они в той или иной мере используются обществом для развития производства. Важно, чтобы все виды природных ресурсов эффективно применялись для развития производства и процветания общества.

Растущее применение природных ресурсов в связи с повышением потребностей может постепенно приводить к их истощению и одновременно к увеличению поступления отходов производства в окружающую среду.

В связи с этим возникают две проблемы.

Во-первых, при увеличении потребностей в природных ресурсах важно определить пути наиболее экономного их использования, замены дефицитного вида ресурсов менее дефицитным, развития безотходного производства, применения вторичного сырья.

Во-вторых, следует переходить от открытой к закрытой системе воспроизводства, без остатка перерабатывать добываемое сырье.

Современное промышленное или сельскохозяйственное производство – это «открытая» система. В нее вступают массы природных сырых материалов,

проходивших иногда стадию первичной обработке при добыче (уголь, нефть, руда, строительные материалы, сельскохозяйственное и лесное сырье, вода, воздух). Вся эта масса проходит одну или несколько стадий переработки, а затем в виде конечного продукта выходит из «системы» и поступает в потребление.

Кроме того, на всех стадиях переработки из системы выбрасываются отходы – пустая порода, шлаки, зола, стоки и другие содержащие вредные для человека вещества.

Общая характеристика природных ресурсов

Природные ресурсы *– это элементы или результаты функционирования природных систем, которые не созданы трудом человека, существуют не зависимо от него, но в той или иной мере используются человеком в разнообразных целях или могут быть вовлечены в его деятельность в будущем.*

Различают природные условия и природные ресурсы.

Природные условия создают возможность для деятельности человека. К ним относятся солнечное излучение, внутренне тепло Земли, географическое положение, рельеф, климат, осадки.

На определенной степени развития производительных сил природные условия становятся «ресурсами». Например, солнечное излучение, ветер, морские приливы, внутренне тепло Земли начинают применяться в качестве источника получения энергии. Природными ресурсами являются те силы природы, которые могут быть использованы в производственной и непроизводственной деятельности.

Природные ресурсы классифицируются по характеру использования – реальные, которые вовлечены человеком в производственный процесс (земля, недра); потенциальные – ресурсы, которые в настоящее время не используются в полной мере (энергия солнца, морские приливы, энергия ветра).

В экономическом плане природные ресурсы выполняют роль средств труда, предметов труда и условий жизни человека. В качестве средств труда выступают в основном биологические ресурсы – главные природные ресурсы, необходимые для существования людей. Как предмет труда природные ресурсы выступают в качестве источника сырья.

Земельные ресурсы

Функциональные особенности использования земли определили ее важное место среди природных ресурсов. Она является исходной материальной основой благосостояния членов общества, пространственным базисом для размещения производительных сил и расселения людей, основой для нормального протекания воспроизводственных процессов всех факторов экономического роста. Материальной основой благосостояния земли является в силу своей функции как главного средства производства в сельском хозяйстве.

В качестве средств производства земля имеет свои специфические особенности.

Во-первых, она является продуктом природы, и поэтому в первоначальном состоянии земля не имеет стоимости в силу отсутствия затрат человеческого труда на ее создание. Другие средства производства созданы трудом и имеют стоимость.

Во-вторых, искусственно созданные средства производства могут быть воспроизведены по мере их физического износа. Почвенный покров также является возобновляемым природным ресурсом, однако для его восстановления естественным путем требуются сотни лет.

В-третьих, отличительной чертой земли как средства производства является совмещение функций предмета и средства труда в одном процессе производства. Таким образом, земля в процессе производства выступает не только как природный ресурс, но и как своеобразный сырьевой ресурс.

В-четвертых, земле и в качестве орудия и предмета труда присуща незаменимость в силу отсутствия альтернативных ресурсов, использование которых позволяло бы удовлетворять первостепенные человеческие нужды.

Для характеристики земельных ресурсов особое значение имеют *региональный и территориальный аспекты.* Во-первых, участки земли, расположенные в различных регионах, могут существенно отличаться продуктивностью рельефа, обеспеченностью водными ресурсами и т.д. Такое отличие является основой возникновения дополнительного дохода (дифференциальной ренты) на лучших землях, что существенно влияет на результаты хозяйственной деятельности. Во-вторых, земельные ресурсы пространственно ограничены и их нельзя увеличивать бесконечно, в отличие от возможного расширения производства других средств производства. В-третьих, земельные участки жестко привязаны к определенному региону, им свойственно постоянное местоположение. Это вызывает необходимость создания специальных средств производства для землепользования в данном регионе, развития системы инфраструктуры, для межрегиональных связей и т.д.

Рациональное природопользование

Природа и ее ресурсы являются средой, объектом, результатом жизни и хозяйственной деятельности людей, которые приводят как к положительным, так и к отрицательным последствиям. Это требует правильной, рациональной организации природопользования.

Рациональное природопользование *– это сознательное регулирование природохозяйственных связей на экономической основе.* Оно базируется на всестороннем учете и оценке природных ресурсов, их регулировании и использовании в хозяйственном механизме.

Понятие «рациональное природопользование» включает три основных элемента – экономическую эффективность использования, охрану и воспроизводство.

Экономическая эффективность использования означает получение максимального количества высококачественного продукта при минимуме затрат на производство и экономном расходовании самого ресурса. Важнейший показатель эффективности – выход продукции на единицу используемого ресурса при определенном уровне производственных затрат (фондоотдача).

Охрана природных ресурсов и окружающей среды имеет ряд аспектов. Она предполагает проведение предупредительных и профилактических мероприятий в процессе производства, осуществление мер по охране, входящих в технологический процесс, и мероприятий по восстановлению свойств и качества ресурсов природы, нарушенных в результате хозяйственной деятельности.

Критериями оценки природоохранных мероприятий являются показатели вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот по целевому назначению, нормативы качества среды и ресурсов, показатели нормальной и фактической продуктивности ресурсов, размеры ущерба экономике, состояние здоровья населения.

Воспроизводство природных ресурсов означает возобновление размеров (объемов) эксплуатируемых ресурсов и их запасов, восстановление утраченных свойств и качества.

Критерии решения проблемы воспроизводства – это степень дефицитности ресурсов и удовлетворение ими нужд производства, а также состояние экологической обстановки.

Экономическое стимулирование природоохранной деятельности

Природоохранная деятельность промышленных предприятий регулируется в большей части административными методами. При переводе промышленных предприятий на рыночные условия хозяйствования особенно актуальной становится необходимость подкрепления экономическими

стимулами той части хозяйственной деятельности, которая направлена на достижение экологического результата.

Сущность экономического стимулирования природоохранной деятельности заключается в создании у предприятий-природопользователей непосредственной заинтересованности в осуществлении мер природоохранного характера.

Экономическое стимулирование может осуществляться методами позитивной и негативной мотивации. Эти две стороны экономического стимулирования можно определить как меры заинтересованности и меры ответственности. Экономический механизм природопользования должен не только противодействовать нарушениям установленных правил и норм санкциями и штрафами, но и поощрять предприятия, хозяйственная деятельность которых не угрожает сохранности окружающей среды.

Необходимость применения методов позитивной мотивации определяется в основном следующими причинами.

1. Экономические санкции могут в лучшем случае обеспечить выполнение нормативов, но не улучшение их и не выявление резервов.

2. Осуществление многих природоохранных мероприятий не является экономически выгодным для субъектов хозяйствования (предприятий).

Из методов **позитивной мотивации** следует рассмотреть возможности применения таких стимулов, как:

- формирование субъектами хозяйствования собственных источников финансирования и стимулирования природоохранных мероприятий,

- установление льготного кредитования объектов природоохранного назначения,

- освобождение на некоторый срок от обязательных платежей,

- компенсационные выплаты предприятиям при улучшении природоохранных показателей,

- совершенствование системы материального стимулирования работников предприятий.

Среди методов **негативной мотивации** особое место занимают также возможные формы воздействия:

- платежи за потребление природных ресурсов (нормативное и сверхнормативное),
- платежи за загрязнение окружающей среды (нормативное и сверхнормативное),
- штрафы за нарушение норм и правил рационального природопользования,
- возмещение ущерба, нанесенного государству и другим природопользователям.

Лекция 11

ШКОЛЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В экономической науке существуют разные направления и школы, в основе типологии которых лежат различия в методах анализа, понимании предмета и задач исследования, в общем концептуальном подходе к анализу и разработке экономических проблем. В рамках одного направления может существовать несколько школ. Например, монетаризм (школа) развивается в общем русле неолиберального направления, экономика предложения (школа) примыкает к неоклассическому направлению.

Неоклассическая теория

Главная проблема, которая находилась в центре внимания представителей неоклассиков – Альфреда Маршалла (1842-1924), Артура Пигу (1877-1959) и другие, – удовлетворение потребностей человека. Определяя цели экономической науки, неоклассики говорили о влиянии различных факторов на экономическое благосостояние. На первый план ими выдвигалась потребительная стоимость (полезность) благ (товаров и услуг) и спрос на эти блага со стороны потребителей.

А.Маршалл разработал концепцию, явившуюся своего рода компромиссом между различными направлениями экономической науки и, в частности, теориями стоимости. Ключевая идея Маршалла состоит в переключении усилий с теоретических споров вокруг стоимости на изучение проблем взаимодействия спроса и предложения как сил, определяющих процессы, протекающие на рынке. Он обстоятельно проанализировал, как складываются и взаимодействуют спрос и предложение, ввел понятие «эластичности спроса», предложил свою, «компромиссную» теорию цены.

Маршал использовал понятие равновесной цены: когда цена спроса равна цене предложения, объем производства не обнаруживает тенденции ни к увеличению, ни к сокращению; налицо – равновесие. Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товара, производимого в единицу времени, можно назвать равновесным количеством, а цену, по которой он продается, равновесной ценой.

Концепция «предельной полезности» (австрийская школа)

Задачу выявить предпочтения потребителей путем соизмерения и сопоставления полезностей (потребительных стоимостей) поставили перед собой экономисты австрийской школы – Карл Менгер, Евгений Бем-Баверк и другие. Они пришли к заключению, что потребительский выбор зависит от степени значимости приобретаемого блага для данного индивидуума, уровня насыщенности и количества этих благ, возможности их воспроизводства. Острота нужды в том или ином благе неодинакова, существует иерархия потребностей. Одно дело кусок хлеба, чтобы не умереть с голода, стакан воды, чтобы утолить жажду, пара обуви, чтобы не ходить босиком. И другое дело – наличие значительного количества подобных благ, что существенно изменяет остроту потребности, степени их полезности. Полезность одного ломтя хлеба, одного стакана воды, одной пары обуви намного выше полезности сотни стаканов воды, корзины хлеба, несколько десятков пар обуви.

По мере потребления новых единиц, частей, долей блага (потребительной стоимости) темп нарастания пользы падает, добавочная полезность, приносимая каждой новой долей, порцией, снижается. Важность (ценность) благ (потребительных стоимостей) определяет не средняя, а наименьшая, добавочная полезность, приносимая каждой очередной и в каждом конкретном случае «последней», конечной единице, долей блага. Для обозначения этой добавочной, наименьшей по величине полезности употребляется термин «предельная полезность». *Под* ***предельной полезностью*** *принято понимать*

наименьшую из всех удовлетворяемых из имеющегося запаса (набора, комплекта).

В рыночной экономике полезности распределяются согласно ценам. Цена должна соответствовать предельной полезности товара (степени его важности и насыщенности им рынка). При повышении цен происходят сдвиги в структуре и иерархии полезностей, на практике – в структуре спроса и потребления. Если растут цены товаров, их относительная полезность (а значит, и спрос на них) падает. На каждый рубль, затрачиваемый покупателем на приобретение товара, он будет стремиться приобрести равные или сопоставимые предельные полезности. Иначе говоря, рубль, затраченный на мясо, должен представлять такую же полезность, что и рубль, затраченный на макароны.

Принцип предельной полезности послужил своего рода отправным пунктом для последующей разработки положений и категорий, которые вошли в арсенал экономической науки в виде универсальной ***концепции предельных величин***. Эта концепция предусматривает учет не только затрат, но и результатов (полезности), как в сфере обращения, так и в сфере производства. Она нацеливает на минимизацию затрат и получение максимума полезности в различных областях деятельности. Эта концепция используется, к примеру, при разработке теории стоимости и ценообразования, при анализе поведения человека в условиях рыночной экономики, при обосновании факторов экономического роста и т.д.

Таким образом, согласно выработанному неоклассиками подходу, цена товара определяется двумя факторами: предельной полезностью и издержками производства. Цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, обусловливается степенью его полезности; цена, которую назначает продавец, имеет в своей основе издержки производства. Цены формируются в ходе своеобразного компромисса между покупателями и продавцами как предельно допустимые со стороны спроса и предложения.

Поясняя, почему модель спроса и предложения, на основе которой формируются цены, в течение столетия составляет ядро экономической теории,

Маршалл отмечал: «Причина такого долголетия не в том, что модель точно отражает действительность, а в том, что она просто и убедительно приводит к ясным и однозначным выводам. Эти выводы могут применяться для анализа различных экономических проблем. Данная модель далека от всеобъемлющей картины действительности, но она в простой форме описывает некоторые из действующих в хозяйстве сил и тем самым отображает важные аспекты реальной жизни».

Экономические модели

Переключение усилий на анализ взаимосвязи спроса и предложения как исходных моментов ценообразования оказало существенное влияние на разработку и понимание других проблем экономической науки, формирование системы взглядов, трактовку основных категорий и методологию неоклассиков. Представители неоклассической школы, занимаясь анализом рыночной экономики, широко используют экономические модели в качестве важнейшего инструмента научного исследования. **Экономические модели** представляют собой формализацию сложных экономических отношений; модели – это диаграммы, графики, таблицы, формулы, применение которых помогает понять суть экономических событий, вскрыть и обрисовать существо и характер функциональных взаимосвязей.

Неоклассическая теория, в отличие от классической, не является цельной и строго субординированной системой взглядов; она не представляет собой какой-либо единой завершенной концепции, хотя и выработала в известной мере общий понятийный аппарат, опирается на некоторые признаваемые большинством ее представителей принципы. Экономисты–неоклассики занимаются разработкой различных проблем и представляют практически не одну, а различные концепции и школы. При этом общность тематики, близость или сходство разрабатываемых проблем не означают общности во взглядах.

Принято различать позитивную экономическую науку, имеющую дело с фактами и явлениями, и нормативную, вырабатывающую предписания и

рецепты. Неоклассическая школа считает, что экономические разработки, как правило, должны иметь выход на практику, давать рекомендации для обоснования экономической политики. Взаимосвязь позитивных аспектов теории с нормативными выводами характерна для многих разработок и концепций. К примеру, одна из первых моделей экономического роста, *модель Р.Харрода-Е.Домара*, имеет целью выявить условия постоянного и относительно равномерного роста в долгосрочной перспективе.

Лоуренс Клейн сконструировал модели американской экономики, модели экономики Мексики, Японии и ряда других стран, организовал проект «Линк», чтобы обрисовать картину международных экономических связей и мировой торговли. *Гарри Беккер* распространил методы экономического анализа на изучение семьи, преступности, многих других социальных проблем. Например, он предлагал «лечить» наркоманию экономически, без принудительных мер, путем повышения заинтересованности людей в реальных благах, способных перевесить «преимущества» иллюзорного мира наркотиков.

Неоклассический синтез

Дальнейшее углубление теоретических разработок и изучение новых проблем (микрохозяйственных процессов, экономического роста, инфляции и другие) проводились, в частности, представителями школы неоклассического синтеза: *Джоном Хиксом, Полом Самуэльсоном* и другими экономистами. Суть синтеза в том, что в зависимости от состояния экономики предлагается использовать либо кейнсианские рекомендации государственного регулирования, либо рецепты экономистов, стоявших на позициях ограничения государственного вмешательства в экономику. Лучшим регулятором они считают денежно-кредитные методы. Рыночный механизм, по мнению представителей этой школы, способен в конечном счете сам установить равновесие между спросом и предложением.

Если Маршалл рассматривал главным образом частичное равновесие на рынке товаров, то в центре внимания современных теоретиков стоит проблема общего равновесия с учетом всей массы товаров и цен факторов производства. В

неоклассическом синтезе получил развитие прикладной аспект экономической теории.

Дж.М. Кейнс: теория эффективного спроса

В чем суть концепции, предложенной Кейнсом (1883-1946)?

Во-первых, ее именуют теорией эффективного спроса. Идея Кейнса состоит в том, чтобы через активизацию и стимулирование совокупного спроса (общей покупательной способности) воздействовать на расширение производства и предложение товаров и услуг.

Во-вторых, это теория, придающая решающее значение инвестициям. Чем выше их прибыльность, ожидаемый от них доход и чем значительнее размеры инвестиций, тем больше масштабы и выше темпы производства.

В-третьих, это теория, согласно которой государство может воздействовать на инвестиции, регулируя уровень процента (ссудного, банковского) либо осуществляя инвестиции в общественные работы и другие сферы. Теория Кейнса предусматривает активное вмешательство государства в экономическую жизнь.

Кейнс выступил с критикой закона *Ж.-Б. Сэя,* который считал, что производство само формирует доходы, обеспечивая соответствующий спрос на товары, само исключает общее перепроизводство товаров и услуг.

В реальности же товары не просто обмениваются «товар на товар», а продаются и покупаются. Если спрос меньше произведенной в обществе продукции, то возникает несоответствие, часть продукции не находит сбыта. Цены не успевают выравнивать спрос и предложение.

Здесь действует «эффект храповика». В случае возрастания спроса цены растут, в случае его сокращения цены остаются на прежнем уровне. Понизить уровень заработной платы весьма трудно: колесо не крутится в обратную сторону, так как рабочие и профсоюзы упорно противодействуют. Низкие ставки не устраивают и предпринимателей, они боятся потерять квалифицированных рабочих.

То, что может сделать одна фирма, нередко оказывается проигрышем для других фирм. Если же произойдет повсеместное снижение заработной платы, то снизится покупательная способность населения, снизится спрос на товары, а это приведет не к снижению (как полагают классики), а к увеличению безработицы. Производство еще больше сократится, численность потерявших работу возрастет.

Кейнс приводит к выводу: *размеры общественного производства и занятости, их динамика определяются не факторами предложения, а факторами платежеспособного спроса.* В центре внимания должно находиться рассмотрение спроса и его составляющих, а также факторов, влияющих на спрос.

Совокупный спрос *– это реальный объем национального производства товаров и услуг, которые домашние хозяйства, предприятия и государство готовы купить при данном уровне цен.*

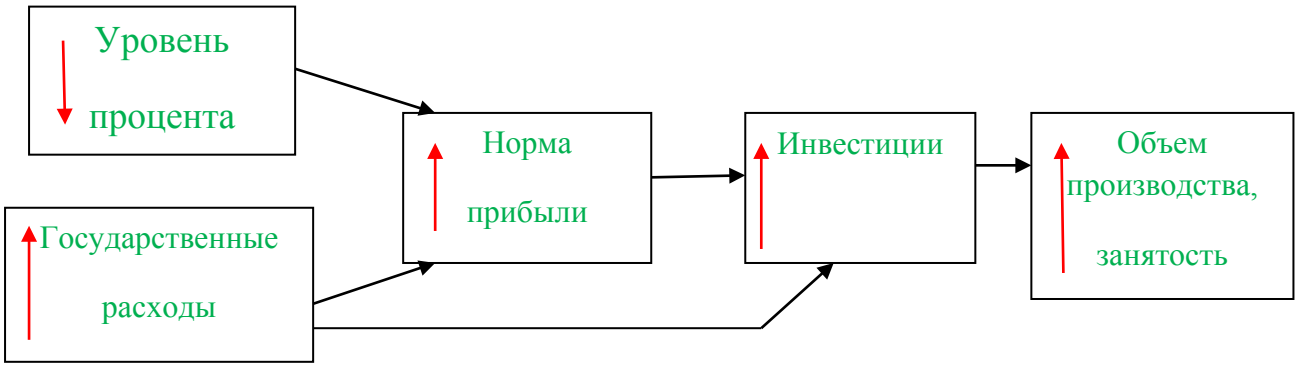
Рост совокупного спроса тормозят два фактора. Первый – психология потребителей. С увеличением доходов не все они будут направлены на покупки товаров (на повышение потребления), часть доходов пойдет на сбережения. С увеличением доходов склонность к потреблению понижается, склонность к сбережению растет. Второй фактор – снижение эффективности капитальных вложений. С увеличением размеров накопленного капитала норма прибыли снижается в силу закона убывающей производительности капитала. Если норма прибыли не сильно отличается от нормы процента, то расчет на получение высоких доходов от расширения и модернизации производства оказывается малопривлекательным. Спрос на инвестиционные товары падает.

Как увеличить инвестиции, которые играют решающую роль в расширении платежеспособного спроса?

Во-первых, предлагалось снизить проценты на кредиты, что увеличит разрыв между стоимостью кредитов и ожидаемой прибыльностью капиталовложений, поднимет их «предельную эффективность». Предприниматели будут вкладывать денежные средства не в ценные бумаги, а в развитие производства.

Во-вторых, чтобы стимулировать эффективный спрос, Кейнс рекомендовал увеличить государственные расходы, инвестиции и закупки товаров. Расчет делался на то, что государство «будет брать на себя всю ответственность за прямую организацию инвестиций». Предполагалось, что расширение инвестиционной деятельности государства будет направлено, прежде всего, на организацию общественных работ – строительство дорог, освоение новых районов, сооружение предприятий.

В-третьих, намечалось перераспределение доходов в интересах социальных групп, получающих наиболее низкие доходы. Такая политика была призвана увеличить спрос этих социальных групп, повысить денежных спрос массовых покупателей.



В итоге, утверждал Кейнс, расширится производство, будут привлечены дополнительные работники, сократится безработица. Рассматривая два инструмента регулирования спроса – денежно-кредитный и бюджетный, Кейнс отдавал предпочтение второму. Во время спада инвестиции слабо реагируют на

снижение уровня процентной ставки косвенная форма регулирования), а бюджетной политике, в том числе увеличению тех расходов государства, которые стимулируют инвестиции фирм. ??????

В кейнсианской теории важную роль играет *концепция мультипликатора* (множителя).

Мультипликатор *– это коэффициент, выражающий соотношение между приростом дохода и увеличением объема инвестиций, вызывающим этот прирост*

Он показывает зависимость прироста национального дохода от прироста инвестиций. Мультипликатор увеличивается в том случае, когда потребители склонны использовать прирост их доходов для наращивания потребления. Напротив, он уменьшается, если усиливается склонность потребителей к накапливанию сбережений.

Однако существуют ограничители мультипликационного эффекта. Мультипликация имеет место при наличии неиспользованных мощностей и свободной рабочей силы. При наличии резервных мощностей происходит «дешевое» наращивание выпуска продукции за счет незначительных дополнительных вложений. Говоря об эффекте мультипликации, Кейнс имел в виду, прежде всего, расходы из государственного бюджета, например, на организацию общественных работ.

Последователи Кейнса (неокейнсианцы) дополнили и конкретизировали его положения и рекомендации. Например, концепцию мультипликатора они дополнили концепцией акселератора. ***Акселератор*** (*ускоритель) показывает зависимость прироста инвестиции от прироста дохода.* Каждый прирост дохода вызывает больший в процентном отношении прирост инвестиций. Исходя из взаимосвязи мультипликатора и акселератора, неокейнсианцы разработали схему непрерывного, динамического роста экономики. Разработано положение о регулировании экономики через госбюджет с использованием стабилизаторов, призванных в известной степени автоматически реагировать на циклические колебания, смягчать эти колебания

(в качестве стабилизаторов выступают налоги, выплаты по социальному страхованию, пособия).

Биография Дж.М.Кейнса

Кейнс был сыном известного английского экономиста. Он получил образование в Итоне и Кембридже. Сначала его интересовала математика и теория вероятностей, но затем он переключился на экономику.

Кроме экономики, Кейнс был главным представителем Британского казначейства на Парижской мирной конференции во время Первой мировой войны, заместителем канцлера казначейства, членом совета директоров Банка Англии, членом попечительского совета Национальной галереи, председателем Союза по поддержке музыки и искусств, казначеем в Королевском колледже, редактором кембриджского «Экономического журнала». Кроме того, он был управляющим инвестиционной компании, организовал балетную труппу Камарго (его жена Лидия Лопокова была звездой русского императорского балета) и т.д.

В своих книгах он рассматривает такой широкий круг проблем, как проблемы теории вероятностей, монетарной экономики и последствий мирного договора, заключенного после Первой мировой войны. Главный труд – «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Главная рекомендация Кейнса правительству, поразившая всех в то время, состояла в том, что оно должно увеличить расходы, чтобы стимулировать производство и вернуть безработных на рабочие места.

Монетаризм

Если при разработке теории Кейнса центральным вопросом была безработица, то затем ситуация изменилась. Главной стала проблема инфляции при одновременном снижении производства. Эта ситуация получила название **стагфляция.** Кейнсианские рекомендации, например, увеличивать государственные расходы и тем самым проводить политику дефицитного финансирования, в изменившихся условиях оказывались непригодными. Бюджетные интервенции только усиливали инфляцию.

Наибольшее влияние в процессе разработки новой концепции и пересмотра экономической политики получили рекомендации монетаристов. Хотя их лидер *Милтон Фридман* выступал гораздо раньше, еще в 50-х гг., признание и популярность его теория получила позднее. Например, курс в США под названием «рейганомика» в значительной степени опирался на взгляды монетаристов.

В соответствии с количественной теорией денег на первый план выдвигается их стабильная эмиссия независимо от экономического положения и состояния конъюнктуры. Объем денежной массы становится главным объектом денежно-кредитной политики (а кейнсианцы в качестве средства денежного регулирования рассматривают процентные ставки).

Основные положения концепции Фридмана и его сторонников следующие.

1. Устойчивость частного рыночного хозяйства. Монетаристы считают, что рыночное хозяйство в силу внутренних тенденций стремится в стабильности, самоналаживанию. Если имеют место диспропорции, нарушения, то это происходит прежде всего в результате внешнего вмешательства. Данное положение направлено против идей Кейнса, призыв которого к государственному вмешательству ведет, по мнению монетаристов, к нарушению нормального хода хозяйственного развития.

2. Число государственных регуляторов сокращается до минимума, исключается налоговое, бюджетное регулирование.

3. В качестве главного регулятора, воздействующего на хозяйственную жизнь, служит денежная эмиссия. Фридман утверждал, что между динамикой денежной массы и динамикой национального дохода существует самая тесная корреляционная связь и что денежные импульсы – самая надежная настройка экономики. Денежная масса влияет на величину расходов потребителей и фирм; увеличение массы денег приводит к росту производства, а после полной загрузки мощностей – к росту цен.

4. Поскольку изменение денежной массы сказывается на экономике не сразу, а с некоторым опозданием (лагом) и это может вести к неоправданным нарушениям, то следует отказаться от краткосрочной денежной политики. Ее следует заменить политикой, рассчитанной на длительное, постоянное воздействие на экономику, имеющее целью рост производственного потенциала. Данное положение направлено против кейнсианского курса на текущее регулирование конъюнктуры: кейнсианские коррективы запаздывают и могут приводить к противоположным результатам.

Фридман исходил из того, что денежная политика должна быть направлена на достижение соответствия между спросом на деньги и их предложением. Рост денежного предложения должен обеспечивать стабильность цен.

При выборе темпа роста денег Фридман предлагает руководствоваться правилом «механического прироста» денежной массы, которое отражало бы два фактора: уровень ожидаемой инфляции и темп прироста общественного продукта.

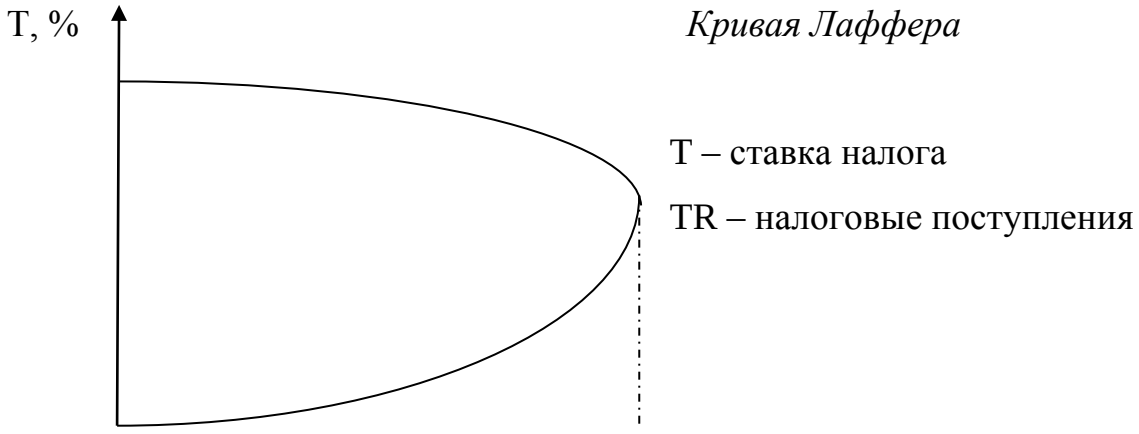
Экономика предложения

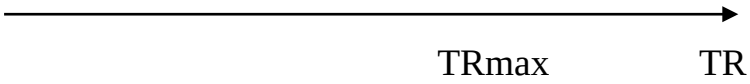
Суть концепции сторонников экономики предложения – *перенос усилий с управления спросом на стимулирование совокупного предложения, активизацию производства и занятости.*

Название «экономика предложения» происходит от основной идеи авторов концепции – стимулировать предложение капиталов и рабочей силы. Она содержит обоснование системы практических рекомендаций в области экономической политики, прежде всего налоговой. По мнению представителей указанной концепции, рынок не только представляет собой наиболее эффективный способ организации хозяйства, но и является единственно нормальной, естественно сложившейся системой обмена экономической деятельностью

Представители этой школы считают, что увеличение налогов ведет к росту издержек и цен и, в конечном счете, перекладывается на потребителей. Повышение налогов – толчок к «инфляции издержек». Высокие налоги сдерживают инвестирование, вложение средств в новую технологию, совершенствование производства. В отличие от Кейнса сторонники экономики предложения утверждают, что налоговая политика не сдерживает, а усиливает инфляцию, не стабилизирует экономику, а подрывает стимулы к росту производства.

Экономика предложения выступает за сокращение налогов в целях стимулирования инвестиций. Предлагается отказаться от системы прогрессивного налогообложения (получатели высоких доходов являются лидерами в обновлении производства и повышении производительности), снизить налоговые ставки на предпринимательство, заработную плату и дивиденды. Снижение налогов увеличит доходы и сбережения предпринимателей, понизит уровень процентной ставки, в результате будут расти накопления и инвестиции.





Смысл кривой в том, что снижение предельных ставок и вообще налогов обладает мощным стимулирующим воздействием на производство. При сокращении ставок база налогообложения в конечном счете увеличивается: раз выпускается больше продукции, то и налогов собирается больше, но это происходит с определенным временным интервалом. Расширение налогооблагаемой базы способно компенсировать потери в поступлении налогов, вызванные снижением налоговых ставок.

Поскольку снижение налогов ведет к сокращению доходной части бюджета, предлагаются способы уменьшения бюджетного дефицита. Например, рекомендуется урезать социальные программы, сократить бюрократический аппарат, избавиться от малоэффективных федеральных расходов (например, субсидий промышленным предприятиям и т.д.).

Неолиберализм

Неолиберализм *– направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью, сторонники которого отстаивают принцип саморегулирования экономики, свободной от излишней регламентации.*

Современные представители экономического либерализма следуют двум традиционным положениям. *Во-первых,* они исходят из того, что рынок как наиболее эффективная форма хозяйствования создает наилучшие условия для экономического роста. *Во-вторых,* они отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Государство должно обеспечивать условия для конкуренции и осуществлять контроль там, где отсутствуют эти условия.

К неолиберализму относят три школы: *чикагскую* (Милтон Фридман), *лондонскую* (Фридрих фон Хайек), *фрайбургскую* (Вальтер Ойкен, Людвиг

Эрхард). Среди них особый интерес вызывает фигура Л. Эрхарда, при непосредственном участии которого Западная Германия в конце 40-х гг. была выведена из кризисного состояния, в ней были проведены денежная и экономическая реформы. Прежняя система была разрушена не сразу, а постепенно. Инфляцию удалось остановить примерно через полгода. Успех реформы обусловливался и своевременной корректировкой (например, пересмотром обменного курса национальной валюты), наличием сильной и авторитетной власти.

Стабилизация финансовой и денежно-кредитной системы явилась необходимой предпосылкой, условием успеха, но не универсальным средством. Эрхард широко использовал государственные рычаги для перехода на принципы либерализма. Вслед за проведением денежной реформы были упразднены административное распределение ресурсов и контроль за ними.

Фридрих фон Хайек в своих трудах отстаивает принцип максимальной свободы человека. Со стороны государства не должно быть никакого принуждения, внешнего вмешательства. Государство не должно заниматься ни социальным страхованием, ни организацией просвещения, ни государственными тарифами. Все это «административный деспотизм». Максимум, что можно допустить, – это сохранение пенсий по старости и пособий по безработице.

Основное требование сторонников подобных взглядов заключается в ограничении деятельности правительства во всех областях. Если попытаться координировать хозяйственную деятельность, то нарушится механизм передачи информации.

Лекция 12

КОНЦЕПЦИИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Главными задачами перехода к рынку являются следующие.

1. Либерализация, то есть снятие или резкое сокращение государственного контроля во всех сферах хозяйственной деятельности, прежде всего, путем отмены директивного планирования и обязательного государственного заказа на продукцию предприятий, перехода к формированию цен в основном в соответствии со спросом и предложением и, наконец, отмены государственной монополии внешней торговли и разрешения всем хозяйствующим субъектам заниматься внешнеэкономической деятельностью.

2. Приватизация, то есть изменение характера собственности посредством передачи или продажи на различных условиях государственной собственности экономическим субъектам, которые используют ее в

дальнейшем в хозяйственной деятельности, неся при этом полную имущественную ответственность за ее результаты.

3. Формирование **рыночной инфраструктуры,** то есть новых механизмов управления хозяйственных связей???, включая, в частности, товарные и фондовые биржи.

4. **Демонополизация экономики** и **поощрение конкуренции** путем снятия ограничений на движение товаров на внутреннем рынке.

5. **Перестройка структуры экономики** в направлении опережающего развития производства продукции, пользующейся спросом на внутреннем и внешнем рынках, оказания разнообразных услуг, в том числе в финансовой сфере.

6. Переход к адресной системе **социальной поддержки,** чтобы облегчить части населения приспособление к условиям рыночной экономики.

7. **Макроэкономическая,** прежде всего **финансовая стабилизация** посредством проведения жесткой денежно-кредитной политики с целью подавления инфляции, которая усиливается в период распада и крушения административно-командной системы.

В процессе перехода от административно-командной к рыночной экономике сформировались примерно три группы стран.

Первая группа включает страны, имеющие наиболее значительные темпы продвижения к рыночной системе (Польша, Венгрия, Словакия, Чехия, Словения, страны Балтии). Сравнительно быстрое и успешное продвижение к рыночной экономике обусловлено рядом факторов: существованием основ рыночной экономики до поворота к административно-командной системе, тесными экономическими и историческими связями с Западной Европой, относительной сбалансированностью структуры национальной экономики, консенсусом всех слоев населения в отношении необходимости перехода к рыночной системе.

Вторая группа включает страны, где переход к рыночной экономике оказался сопряженным с серьезными трудностями и осуществляется гораздо

медленнее (Россия, страны СНГ, Болгария, Румыния, Албания, Монголия). Здесь не было устойчивой традиции рыночной экономики, а формирование административно-командной системы нередко происходило на базе традиционной системы. Затрудняют продвижение к рынку и такие факторы, как наличие диспропорций в структуре экономики, наличие сильных уравнительных тенденций и отсутствие в обществе консенсуса по вопросу о характере преобразований, относительная изолированность от развитых стран.

Третью группу составляют страны Восточной Азии (Китай и Вьетнам), где господство административно-командной системы было кратковременным, и переход к рыночной экономике начался на основе традиционной патриархальной системы при крайне слабо развитой промышленности и, следовательно, отсутствии серьезных диспропорций, а также при сохранении авторитарной политической власти.

Варианты перехода от административно-командной к рыночной экономике

Выделяются два варианта трансформации административно-командной системы: эволюционный путь и «шоковая терапия».

Эволюционный путь. Можно выделить следующие общие черты.

1. Начало реформы связывается с установлением динамического равновесия на потребительском рынке, причем не только с помощью более гибкой системы цен, но и, прежде всего, благодаря быстрому развертыванию в частном секторе производства потребительских товаров и оказания услуг и насыщению ими рынка.

2. Рыночные отношения первоначально охватывают сферу производства и сбыта потребительских товаров и лишь затем распространяются на инвестиционные отрасли.

3. Либерализация цен проводится на последующих этапах реформы, причем нередко с сохранением государственного контроля над ценами в отраслях с сильными монополистическими тенденциями.

4. Проводится жесткая финансовая политика с целью недопущения высокой инфляции.

5. Активно формируется рыночная инфраструктура, поощряется частное предпринимательство.

Шоковая терапия. Стратегия радикального перехода к рынку включает два основных направления:

а) глубокие и по возможности быстрые институциональные преобразования;

б) финансовую стабилизацию.

В числе важнейших институциональных преобразований стратегия радикального перехода предполагает:

- одномоментную либерализацию цен на основную массу товаров и услуг и переход от государственного материально-технического снабжения к свободной торговле средствами производства и предметами потребления. Эта мера приводит к устранению товарного дефицита и запускает механизмы рыночного саморегулирования;

- скорейшее разрушение прежней системы централизованного планирования и замену административных способов государственного регулирования экономическими, среди которых главными являются ужесточение условий предоставления кредита, ограничение наличной эмиссии;

- ускоренную приватизацию государственной собственности, переход к частной собственности на землю;

- либерализацию внешнеэкономической деятельности, что приводит к широкому открытию внутреннего рынка и экономики в целом для иностранных товаров и капиталов.

Недостатки стратегии радикального перехода к рыночной экономике сводятся к следующему:

- во-первых, в условиях унаследованной от прежней системы огромных структурных диспропорций переход к свободному ценообразованию приводит к тому, что наиболее прибыльной сферой вложения капитала становится перераспределительная деятельность при оттоке ресурсов от производительной сферы;

- во-вторых, стремительный переход к ценообразованию на основе спроса и предложения в условиях доставшегося от планового хозяйства товарного дефицита и монопольного положения производителей вызывает высокую инфляцию;

- в-третьих, стратегия радикального перехода, сопровождаемая высокой инфляцией, влечет падение жизненного уровня преобладающей части населения и усиление социальной дифференциации.

Финансовая стабилизация. Снятие государственного контроля над ценами и возникающий сразу после этого резкий разрыв в темпах роста цен и заработной платы (из-за фактического замораживания последней) должны достаточно быстро остановить дальнейшее повышение цен, которые наталкиваются на барьер платежеспособного спроса. Инфляция должна замедлиться, хотя по-прежнему останется высокой.

Снижению инфляции и сбалансированности рынка способствуют также ликвидация или, по крайней мере, резкое сокращение дефицита государственного бюджета и увеличение ссудного процента сверх уровня инфляции, что ведет к дополнительному сокращению текущего спроса.

Все это должно привести к преодолению товарного дефицита и достижению равновесия на потребительском рынке, когда появляется возможность свободно купить любой товар.

Однако эти позитивные моменты «шоковой терапии» оплачиваются, как правило, дорогой ценой: резко снижается уровень жизни населения, прежде всего, малообеспеченных и занятых в некоммерческой сфере, сокращается инвестиционный спрос и, следовательно, капитальные вложения, особенно в производство, падает объем производства, в первую очередь в отраслях

промышленности, выпускающих потребительские товары, в результате общего сокращения платежеспособного спроса населения растет безработица и число банкротств.

Макроэкономическая стабилизация в переходной экономике

Переход от административно-командной к рыночной экономике начинался во всех без исключения странах в период углубления кризиса всей системы экономических отношений. Его проявлениями на макроэкономическом уровне были:

1) инфляция, подрывающая стимулы к производственной деятельности;

2) спад производства, глубина которого зависит от масштабов накопившихся в структуре экономики диспропорций;

3) снижение накоплений и инвестиционной активности, которые становятся невыгодными при высокой инфляции.

Опыт стран с переходной экономикой позволяет выделить три этапа переходного периода.

Первый этап - этап кризисного развития – характеризуется сочетанием общего спада производства и высокой инфляции, падением инвестиционной активности.

Второй этап – этап макроэкономической (финансовой) стабилизации – наступает вследствие снижения инфляции. Общий спад переходит в структурный кризис, для которого характерно то, что различия в глубине спада и динамике производства в разных отраслях определяются уже ограничениями в спросе. Обостряется проблема занятости. Спад переходит в депрессию. Одновременно процесс приспособления предприятий к рыночным условиям приводит к возникновению точек роста. Формируется и быстро развивается рыночный сектор экономики (на основе частных и приватизированных предприятий), постепенно компенсируя спад в старых неэффективных отраслях производства. Достижение положительной ставки банковского процента (то

есть выше уровня инфляции) приводит к возобновлению накоплений, а затем и инвестиций, в том числе производственных.

Третий этап – возобновления экономического роста – характеризуется низкой инфляцией, повышением деловой активности, быстрым развитием ориентированных на рынок отраслей, что обеспечивает общий рост показателей материального производства.

Типы макроэкономической политики

Можно выделить шесть основных типов макроэкономической политики:

а) жесткую;

б) ограничительную;

в) умеренную;

г) мягкую;

д) экспансионистскую;

е) сверхэкспансионистскую.

Критерии и результаты	**Политика**					
	Жесткая	**Ограничительная**	**Умеренная**	**Мягкая**	**Экспансионистская**	**Сверхэкспансионистская**
1. Дефицит бюджета, % от ВВП	0-1	1-4	4-8	8-10	10-14	14
2. Кредиты ЦБ Минфину, % от ВВП	0-1	1-3	3-5	5-7	7-10	10
3. Кредиты ЦБ коммерческим банкам, % от ВВП	0-1	1-4	4-7	7-10	10-15	15
4. Среднемесячные темпы прироста денежной массы М2, %	0-1	1-4	4-8	8-14	14-20	20

5. Среднемесячные темпы инфляции, %	0-1	1-4	4-8	8-14	14-20	20
6. Среднемесячные темпы изменения валютного курса, %	0-1	1-4	4-8	8-14	14-20	20

Инструменты макроэкономической стабилизации в странах с переходной экономикой в принципе одни и те же. Главными среди них являются следующие.

1. Сокращение (в лучшем случае ликвидация) дефицита консолидированного государственного бюджета до уровня менее 5% ВВП.

2. Проведение жесткой денежно-кредитной политики (прекращение кредитования Центральным банком дефицита госбюджета, использование неэмиссионного источника финансирования дефицита бюджета – государственных ценных бумаг, установление процентных ставок по кредитам Центрального банка коммерческим банкам выше уровня инфляции и т.д.).

3. Установление фиксированного курса обмена валюты, чтобы устранить такой источник инфляции, как падение курса национальной валюты по отношению к основным иностранным валютам (доллар США, евро) и вызванный этим рост цен на импортные товары.

4. Сдерживание роста доходов населения путем неполной индексации оплаты труда в бюджетной сфере и социальных трансфертов, то есть периодическое повышение этих денежных доходов в меньшем размере, чем выросли за это время цены и тарифы.

5. Привлечение иностранных кредитов или использование валютных резервов, если они имеются, с целью:

- финансирования дефицита;

- стабилизации курса обмена валюты;

- финансирования платежного баланса, чтобы увеличить импорт и, таким образом, компенсируя спад производства.

6. Либерализация цен с целью сокращения субсидий убыточным предприятиям.

Выбор подходящего для каждой специфической ситуации варианта стабилизационной политики зависит от конкретных условий той или иной страны.

МИКРОЭКОНОМИКА

Лекция 13

ЦЕЛИ И ФУНКЦИИ ФИРМЫ

Предприятия (фирмы), *составляющие основу предпринимательского сектора, представляют самостоятельные хозяйственные единицы разных форм собственности, объединившие экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности.*

Под коммерческой понимается деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц, физических и юридических, которая должна приносить предприятию прибыль.

Извлечение максимально возможной прибыли является конечной целью любой коммерческой деятельности. Вместе с тем, ее достижение осуществляется через определение и реализацию набора *установок тактического и стратегического порядка:*

- увеличение объема продаж;
- достижение более высоких темпов роста;
- увеличение доли рынка;
- увеличение прибыли по отношению к вложенному капиталу;
- увеличение дохода на акции компании (если это акционерное общество);
- увеличение рыночной стоимости акций (если это открытое акционерное общество);
- изменение структуры капитала.

Характер целевых установок предприятия определяется состоянием экономики в целом, тенденциями развития конкретной отрасли, к которой относится его деятельность, а также стадией жизненного цикла самого предприятия. Согласно теории жизненных циклов организации *первую стадию цикла жизни* предприятия характеризует активная экспансия, наращивание темпов роста. Накопление направлено на создание производственных мощностей, захват рынков.

Второй стадии соответствует рост курса акций и прибыли, увеличение доходов собственников капитала. Главное место занимает борьба за удержание своей доли рынка, рост производственных мощностей отходит на второй план по сравнению с сокращением издержек.

На *третьей стадии* происходит снижение объемов продаж и вместе с тем сокращение прибыли, что стимулирует отток капитала из отрасли. На этой стадии единственной целью предприятия является выживание, то есть продолжение операций в течение определенного периода времени, зачастую не столько для достижения определенного уровня прибыли, сколько для минимизации убытков.

Минимизация убытков является оборотной стороной конечной цели деятельности предприятия, а именно, максимизации прибыли. Эти два понятия неразрывно связаны.

Система ценностей предприятия

Процветающее предприятие – это предприятие, получающее устойчивую прибыль от своей деятельности. Эта задача-максимум может быть реализована на стабильной основе только через осознание и наиболее полное удовлетворение общественных потребностей системы ценностей для трех общественных групп:

- владельцев (акционеров) предприятия;
- потребителей его продукции;
- поставщиков и персонала предприятия.

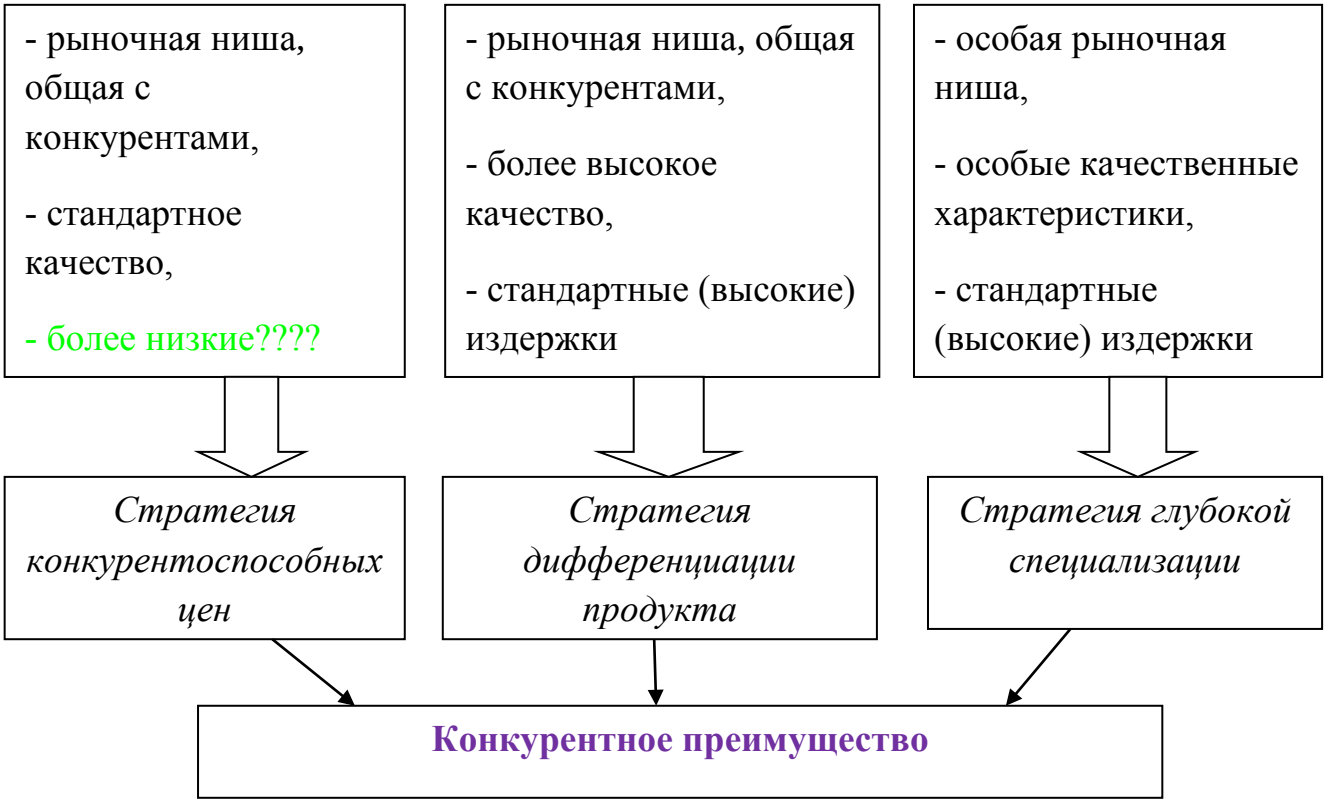
Владельцы (акционеры) предприятия заинтересованы в постоянном и все возрастающем потоке доходов и таком использовании собственных и привлеченных средств, которое увеличивает ценность принадлежащей им собственности.

Персонал и поставщики заинтересованы в стабильности предприятия, в развитии с ним долгосрочных отношений, в благоприятной рабочей атмосфере.

Для *потребителей* наивысшую ценность представляют товары и услуги, удовлетворяющие их по качеству и цене.

Процесс создания ценностей представляет удовлетворение индивидуальных или групповых потребностей, в результате чего предприятие добивается общественного признания своей деятельности. Общественное признание, в свою очередь, обеспечивает предприятию возможность расширять производство, наращивать объемы продаж и, в конечном счете, увеличивать прибыль.

Основной рабочий инструмент в реализации целевой функции предприятия – это его *рыночная стратегия,* в рамках которой реализуются конкурентные преимущества предприятия.



Конкурентное преимущество – это то, что отличает данное конкретное предприятие от его конкурентов и обеспечивает устойчивое положение на рынке. В международной практике выделяются три вида рыночных стратегий, анализу которых посвятил свои исследования американский экономист Майкл Портер. Для того, чтобы успешно осуществлять свою деятельность в условиях рыночной конкуренции, предприятие должно продавать товары или предоставлять услуги либо по более низкой цене, чем их конкуренты (стратегия конкурентоспособных цен), либо с такими качественными характеристиками, которые ставят их вне конкуренции (стратегия дифференциации продукта), либо придав им особые свойства, которые удовлетворяют потребности узкого круга потребителей (стратегия глубокой специализации).

Руководство предприятия должно серьезно проанализировать имеющиеся конкурентные преимущества и выбрать одну из трех стратегий поведения на

рынке. Попытки совместить элементы разных стратегий ведут к падению эффективности.

После того, как конкурентная рыночная стратегия определена, следующим инструментом реализации целевой функции предприятия, обеспечивающим устойчивое получение прибыли, является планирование, то есть систематическое составление плана действий, направленных на достижение целей предприятия.

Первый этап планирования – ***анализ внешней среды,*** то есть *экономической и политической ситуации в стране* (экономическая политика государства, политическая стабильность, культурные особенности), *отрасли* (темпы роста, цикличность, международные воздействия, финансовые характеристики), *рынка* (изменения и тенденции развития конъюнктуры, альтернативные технологии, конкуренты, тактика продаж, реклама, цены), *спроса* (изменяемость, формируемость, длительность, устойчивость), *ресурсов* (доступность, заменяемость, изменение цен, воздействие на окружающую среду).

Второй этап планирования - ***оценка возможностей*** с точки зрения прибыльности, жизнеспособности, риска. Оценка потенциальных возможностей предприятия позволяет обеспечить баланс рыночных запросов с реальными возможностями самого предприятия, выработать обоснование производственной программы и поведения на рынке, а также обеспечить принятие грамотных управленческих решений.

Третий этап – ***выбор вариантов развития предприятия.***

Организационно-правовые формы предприятий в России

Предпринимательский сектор национального хозяйства обычно насчитывает огромное количество предприятий, которые для целей экономического анализа группируются по ряду существенных признаков.

1. По формам собственности.

1.1. Частные.

1.2. Государственные.

1.3. Смешанные.

2. По размерам (численность занятых и объем производства (продаж).

2.1. Малые.

2.2. Средние.

2.3. Крупные.

Например, по численности занятых к малым предприятиям относят:

а) в розничной торговле и бытовом обслуживании – не более 30 человек;

б) в оптовой торговле – не более 50 человек;

в) в научно-технической сфере, сельском хозяйстве – не более 60 человек;

г) на транспорте, в строительстве, в промышленности – не более 100 человек.

3. По характеру деятельности.

3.1. Производящие товары.

3.2. Выполняющие работы.

3.3. Оказывающие услуги.

4. По признаку доминирующего фактора производства.

4.1. Трудоемкие.

4.2. Капиталоемкие.

4.3. Материалоемкие.

4.4. Наукоемкие.

5. По правовому статусу.

5.1. Хозяйственные товарищества и общества:

а) *полное товарищество* – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом;

б) *товарищество на вере* – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности;

в) *общество с ограниченной ответственностью* – это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах размеров (стоимости) внесенных ими вкладов;

г) *акционерное общество* – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

5.2. Производственный кооператив (артель) – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

5.3. Унитарным предприятием называется коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, к тому же имущество является неделимым.

5.4. Если отдельный гражданин занимается предпринимательской деятельностью, но без образования юридического лица, то он признается ***индивидуальным предпринимателем***.

Поведение фирмы в условиях конкуренции.

Стратегия развития фирмы

Теория фирмы основана на принципе стремления к получению максимальной прибыли, то есть к увеличению разности между доходами и издержками. Стремление к получению максимальной прибыли – это тот критерий, который определяет поведение фирмы в течение как короткого, так и длительного периода.

Короткий период – это отрезок времени, в течение которого фирма не может изменить ни общие размеры своих сооружений, ни количество машин и оборудования, используемых в производстве. В этот период они остаются *постоянными*, так как не изменяются вслед за изменением объема производства. Другие факторы производства (труд, капитал) могут изменяться, поэтому являются *переменными*.

Продолжительность короткого периода зависит от отрасли, технологии и других причин. Например, в металлургии короткий период достаточно длительный, а в производстве мороженого – очень непродолжительный.

Длительный период – это такой отрезок времени, в течение которого фирма получает возможность изменять мощность своих сооружений и оборудования в зависимости от постоянно изменяющихся уровней производства.

В длительном периоде фирма может изменить объемы всех факторов производства. Поэтому все они становятся переменными. В этот период фирма стремится наилучшим образом комбинировать факторы, замещая труд капиталом или наоборот, с целью минимизировать затраты на данный объем выпуска продукции.

В зависимости от продолжительности времени (короткий или длительный период) и условий конкуренции фирма определяет свою стратегию.

Стратегия – это выбор фирмой основных долгосрочных целей и задач, утверждение курса ее действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Различают два типа стратегии.

Оборонительная стратегия имеет два направления.

1. В имитационном делается акцент на снижение риска от внедрения нововведений за счет заимствования результатов научно-технических достижений, имеющихся у конкурентов. Фирма следит за рынком, ждет появления нового продукта и концентрирует ресурсы на производстве аналогичного продукта или его прототипа.

2. Стратегия выживания. Она используется фирмами, в планы которых входит уйти с данного рынка или быстро перестроить производство в случае, если другой конкурент успешно внедрился на рынке.

В *наступательной стратегии* выделяются четыре направления.

1. Стратегия рационализации. Она предусматривает рост ресурсов для осуществления нововведений. При этой стратегии осуществляется финансовая поддержка дочерних и венчурных компаний, на которых проверяется новая технология.

2. Стратегия дифференциации квоты (количества выпускаемой продукции). Она преследует цель сохранения для фирмы значительной доли рынка при высокой прибыли. Основой высокой прибыли становятся постоянные инвестиции. С их помощью фирма надеется снизить цену на свою продукцию и увеличить на нее покупательский спрос.

3. Инновационная стратегия предполагает обновление продукции или услуг, а также производства основных фондов и освоение инноваций – новых продуктов и технологий. Инновации разделяются на *продуктовые* и *технологические*.

Продуктовые инновации позволяют фирме максимизировать прибыли через повышение цены единицы нового продукта.

Технологические инновации помогают максимизировать прибыль благодаря снижению себестоимости продукции и недопущению ее избыточного роста при повышении качества продуктов.

4. Стратегия освоения и заполнения рыночной ниши. Реализация этого направления связана со значительными затратами на научно-исследовательские работы, с деловым риском.

Лекция 14

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Спросом *называется количество товара или услуги, которое будет куплено по определенной цене за определенный период.*

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

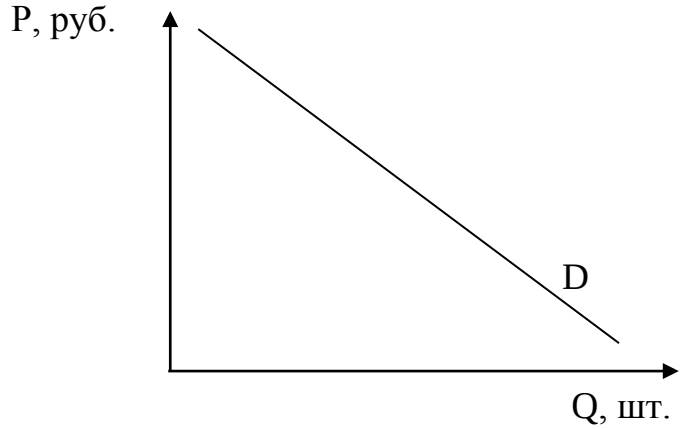
Это происходит по двум причинам. Во-первых, при снижении цены потребитель хочет приобрести больше товара (эффект дохода). Во-вторых, товар при снижении цены на него дешевеет относительно других товаров и приобретать его становится относительно выгоднее (эффект замещения).

Закон спроса не действует в трех случаях:

1). При ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен.

2). При (нет глагола!!!) некоторых редких и дорогостоящих товаров (золото, драгоценности, антиквариат), являющихся средством вложения денег.

3). При переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (например, переключение спроса с маргарина на масло: снижение цен на маргарин не ведет к увеличению спроса на него).



На изменение спроса влияют и *неценовые факторы*:

а) изменения в денежных доходах населения. Например, рост доходов увеличивает спрос на разные виды товаров (мебель, бытовую технику,

высококачественные продукты питания и др.) при всех возможных ценах на них;

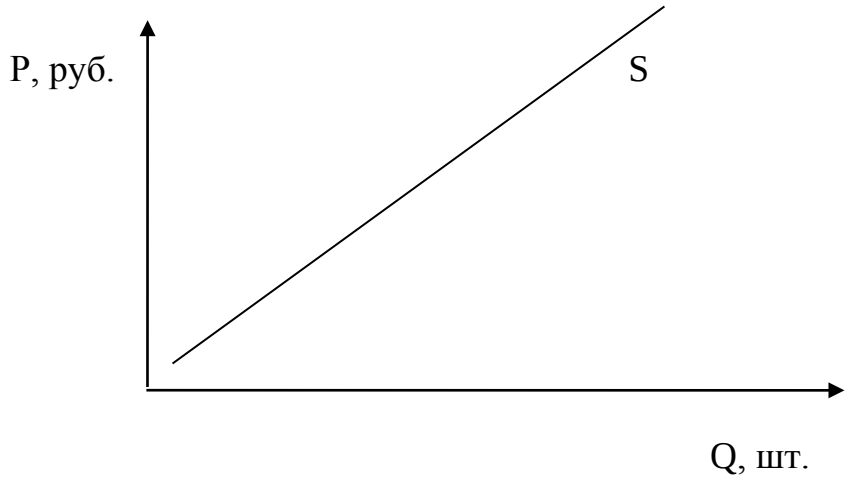
б) изменения в структуре населения. Например, старение населения, увеличение количества пенсионеров увеличивает спрос на лекарства, медицинское обслуживание;

в) изменения цен на другие товары, особенно на товары-заменители (субституты). Так, рост цен на сливочное масло вызовет повышение спроса на маргарин;

г) экономическая политика правительства. Денежные пособия, выплачиваемые государством малоимущим слоям населения, увеличат спрос на товары, потребляемые этой группой населения;

д) изменение потребительских предпочтений под воздействием рекламы, моды и других факторов. Например, увеличение спроса на спортивную обувь в 80-х гг. было связано с тем, что среди молодежи стало модно носить эту обувь каждый день.

Предложением *называется количество товара или услуги, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период. Зависимость между ценой и предложением не обратная, а прямая.*



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

производители предлагают к продаже большие количества товаров, а по мере их падения – меньшие.

Реакция предложения на цену объясняется тем, что, во-первых, фирмы, занятые в отрасли, при повышении цены задействуют резервные (если таковые имеются) или быстро вводимые новые мощности, что приведет к увеличению предложения. Во-вторых, в случае продолжительного и устойчивого повышения цены в эту отрасль устремятся другие производители, что еще более увеличит производство и предложение.

Однако в краткосрочном плане увеличение предложения не всегда наступает немедленно за повышением цены, так как может не оказаться резервов для увеличения производства (имеющееся оборудование работает с максимальной загрузкой в три рабочих смены), а расширение мощностей (включая наём дополнительной рабочей силы и другое) и перелив капитала из других отраслей обычно не могут быть осуществлены в короткие сроки, но в долгосрочном плане увеличение предложения всегда следует за повышением цены.

Предложение, так же как и спрос, может изменяться под влиянием следующих неценовых факторов:

а) изменения издержек производства в результате технических нововведений, изменения источников ресурсов, налоговой политики, стоимости факторов производства. Повышение издержек сдвинет кривую предложения влево, снижение – вправо;

б) выхода на рынок новых фирм, что увеличит предложение вне зависимости от цен;

в) изменения цен на другие товары, приводящего к переливу ресурсов (уходу фирм из отрасли), что уменьшит предложение;

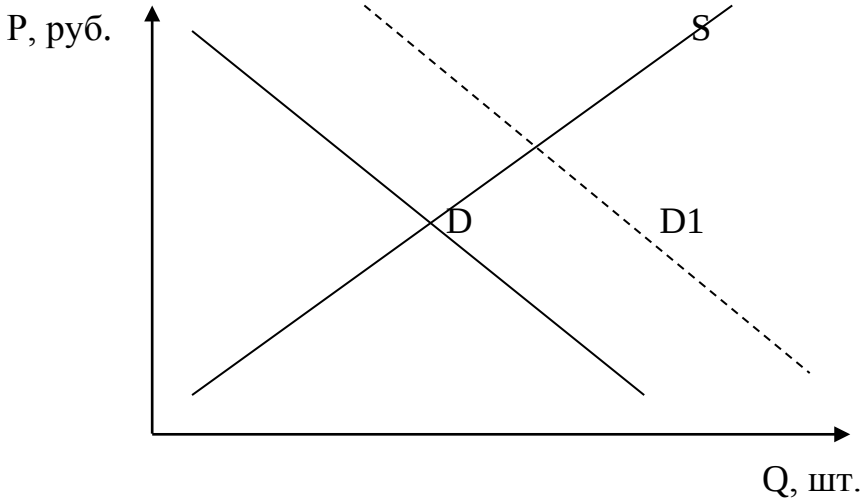
г) природных катастроф, политических действий, войн, разрушающих экономику, что вызовет сокращение предложения.

В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночная цена. Она фиксируется в точке, в которой пересекаются кривые

спроса D (demand) и *предложения S* (supply). Эта точка называется **точкой равновесия**, а цена – **равновесной.** Только в этой единственной точке цена устраивает одновременно и покупателя, и продавца. При этом действуют следующие **законы рыночного ценообразования.**

1. Цена стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению.

2. Если под влиянием неценовых факторов произойдет повышение спроса при неизменном предложении или сокращение предложения при неизменном спросе, то цена возрастет, если, наоборот, при неизменном предложении спрос сократится или при неизменном спросе предложение увеличится – цена понизится.



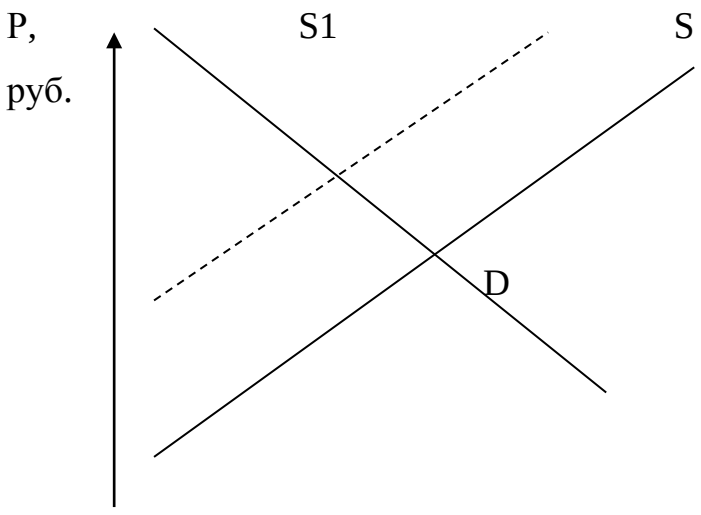
P – цена,

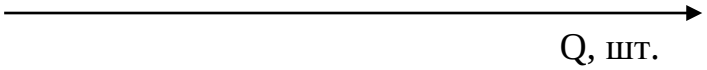
Q – величина спроса или предложения.

D, D1 – спрос до и после изменения,

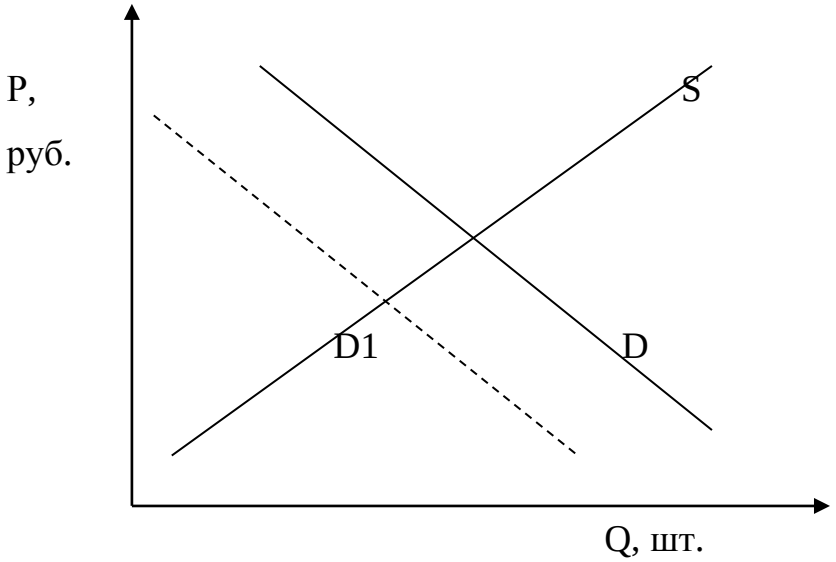
S, S1 – предложение до и после изменения.

а - увеличение спроса ведет к росту цены и расширению предложения

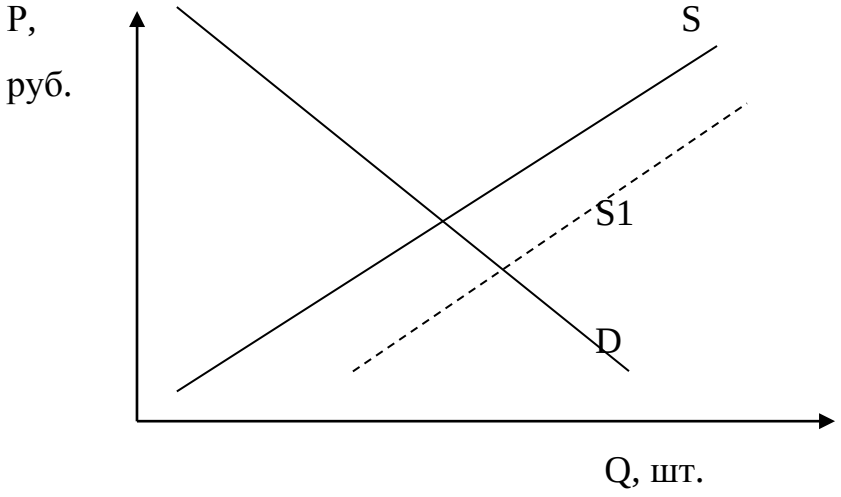




б – уменьшение предложения ведет к повышению цены и сокращению спроса



в – уменьшение спроса ведет к падению цены и сокращению предложения



г – увеличение предложения ведет к падению цены и расширению спроса

Рассмотрение законов спроса и предложения, а также принципа формирования равновесной цены позволяет сделать следующие выводы.

1. В рыночной экономике существует механизм, обеспечивающий согласование интересов продавцов и покупателей на рынках:

- фирмы могут расширять и сужать производство в зависимости от изменения спроса, то есть они свободны в выборе объема и структуры выпуска;

- цены гибкие, меняются под воздействием спроса и предложения;

- существует конкуренция, без которой рыночный механизм спроса и предложения действовать не будет.

2. Если на рынке произойдет событие, которое нарушит сложившееся равновесие (например, изменение вкусов потребителей и соответствующее изменение спроса), то:

- фирмы-производители обязательно среагируют на изменение рыночных условий (например, увеличение спроса приведет к росту цены данной продукции, поскольку спрос покажет производителям, куда следует направить свои усилия);

- начнется процесс приспособления производителей и потребителей к новым условиям, в результате сформируются новая рыночная цена и новый объем производства, соответствующие изменившимся условиям.

Лекция 15

ЭЛАСТИЧНОСТЬ

Для фирмы при планировании объема и структуры производства чрезвычайно важно знать, от чего зависит спрос на ее продукцию.

Величина спроса зависит от цены товара, доходов потенциальных потребителей, а также от цен на товары, которые являются либо взаимодополняемыми (например, масло и бензин), либо взаимозаменяемыми (например, масло и маргарин, отдельные сорта мяса и т.п.). На спрос влияют и другие факторы.

С повышением цен на продукцию фирмы можно ожидать, при прочих равных условиях, снижения спроса на нее, а активная деятельность конкурентов, выпускающих продукты-заменители и продающих их по более низким ценам, также может привести к снижению спроса на изделие фирмы. В то же время с ростом доходов населения фирма может рассчитывать на расширение покупательского спроса и, соответственно, увеличение сбыта предлагаемой продукции.

Однако важным является не только направление, но и величина изменения спроса. Как изменится величина спроса при повышении (понижении) цены продукции на 1, 10, 100 рублей? Обычно предприятие, повышая цену, рассчитывает на рост выручки от продаж. Однако возможна ситуация, когда повышение цены приведет не к росту выручки, а, наоборот, к ее снижению за счет сокращения величины спроса и соответственно уменьшения сбыта.

Поэтому для фирмы важно определить, какое в количественном отношении воздействие на величину спроса может оказать изменение цены

продукции, доходов потребителей или цен на товары-заменители, производимые конкурентами.

Мера реакции одной величины на изменение другой называется ***эластичностью.*** Эластичность показывает, на сколько изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на один процент. Эластичность спроса по цене (ценовая эластичность спроса) показывает, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на один процент.

$$Ep = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

Ep – показатель (коэффициент) ценовой эластичности спроса,

ΔQ - изменение величины спроса, %,

ΔP – изменение цены, %.

Аналогично можно определить показатель эластичности по доходам или какой-то другой экономической величине.

Показатель ценовой эластичности спроса для всех товаров является отрицательной величиной. Если цена товара снижается, то величина спроса растет, и наоборот. Однако для оценки эластичности часто используется абсолютная величина показателя.

Например, снижение цены стирального порошка на 5% вызвало увеличение проса на него на 10%. Показатель эластичности будет равен:

$$Ep = \frac{10}{-5} = -2, \qquad |Ep| = 2$$

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1, то это относительно эластичный спрос. То есть изменение цены в данном случае приведет к большему количественному изменению величины спроса.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса меньше 1, то спрос относительно неэластичен. В этом случае изменение цены повлечет за собой меньшее изменение величины спроса.

При коэффициенте эластичности, равном 1, говорят о единичной эластичности. В этом случае изменение цены приводит к такому же количественному изменению величины спроса.

Рассмотрим 2 варианта графиков спроса. На рисунке «а» снижение цены с P_0 до P_1 на 100 рублей (то есть на 33%) приведет к росту величины спроса с Q_0 до Q_1 на 20 единиц (на 200%). Коэффициент эластичности равен 6 (200:33), то есть больше 1, и спрос эластичен. Выручка увеличится с 3000 (300×10) до 6000 рублей (200×30), то есть вырастет в два раза.

Площадь прямоугольника 1 заметно больше площади прямоугольника 0.

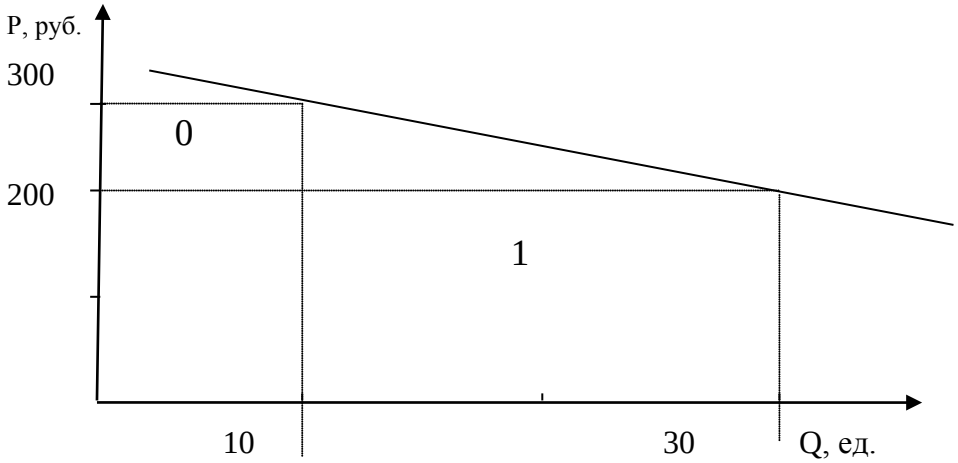


*Рис. «**а**»*

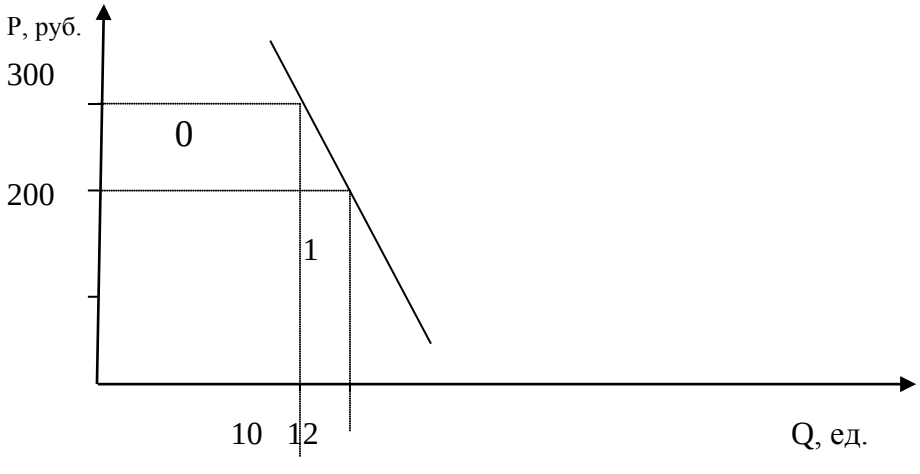


*Рис. «**б**»*

Рисунок «б» графически иллюстрирует пример неэластичного спроса. Снижение цены на 100 рублей с P_O до P_1 увеличит величину спроса лишь на 2 единицы. При этом выручка от реализации упадет с 3000 рублей (300×10) до

2400 рублей (200×12). Естественно, что при такой ситуации фирма не будет снижать цену своей продукции, не без основания опасаясь снижения своих доходов.

Существуют два крайних случая. В первом возможно существование только одной цены, при которой товар будет приобретаться покупателями. Любое изменение цены приведет либо к полному отказу от приобретения данного товара (если цена повысится), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена снизится). При этом спрос является *абсолютно эластичным*, показатель эластичности бесконечен. Графически этот случай можно изобразить в виде прямой, параллельной горизонтальной оси. Например, спрос на помидоры, продаваемые отдельным торговцем на рынке, абсолютно эластичен. Однако рыночный спрос на помидоры не является эластичным.

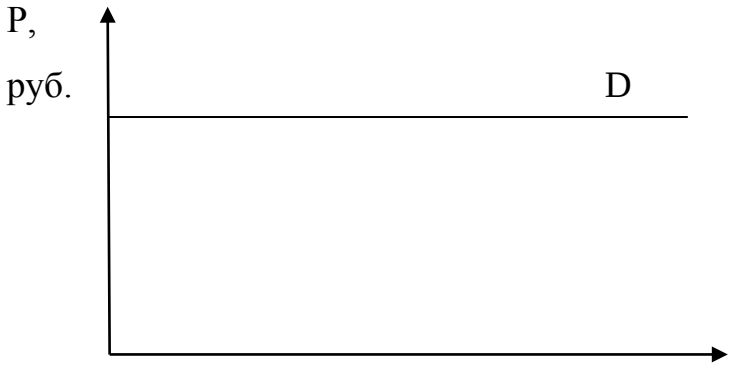
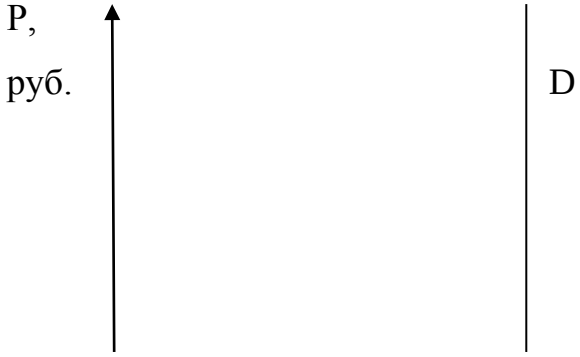


График абсолютно эластичного спроса

Другой крайний случай представляет собой пример абсолютно неэластичного спроса: изменение цены не отражается на величине спроса. График *абсолютно неэластичного спроса* выглядит как прямая, перпендикулярная горизонтальной оси. Примером может служить спрос на отдельные виды лекарств, без которых больной не может обойтись, и т.п.





Q, ед.

График абсолютно неэластичного спроса

Таким образом, абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса может изменяться от нуля до бесконечности:

$1 < |Ep| \leq \infty$ - спрос эластичен,

$0 < |Ep| < 1$ - спрос неэластичен,

$|Ep| = 1$ - спрос с единичной эластичностью.

Факторы, влияющие на спрос

1. *Наличие товаров-заменителей*. Чем больше на рынке продуктов, призванных удовлетворять одну и ту же потребность, тем больше возможностей для покупателя отказаться от приобретения данного конкретного продукта в случае повышения его цены, тем выше эластичность спроса на данный товар.

Например, спрос на хлеб относительно неэластичен. В то же время спрос на отдельные сорта хлеба является относительно эластичным, так как с повышением цены, к примеру, на сельский хлеб покупатель может перейти на другой сорт ржаного хлеба и т.п. Спрос на сигареты, лекарства, мыло и другие подобные продукты относительно неэластичен. Однако если рассматривать эластичность по отношению к отдельным видам сигарет, сортам мыла и т.д., то она будет выше.

2. *Фактор времени*. В краткосрочном периоде спрос имеет тенденцию быть менее эластичным, чем в долгосрочном периоде. Например, спрос на бензин со стороны индивидуальных владельцев автомобилей относительно неэластичен, и повышение цены, особенно в летний период, вряд ли сократит спрос. Однако можно предположить, что осенью значительная часть автовладельцев поставит свои машины в гараж, спрос на бензин сократится, сократится и объем продаж, а к следующему лету часть из них начнет

пользоваться пригородными электричками. Несмотря на то, что спрос на бензин относительно неэластичен в обоих случаях, в долгосрочном периоде эластичность выше.

Такая тенденция изменения эластичности во времени объясняется тем, что с течением времени каждый потребитель имеет возможность изменить свою потребительскую корзину, найти товары-заменители.

3. *Значимость того или иного товара для потребителя*. Спрос на предметы первой необходимости неэластичен; спрос на товары, не играющие важной роли в жизни потребителя, обычно эластичен. Действительно, при повышении цен можно отказаться от дополнительной пары обуви, драгоценностей, мехов, но вряд ли сократятся покупки хлеба, мяса и молока. Как правило, спрос на продукты питания неэластичен, и сейчас, при снижающемся уровне жизни населения, на их приобретение тратится все большая часть доходов средней российской семьи.

Понятие *перекрестной эластичности* используется для определения степени влияния на величину спроса на данный товар изменения цены другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности – это отношение процентного изменения спроса на товар А к процентному изменению цены товара В:

$$Ec = \frac{Q1a - Q0b}{Q1a + Q0b} : \frac{P1b - P0b}{P1b + P0b}$$

Значение коэффициента перекрестной эластичности зависит от того, какие товары рассматривают – взаимозаменяемые или взаимодополняемые.

Если товары являются *взаимозаменяемыми*, коэффициент перекрестной эластичности будет положительным. Например, подорожание сливочного масла вызовет увеличение спроса на маргарин, снижение цены на бородинский хлеб приведет к сокращению спроса на другие сорта черного хлеба. Если товары являются *взаимодополняемыми* (например, бензин и автомобили), величина спроса будет изменяться в направлении, противоположном

изменению цен, а коэффициент перекрестной эластичности будет отрицательным.

Например, цена батона белого хлеба повысилась с 4 до 5 рублей, в результате спрос на черный хлеб увеличился с 2000 до 3000 буханок. Рассчитав коэффициент перекрестной эластичности, который в данном случае равен 1,8, можно сделать вывод, что эти два вида хлеба являются взаимозаменяемыми товарами.

$$Ec = \frac{3000-2000}{3000+2000} : \frac{5-4}{5+4} = 1{,}8$$

Измерив перекрестную эластичность, можно определить, являются ли выбранные товары взаимодополняемыми или взаимозаменяемыми и, соответственно, как изменение цены на какой-то один вид продукции, производимой фирмой, может отразиться на спросе на другие виды продукции той же фирмы. Такие расчеты помогут оценить решения по изменению цен на выпускаемую продукцию.

Для оценки эластичности спроса может быть выбрана не только цена, но и другие экономические переменные. *Эластичность спроса по доходу* измеряется как отношение изменения спроса на товар к изменению доходов потребителей. Измерив эластичность по доходу, можно определить, относится ли данный товар к категории нормальных (когда рост доходов приводит к росту спроса) или низших (когда реакция обратная).

Основная масса потребительских товаров относится к категории нормальных. С ростом доходов мы больше покупаем одежды и обуви, высококачественных продуктов питания, товаров длительного пользования. Однако есть товары, спрос на которые обратно пропорционален доходам потребителей (продукция second hand, крупы, сахар и т.д.).

Лекция 16

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

Любая фирма, прежде чем начать производство, должна четко представлять, на какую прибыль она может рассчитывать. Для этого она изучит спрос, определит, по какой цене будет продаваться продукция, и сравнит предполагаемые доходы с издержками, которые предстоит понести.

К **явным** относятся все издержки фирмы на оплату используемых факторов производства. Так или иначе, все явные затраты фирмы в конечном счете сводятся к возмещению использованных факторов производства. Сюда входит оплата труда в виде заработной платы, земли – в виде аренды, капитала – в виде расходов на основные и оборотные фонды, а также оплата предпринимательских способностей организаторов и патентов. Сумма всех явных издержек выступает как *себестоимость* продукции, а разница между рыночной ценой и себестоимостью – как *прибыль*.

Однако сумма производственных издержек, если в них включать только явные издержки, может быть заниженной, и прибыль, соответственно, будет завышенной. Для более точной картины, с тем чтобы принятие фирмой решения о начале или развитии производства было обоснованным, в издержки следует включать не только явные, но и неявные (вмененные, альтернативные) затраты.

Альтернативными называются издержки (альтернативная стоимость) использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям и фирмам. Например, собственник земли не платит ренту, однако, обрабатывая землю самостоятельно, отказывается тем самым от сдачи ее в аренду и от дополнительного дохода, возникающего в связи с этим. Работник, занимающийся индивидуальной деятельностью, не нанимается на фабрику и не получает там заработную плату. Предприниматель, вложивший свои деньги в производство, не может положить их в банк и получать ссудный (банковский) процент.

Пример. *Вы решили самостоятельно отремонтировать свою квартиру. Вашими затратами будет стоимость обоев, краски, клея и т.п. Однако, ремонтируя квартиру несколько дней, Вы отказываетесь от другой работы, где могли бы получить заработную плату (например, взяли на работе отпуск за свой счет). Структура издержек будет выглядеть следующим образом, рублей:*

Явные издержки:

Обои – 40000

Краска – 20000

Клей – 5000

Итого: 650000

Альтернативные издержки:

Заработная плата на предприятии – 30000

Всего: 95000

Очевидно, что если ремонтная контора за ту же работу (без стоимости материалов) потребует менее 30000 рублей, то Вы предпочтете обратиться туда, а если более 30000 рублей – Вы будете ремонтировать квартиру сами.

Подводя!!! различие между явными и альтернативными издержками, можно определить, что понимается под прибылью.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными издержками. На практике, как правило, руководитель сталкивается именно с этим видом прибыли.

Экономическая прибыль является разницей между валовым доходом (выручкой) и всеми (как явными, так и альтернативными) издержками фирмы.

Нормальная прибыль – это прибыль, равная альтернативным издержкам, вложенным в дело владельцем фирмы. Например, вложив в дело 1 млн. рублей, он получит прибыль 7%. Если в это время процентная ставка составляет также 7%, то полученная прибыль будет нормальной, отражая альтернативные издержки, связанные с возможностью вложения 1 млн. рублей в банк.

Факторы производства обладают определенными свойствами и подчиняются определенным законам. Факторы могут заменять друг друга до определенного предела. Так, машины заменяют живой труд и наоборот. Перемещение фактора в пространстве, а также смена его функции называется мобильностью фактора. Чем более мобилен фактор, тем он выгоднее для фирмы.

Однако есть факторы абсолютно мобильные, а есть слабо мобильные, функции которых нельзя, или трудно, или крайне невыгодно изменять. О таких факторах говорят, что они содержат монопольный элемент и соответственно за их использование требуют монопольной платы, называемой монопольной рентой. Редкий талант или специалист редкой профессии, уникальные участки земли (например, земли, пригодные для выращивания уникальных сортов чая, земли в центре города, территории с богатыми месторождениями и т.п.) стоят дорого именно потому, что помимо обычных издержек (заработной платы, арендной платы) их возмещение должно включать и монопольную ренту.

Постоянные, переменные и валовые издержки фирмы

Некоторые факторы производства используются фирмой постоянно, не зависимо от объемов производства и даже от его временного прекращения. Примером может служить аренда помещения, поскольку арендную плату надо платить в любом случае, сколько бы продукции не производили. То же можно сказать и о возмещении банковского кредита, уплате страховых взносов, коммунальных услуг, об амортизационных отчислениях и т.п. *Издержки фирмы, связанные с возмещением производственных факторов, размеры которых не зависят от объема производимой продукции, называются* ***постоянными*** *(FC, fixed costs).*

К ***переменным*** *издержкам фирмы VC (variable costs) относят возмещение затрат на выплату персоналу заработной платы, начисляемой в зависимости от выработки, платежи за используемое сырье и материалы, топливо, электроэнергию и т.д.* Если производство прекратится, то переменные издержки сократятся почти до нуля, в то время как постоянные останутся на том же уровне.

В сумме постоянные и переменные издержки составляют ***валовые издержки производства*** *TC (total costs):*

$$\mathbf{TC = FC + VC.}$$

Если постоянные издержки неизменны, а переменные растут по мере увеличения объемов производства, то, очевидно, валовые издержки также будут расти.

Выпуск продукции, *шт.*	Издержки, *тыс. руб.*		
	Постоянные	Переменные	Валовые
0	200	0	200
1	200	200	400
2	200	350	550
3	200	500	700
4	200	700	900

Основу постоянных издержек составляют издержки, связанные с использованием основных фондов, а переменных – издержки, связанные с использованием оборотных фондов.

Деление издержек на постоянные и переменные имеет особое значение для анализа деятельности предприятия, в частности, для принятия решения о закрытии или об объявлении банкротства в случае убыточной деятельности предприятия.

Предприятие, приносящее прибыль, может благополучно продолжать свою деятельность. Предприятие, терпящее убытки, должно решить, продолжать свою производственную деятельность или закрыться и выйти из дела. Однако не всякое предприятие и не всегда может выйти из дела в любой момент. Это зависит от того, в каком периоде оно находится – в краткосрочном или долгосрочном.

Краткосрочный и долгосрочный периоды деятельности фирмы

Деятельность фирмы может быть краткосрочной или долгосрочной в зависимости от соотношения постоянных и переменных факторов, постоянных и переменных издержек. Если у предприятии осталось неоплаченным хоть одно обязательство из ряда постоянных, то предприятие находится в **краткосрочном** периоде, и не может выйти из дела, то есть прекратить деятельность. По существующему в мире законодательству оно может только объявить себя банкротом.

Банкротство влечет опись имущества, его продажу, оплату долга из вырученных сумм и т.п. Когда погашено последнее обязательство по самому длительному виду постоянных издержек, краткосрочный период деятельности фирмы превращается в **долгосрочный,** и предприниматель волен решать,

заключать ли ему новые долгосрочные обязательства, то есть продолжать дело или прекратить его.

Любой из факторов производства может выступить в роли постоянного или переменного, в зависимости от обстоятельств. Например, рента чаще всего относится к постоянным издержкам, однако возможен такой договор между арендатором и собственником недвижимости, согласно которому арендатор платит за аренду только в том случае, если производится продукция. В этих случаях рента относится к категории переменных издержек.

В случае если фирма терпит убытки и если фирма выплатила все долгосрочные обязательства, она вольна решать вопрос о продолжении или прекращении коммерческой деятельности, как она того пожелает. Естественно, что фирма, которая получает прибыль или как минимум сводит баланс с нулем, остается в деле, а фирма, терпящая убытки, выходит из него.

Пример.

1. Постоянные издержки фирмы А составляют 6 млн. рублей, переменные – 8 млн. рублей, а предполагаемый доход – 12 млн. рублей. В долгосрочном периоде фирма должна выйти из дела. Если она продолжит производство продукции, то потеряет 2 млн. рублей, если прекратит, то 6 млн. рублей (ее постоянные издержки). В любом случае она терпит убытки и должна закрыться.

2. Постоянные издержки фирмы В составляют 6 млн. рублей, переменные – 7 млн. рублей, предполагаемый доход – 15 млн. рублей. Эта фирма получает прибыль 2 млн. рублей и должна остаться в деле.

Общее правило поведения фирмы (предприятия) в долгосрочном периоде: фирма остается в деле, если предполагаемый доход от реализации ее продукции больше, чем валовые издержки фирмы.

В краткосрочном периоде, когда еще остались непогашенные обязательства, фирма, терпящая убытки, может прекратить коммерческую деятельность, объявив себя банкротом, либо продолжить ее. В этом случае она производит продукцию, которая, будучи реализована, принесет доход и позволит фирме свести убытки к минимуму.

Если фирма прекращает деятельность (объявляет себя банкротом), то она не производит никакой продукции и не получает дохода. Однако ее валовые издержки равны не нулю, а постоянным издержкам, которые фирма должна выплатить по обязательствам. Это можно осуществить либо за счет доходов от произведенной продукции, либо за счет поступлений от продажи имущества фирмы, объявившей себя банкротом. Распродается все ее имущество, включая оборудование, сырье, готовую продукцию и полуфабрикаты. Этот процесс требует времени и может занять от нескольких дней до нескольких лет.

Для фирмы важно, какой из этих двух способов эффективнее обеспечит основную цель фирмы – минимизацию убытков.

Если предприятие продолжает деятельность, оно несет дополнительные издержки, но получает доход, если же прекращает деятельность – то лишается дохода, а его валовые издержки равны постоянным издержкам.

Пример.

1. Постоянные издержки фирмы А составляют 8 млн. рублей, переменные 10 млн. рублей, а ожидаемый доход 14 млн. рублей. В любом случае предприятие будет терпеть убытки. Но в случае если оно продолжит деятельность, потери составят 4 млн. рублей (18 млн. рублей – 14 млн. рублей), а в случае ее прекращения – 8 млн. рублей (постоянные издержки). Поскольку задачей фирмы является минимизация потерь, она должна выбрать продолжение деятельности.

2. Постоянные издержки фирмы В составляют 7 млн. рублей, переменные 10 млн. рублей, ожидаемый доход 9 млн. рублей. При продолжении деятельности фирма теряет 8 млн. рублей (17 млн. рублей – 9 млн. рублей), а в случае банкротства – 7 млн. рублей. Фирме имеет смысл объявить себя банкротом, тогда она понесет меньшие убытки.

Отсюда **общее правило объявления банкротства**: фирма объявляет себя банкротом, если предполагаемый доход от реализации продукции будет меньше переменных издержек фирмы, и продолжает деятельность, если этот доход превышает переменные издержки.

Средними *называются издержки, приходящиеся на единицу производимой продукции*. Сравнивая средние издержки с ценой продукции, можно получить представление о прибыльности работы фирмы. Средние

издержки AC (average costs) рассчитываются путем деления издержек на объем произведенной продукции Q (quantity). Таким образом можно рассчитать *средние постоянные AFC* (average fixed costs), *средние переменные AVC* (average variable costs), *средние валовые ATC* (average total costs) издержки.

Выпуск продукции, *шт.*	Средние издержки, *млн. руб.*		
	Постоянные	Переменные	Валовые
0	-	-	-
1	200	200	400
2	100	175	275
3	66,7	166,7	233,4
4	50	175	225

$$\mathbf{AFC} = \frac{FC}{Q}, \quad \mathbf{AVC} = \frac{VC}{Q}, \quad \mathbf{ATC} = \frac{TC}{Q} = \mathbf{AFC} + \mathbf{AVC}$$

Предельные издержки фирмы

Факторы производства должны использоваться фирмой с соблюдением определенной пропорциональности между постоянными и переменными факторами. Нельзя произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора, поскольку в этом случае вступает в действие закон убывающей отдачи (возрастающих затрат).

В соответствии с этим законом непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приведет к прекращению роста отдачи от него, а затем и к ее сокращению. Часто действие закона предполагает неизменность технологического уровня производства, и поэтому переход к более прогрессивной технологии может повысить отдачу независимо от соотношения постоянных и переменных факторов.

Закон убывающей отдачи применим ко всем видам переменных факторов во всех отраслях. При постепенном введении в производство дополнительных единиц переменного ресурса при условии, что все остальные ресурсы постоянны, отдача от этого ресурса сначала быстро растет, а затем ее прирост начинает снижаться.

Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, то есть отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции, называются ***предельными издержками*** *фирмы MC (marginal costs).*

$$\mathbf{MC} = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}$$

ΔVC – прирост переменных издержек,

ΔQ – вызванный ими прирост объема производства.

Предположим, что наём каждого рабочего обходится фирме в 1 тыс. рублей.

Численность рабочих, *чел.*	Выпуск продукции, *ед.*	Издержки, *тыс. руб.*	
		На выплату заработной платы	Предельные
1	0	0	-
2	5	2	0,4
3	15	3	0,1
4	35	4	0,05
5	50	5	0,0667
6	60	6	0,1
7	65	7	0,2
8	65	8	-
9	55	9	-

Фирма не будет нанимать восьмого и девятого рабочих, так как восьмой не сможет обеспечить прироста производства, а девятый будет мешать, и производство сократится. Поэтому фирма либо примет решение о расширении производственных площадей, которые позволят эффективно использовать дополнительных рабочих, либо ограничится наймом 2-7 рабочих при уже существующих мощностях.

Точка безубыточности

Для получения прибыли необходимо, чтобы объем выручки от продаж превышал сумму постоянных и переменных издержек. Рассчитывая объем продаж (выручки), при котором валовые затраты фирмы окупаются, было бы неправильно механически сложить постоянные и переменные издержки. Дело в том, что сумма переменных издержек будет различной при различных объемах производства, и определить эту сумму можно, только зная, о каком конкретно объеме производства идет речь.

Для расчета объема выручки, покрывающего постоянные и переменные издержки фирмы, целесообразно использовать такую величину, как сумма покрытия. Расчет суммы покрытия позволит определить, сколько средств зарабатывает фирма, производя и реализуя свою продукцию, чтобы окупить постоянные издержки и получить прибыль.

Суммой покрытия *называется разница между выручкой от реализации и всей суммой переменных издержек.* Сумму покрытия можно рассчитать и по-другому: как сумму постоянных издержек и прибыли. Для расчета суммы покрытия из выручки необходимо вычесть все прямые затраты, а также часть накладных расходов, которые зависят от объема производства и поэтому относятся к категории переменных затрат.

Под ***средней величиной покрытия*** понимают разницу между ценой товара и средними переменными издержками. Средняя величина покрытия отражает вклад единицы изделия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли.

Коэффициентом покрытия называется доля суммы покрытия в выручке от реализации или (для отдельного товара) доля средней величины покрытия в цене товара.

Пример.

Фирма выпускает и продает товар, средние переменные издержки на производство и сбыт которого составляют 100 тыс. рублей за 1 штуку. Товар продается по цене 120 тыс. рублей. Постоянные затраты фирмы в месяц составляют 60 млн. рублей. Рассчитаем, какую прибыль может получить фирма в месяц, если она продаст данного товара 4000, 5000 и 6000 штук.

Поскольку постоянные затраты фирмы не зависят от объема выпуска, можно найти сумму покрытия и прибыль (как разность суммы покрытия и постоянных издержек) для всех трех вариантов.

Показатели	Объем выпуска, *шт.*		
	4000	5000	6000
Выручка от реализации	480	600	720
Переменные издержки	400	500	600

Сумма покрытия	80	100	120
Постоянные издержки	60	60	60
Прибыль	20	40	60
Средняя величина покрытия, *тыс. руб*.	20	20	20

Так как средняя величина покрытия одинакова всех трех вариантов, расчет прибыли можно упростить. Определим прибыль фирмы при любом объеме выпуска. Для этого:

1) умножив среднюю величину покрытия на объем выпуска, можно получить сумму покрытия,

2) затем от суммы покрытия отнимем постоянные издержки.

Например, какую прибыль получит фирма, если произведет и продаст 4560 штук товара?

Сумма покрытия: 20000 × 4560 = 91,2 млн. рублей.

Прибыль: 91,2 млн. рублей – 6- млн. рублей = 31,2 млн. рублей.

Пример.

Компания производит и реализует один товар, переменные затраты на единицу которого приведены ниже, тыс. рублей:

Сырье и материалы	*20*
Заработная плата	*16*
Переменные производственные накладные расходы	*8*
Переменные сбытовые накладные расходы	*4*
Итого:	*48*

Товар продается по цене 60 тыс. рублей за 1 штуку, постоянные затраты составляют 136 млн. рублей. Определим, какое количество товара должна продать компания, чтобы обеспечить получение 32 млн. рублей прибыли.

1. Для решения этой задачи найдем сумму покрытия. Её можно определить как разницу между валовой выручкой и переменными затратами, а также как сумму постоянных затрат и прибыли:

136 млн. рублей + 32 млн. рублей = 168 млн. рублей.

2. Зная сумму покрытия, найдем его среднюю величину как разницу между ценой товара и средними переменными издержками:

60 тыс. рублей – 48 тыс. рублей = 12 тыс. рублей.

3. Поскольку производится и продается только один товар, требуемое для получения заданной суммы прибыли его количество можно рассчитать, разделив сумму покрытия на его среднюю величину:

168 млн. рублей : 12 тыс. рублей за штуку = 14 тыс. штук.

Под ***точкой безубыточности*** *понимается такая выручка и такой объем производства фирмы, которые обеспечивают покрытие всех ее затрат и нулевую прибыль*. Расчет точки безубыточности позволяет фирме решить следующие задачи.

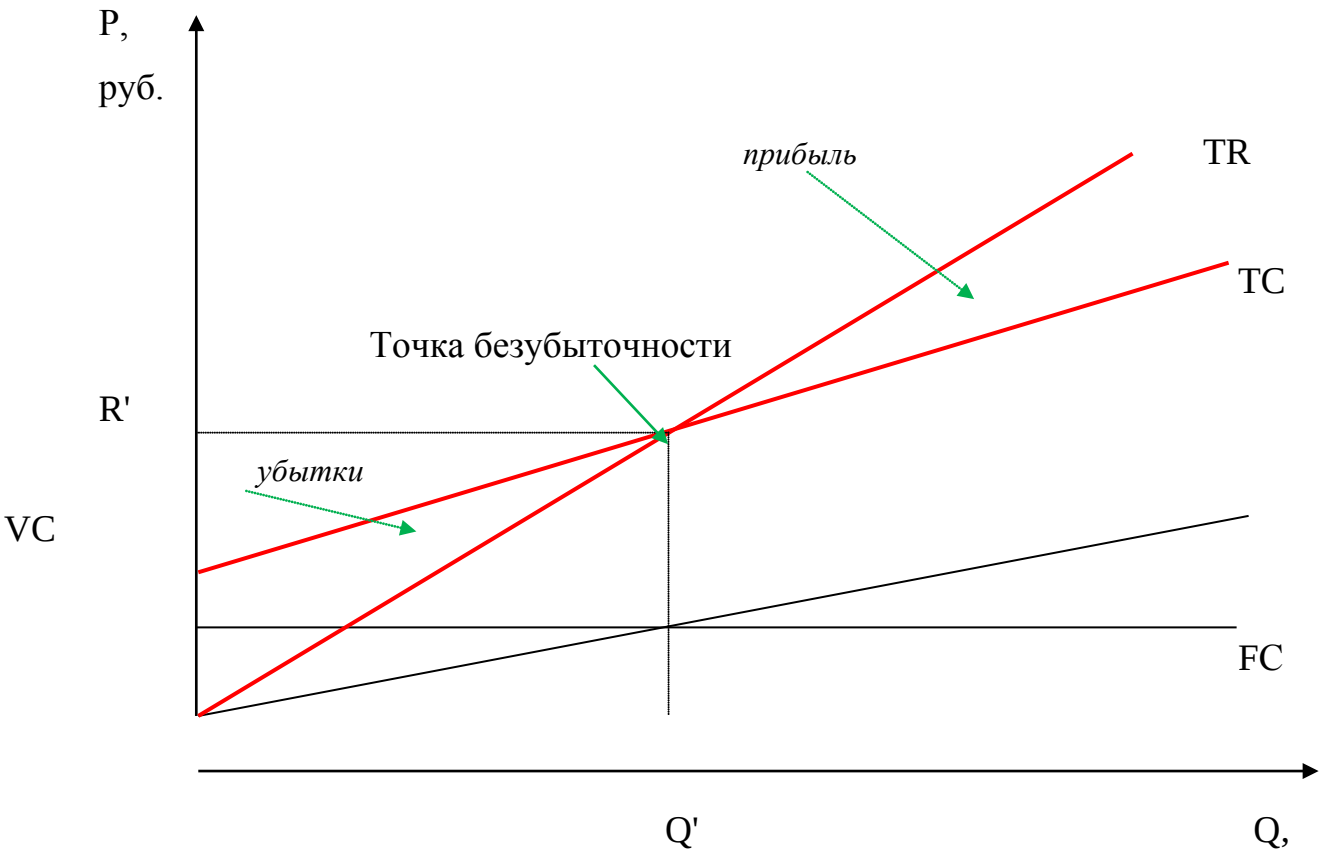
1. Поскольку будущий объем продаж и цена товара в значительной степени зависят от рынка, его емкости, покупательной способности потребителей, эластичности спроса, производитель должен быть уверен, что его затраты окупятся и принесут прибыль в будущем. Если объем спроса, позволяющий окупить затраты и получить прибыль, не сможет быть достигнут вследствие, к примеру, узости рынка сбыта, то всегда об этом лучше знать до начала производства и осуществления инвестиций.

2. Поскольку выручка зависит от двух компонентов – цены товара и количества, – может быть рассчитано необходимое изменение каждого из них в том случае, если другой компонент изменится. Например, предприятие вынуждено снизить цену продукции, чтобы сохранить позиции в конкурентной борьбе. Придется увеличить объем продаж, чтобы сохранить размер получаемой ранее прибыли.

3. Если предприятие получает выручку больше той, которая соответствует точке безубыточности, оно работает с прибылью. Эта прибыль тем больше, чем выше разница между фактической выручкой и выручкой, соответствующей точке безубыточности. Сравнивая эти два значения выручки, можно оценить, насколько фирма может допустить снижение выручки без опасения оказаться в убытке.

Порядок расчета точки безубыточности предполагает некоторые допущения.

Во-первых, предполагается, что, расширяя объем продаж, фирма не изменяет продажную цену. В отношении длительного времени и большого объема продукции такое предположение не является правомерным. Однако для короткого промежутка времени и небольших объемов оно вполне приемлемо, поэтому график валовой выручки на рисунке выглядит как прямая линия.



VC – переменные издержки,

FC – постоянные издержки,

TC – валовые издержки,

TR – валовая выручка,

R' – пороговая выручка,

Q' – пороговый объем продаж.

Во-вторых, аналогичное предположение относится и к затратам. Известно, что при расширении объема производства скорость изменения затрат различная. На определенном этапе начинает действовать закон убывающей

отдачи, и темп роста издержек ускоряется. Это выражается в росте предельных издержек в случае, если производственные мощности оказываются чрезмерно загруженными. Однако здесь предполагается, что затраты растут равномерно, что также вполне приемлемо, если предприятие работает с нормальной загрузкой и сильных колебаний в объеме выпуска не наблюдается.

Точка безубыточности на графике – это точка пересечения графиков валовой выручки и валовых издержек. Если фирма продает продукции меньше объема Q', то она терпит убытки, если больше – получает прибыль. Выручка, соответствующая точке безубыточности, называется *пороговой выручкой*. Объем производства (продаж) в точке безубыточности называется *пороговым объемом производства (продаж)*.

Пример.

Фирма выпускает и продает один товар.

Выручка от реализации – 15000

Переменные издержки – 10000

Постоянные издержки – 4000

Прибыль – 1000

Чтобы найти точку безубыточности, необходимо ответить на вопрос: до какого уровня должна упасть выручка фирмы, чтобы прибыль стала нулевой? Нельзя просто сложить переменные и постоянные издержки, так как при снижении выручки переменные издержки также снизятся. Поскольку сделано предположение, что при снижении валовой выручки переменные издержки будут сокращаться в той же пропорции, можно воспользоваться формулой точки безубыточности:

$$R' = \frac{FC}{K}$$

R' – пороговая выручка,

FC – постоянные издержки,

К – коэффициент покрытия.

1. Найдем сумму покрытия:

15000 рублей – 10000 рублей = 5000 рублей.

2. Вычислим коэффициент покрытия:

5000 рублей : 15000 = 0,33.

3. Определим пороговую выручку:

4000 рублей : 0,33 = 12121 рублей.

Как видно, фактическая выручка фирмы выше пороговой. Чтобы оценить, насколько фактическая выручка от продажи превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, рассчитаем **запас прочности** – *процентное отклонение фактической выручки от пороговой*:

$$S_t = \frac{R - R'}{R} \times 100\%$$

S_t – запас прочности,

R – фактическая выручка,

R' – пороговая выручка.

Чем больше запас прочности, тем лучше для фирмы.

В рассматриваемом примере:

$$S_t = \frac{15000 - 12121}{15000} \times 100\% = 19\%.$$

Значение запаса прочности 19% показывает, что если в силу изменения рыночной ситуации (сокращения спроса, ухудшения конкурентоспособности) выручка фирмы сократится менее чем на 19%, то фирма будет получать прибыль, если более чем на 19%, – окажется в убытке.

Пример.

Фирма производит два товара А и Б. Ниже приведены данные о выручке фирмы, ее издержках и прибыли, рублей:

	Товар А	*Товар Б*	*Всего*
Валовая выручка	*9100*	*7400*	*16500*
Переменные издержки	*7000*	*6800*	*13800*
Постоянные издержки			*2300*
Прибыль			*400*

Требуется оценить положение фирмы, рассчитав пороговую выручку, запас прочности.

Для определения пороговой выручки выполним следующие расчеты.

1. Найдем сумму покрытия:

16500 рублей – 13800 рублей = 2700 рублей.

2. Вычислим коэффициент покрытия:

2700 рублей : 16500 рублей = 0,16.

3. Пороговую выручку определим путем деления постоянных издержек на коэффициент покрытия:

2300 рублей : 0,16 = 14375 рублей.

4. Запас прочности равен:

$$\frac{16500 \text{ рублей} - 14375 \text{ рублей}}{16500 \text{ рублей}} \times 100 = 12{,}88\%$$

Чтобы определить, какой вклад вносит каждый из товаров в прибыль фирмы, необходимо распределить постоянные затраты между этими двумя товарами. На практике используются различные принципы распределения постоянных затрат. В данном примере постоянные издержки распределим пропорционально выручке от реализации каждого из двух товаров.

Выручка от реализации А составляет 54% суммарной выручки фирмы, товара Б – 46%.

Распределение постоянных издержек и прибыли между товарами А и Б характеризуется следующими данными, рублей:

	Товар А	Товар Б	Всего
Валовая выручка	9100	7400	16500
Переменные издержки	7000	6800	13800
Постоянные издержки	1242	1058	2300
Прибыль	+858	-458	400

Как видно, прибыль от реализации товара А частично идет на покрытие убытков от реализации товара Б. Встает вопрос, насколько необходим товар Б для фирмы и не увеличится ли ее прибыль в случае, если товар Б будет снят с производства.

Предположим, что решили отказаться от выпуска товара Б как убыточного. Тогда все постоянные издержки фирмы будут приходиться на один-единственный товар А. В этом случае значение точки безубыточности изменится следующим образом, рублей:

Выручка от реализации товара А	9100
Переменные издержки на производство товара А	7000
Постоянные издержки фирмы	2300
Сумма покрытия	2100
Коэффициент покрытия	0,23
Пороговая выручка (точка безубыточности)	10000

Из приведенных данных следует, что в случае отказа от производства убыточного товара Б товар А также оказывается убыточным (фактическая выручка от реализации товара А меньше пороговой). Вывод: товар Б необходим фирме, его производство следует сохранить.

Производственный рычаг *показывает, какое воздействие изменение выручки фирмы оказывает на изменение ее прибыли*.

Чем выше эффект производственного рычага OL (operating leverage), тем более рискованным с точки зрения изменчивости прибыли является положение фирмы:

$$\mathbf{OL} = \frac{\Delta Pr}{\Delta R},$$

где ΔPr – изменение прибыли в процентах,

ΔR – изменение выручки в процентах.

Например, если эффект производственного рычага равен 2, то увеличение (снижение) выручки на 1% приведет к росту (сокращению) прибыли на 2%. Если же этот эффект равен 10, то увеличение (снижение) прибыли составит уже 10% при изменении выручки на 1%.

Если эффект производственного рычага равен 2, то фирма окажется без прибыли в том случае, если выручка снизится в два раза. Если эффект

производственного рычага равен 10, то для того, чтобы оказаться без прибыли, достаточно десятипроцентного сокращения объема реализации.

Лекция 17

ТРУД И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ

Сфера труда – важная и многоплановая область экономической и социальной жизни общества. Она охватывает как рынок рабочей силы, так и ее негосударственное использование в общественном производстве. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости и т.д. ***Рынок труда*** отражает основные тенденции в динамике занятости, ее основных структурах (отраслевой, профессионально-квалификационной, демографической), то есть в общественном разделении труда, а также мобильность рабочей силы, масштабы и динамику безработицы.

Не менее важным компонентом сферы труда является кадровая работа в компаниях, мотивация труда и трудовые отношения. Именно на микро-уровне происходит непосредственное использование трудовых ресурсов страны, осуществляется их вклад в экономический рост в качестве экономического ресурса и фактора производства.

Теоретические подходы к анализу механизма функционирования рынка труда

1. В основе первой концепции лежат постулаты классической школы экономической теории. Ее придерживаются в основном ***неоклассики*** (П. Самуэльсон, М. Фелдстайн, Р. Холл), а в 80-х гг. ее поддерживали также сторонники концепции ***экономики предложения*** (Д. Гилдер, А. Лаффер и другие). Приверженцы этой концепции полагают, что рынок труда, как и все прочие рынки, действует на основе ценового равновесия, то есть основным

рыночным регулятором служит цена – в данном случае рабочей силы (заработная плата). Именно с помощью заработной платы, по их мнению, регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Инвестиции в образование и квалификацию (в человеческий капитал) – это аналоги инвестиций в машины и оборудование. Из неоклассической концепции следует, что цена рабочей силы гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения, а безработица невозможна, если на рынке труда существует равновесие.

Выдвигается и тезис о «поиске» рабочего места как явлении, вызывающем нестабильность рынка. Суть его заключается в том, что наемные работники очень разборчивы и стремятся к максимально выгодной работе. Однако почему в таком случае все наемные работники при условии превышения их предложения над спросом не предлагают свою рабочую силу по более низкой цене?

2. ***Кейнсианская модель***, в частности, исходит из того, что цена рабочей силы (заработная плата) жестко фиксирована и практически не изменяется (особенно в сторону уменьшения). Поскольку цена (заработная плата) по данной концепции не является регулятором рынка, он (регулятор) должен быть привнесен извне. Его роль отводится государству, которое, уменьшая или увеличивая совокупный спрос, может ликвидировать данное неравновесие. Так, снижая налоги, государство стимулирует рост спроса и потребления. Это, в свою очередь, приводит к росту производства и занятости. Таким образом, спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а совокупным спросом.

3. Сторонники школы ***монетаристов*** (прежде всего, М. Фридмен) исходят из жесткой структуры цен на рабочую силу и, более того, из предпосылки их однонаправленного, повышательного движения. Монетаристами вводится понятие естественного уровня безработицы, отражающего структурные характеристики рынка труда, делающего цены на

нем негибкими, препятствующими нормальному его функционированию, усугубляющими его неравновесие и, стало быть, безработицу.

По мнению представителей данной школы, для, например, американского рынка труда такими негативными факторами, усиливающими рыночное неравновесие, являются:

- установление государством минимального уровня заработной платы,

- сильные позиции профсоюзов,

- отсутствие всей необходимой информации о наличии вакансий и резервной рабочей силы.

Для уравновешивания рынка монетаристы предлагают использовать инструменты денежно-кредитной политики:

- учетную ставку Центрального банка,

- размеры обязательных резервов коммерческих банков на счетах Центрального банка, что позволит, в частности, стимулировать инвестиционную и деловую активность и таким образом увеличить занятость в стране.

4. ***Институционалисты*** (Дж. Данлоп, Л. Ульман и другие). Основное внимание этой школой уделяется анализу профессиональных и отраслевых различий в структуре рабочей силы и соответствующих уровней заработной платы. Здесь прослеживается отход от макроэкономического анализа и попытка объяснить характер рынка особенностями динамики отдельных отраслей, профессиональных демографических групп.

5. В ***марксистской*** экономической теории рынок определяется как рынок особого рода. Его отличает от других рынков разница товара «рабочая сила» и физического капитала. Если рабочая сила в процессе труда создает стоимость, то все прочие виды ресурсов лишь переносятся на новую стоимость самим трудом.

Это кардинально отличает рабочую силу от всех прочих ресурсов, обеспечивает ее ключевое значение в общественном производстве. Кроме того, марксисты полагают, что рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим

рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства, будучи товаром, может в то же время активно влиять на соотношение спроса и предложения.

6. ***Контрактная теория занятости*** (М. Бейли, Д. Гордон, К. Азариадис) представляет собой концепцию, основанную на синтезе неоклассических представлений с кейнсианскими. В основе данной теории лежит положение о том, что предприниматели и рабочие вступают между собой в долгосрочные договорные отношения. Между работниками и предпринимателями возникает соглашение – «имплицитный контракт», который соблюдается ими не потому, что этого требует юридически договор, а потому, что этого требует юридический договор, а потому, что это экономически выгодно. Фирма в период спада производства не снижает оплату труда, а в период подъема резко не повышает оплату труда квалифицированным работникам. Уровень заработной платы изменяется в определенных прогнозируемых границах.

7. ***Концепция гибкого рынка*** (Р. Буае, Г. Стэндинг) получила распространение в конце 70-х гг., когда в наиболее развитых странах происходила структурная перестройка экономики. За ее основу взято положение о необходимости дерегламентации рынка труда, перехода к более гибким, функционально индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполный рабочий день или неделя, краткосрочные контракты, надомный труд). Такой подход призван обеспечить уменьшение издержек структурной перестройки экономики и достигается за счет:

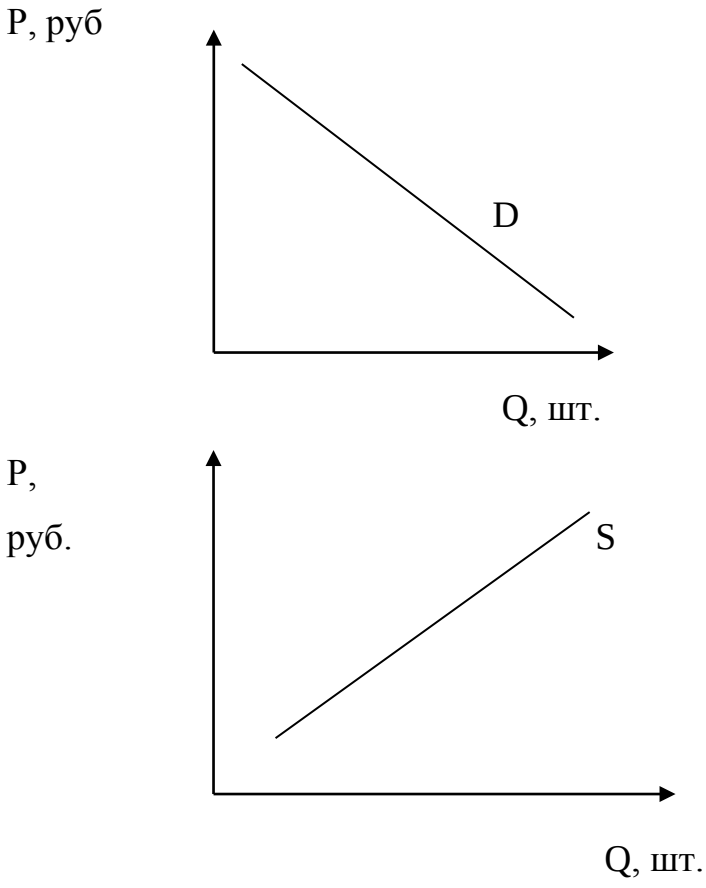
- многообразия гибкости форм найма (увольнения) и форм занятости,

- гибкости регулирования рабочего времени, установления более подвижного режима работы с ненормируемым рабочим днем,

- гибкости в регулировании заработной платы на основе более дифференцированного подхода,

- гибкости методов и форм социальной защиты работников, а также адаптации объема, структуры, качества и цены рабочей силы к колебаниям спроса и предложения на рынке труда.

Специфика рынка труда



Спрос на рабочую силу определяется потребностями работодателей в найме определенного количества работников необходимой квалификации для производства товаров и услуг с учетом совокупного спроса. *Предложение рабочей силы* определяется потребностями людей трудоспособного возраста в нормальном воспроизводстве своих способностей и поддержании достаточного уровня благосостояния с учетом совокупного экономического предложения. Как спрос, так и предложение формируется под воздействием различных факторов:

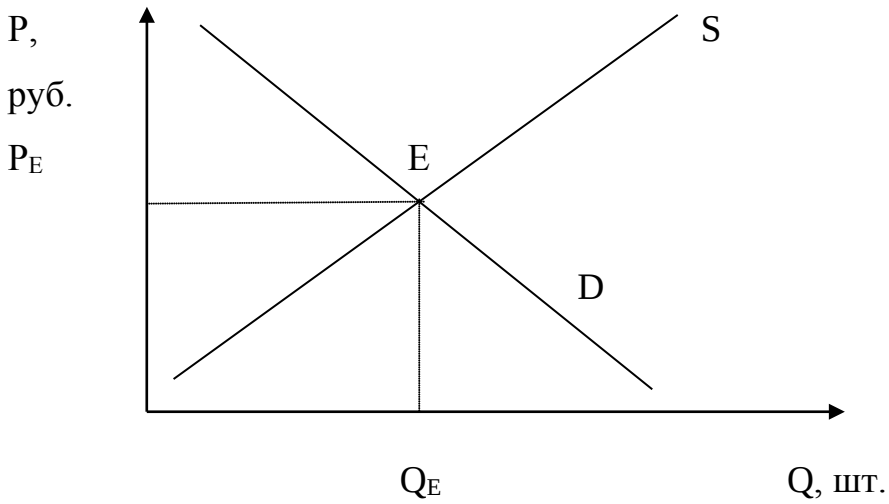
- сложившегося уровня цен, издержек, заработной платы, производительности труда,

- численности населения,

- квалификационно-профессионального состава работников,

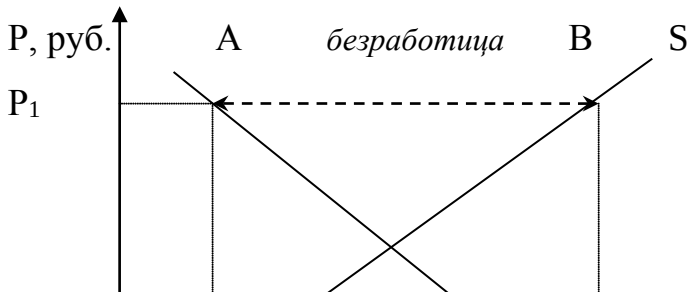
- кредитно-финансовой, налоговой, законодательной системы,

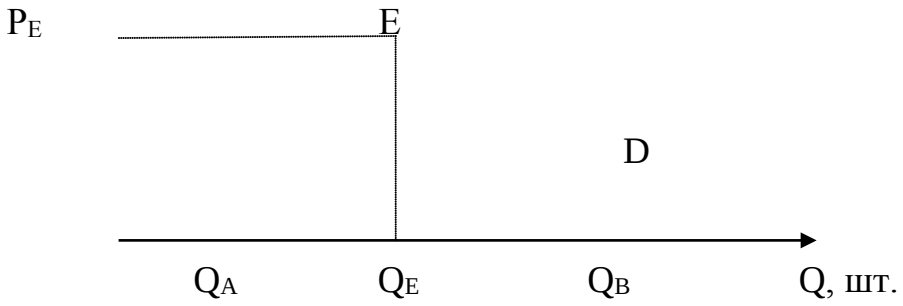
- деятельности профсоюзов, культурных, религиозных и других организаций.



Пересечение кривых спроса и предложения дает равновесный уровень заработной платы P_E. При данном уровне заработной платы в экономике наблюдается полная занятость Q_E – спрос на труд равен предложению труда. Если заработная плата по какой-либо причине (например, деятельность профсоюзов, решение правительства и другие) повышена до P_1 по сравнению с равновесным уровнем заработной платы P_E в точке Е, то возникает новая рыночная ситуация.

Фирмы выбирают такой режим функционирования, который соответствует точке А на кривой спроса, в то время как работники предлагают такое количество труда, которое соответствует точке В на кривой предложения. В результате такого рыночного несоответствия при данном уровне заработной платы P_1 количество предлагаемого труда Q_B превышает спрос на труд Q_A на величину АВ, следствием чего является безработица.





Но в условиях совершенной конкуренции и рыночной гибкости ставок заработной платы отклонение заработной платы от равновесного уровня не может продолжаться долго. Рост заработной платы относительно равновесного уровня вызывает сокращение спроса на труд со стороны фирм и одновременно увеличение предложения труда со стороны работников. В результате этого возникает избыток предложения труда – возникающая при этом безработица оказывает давление на заработную плату в сторону ее понижения до равновесного уровня. В случае если заработная плата опускается ниже этого уровня, разворачивается противоположный процесс. В конечном итоге конкурентный рынок характеризуется общим равновесием спроса на труд и предложение труда и равновесным уровнем заработной платы.

Сегментация рынка труда

В рамках единого современного рынка труда функционируют два неконкурирующих друг с другом рынка рабочей силы.

Один рынок охватывает рабочие места специалистов с высшим образованием, управляющих и администраторов всех звеньев, высококвалифицированных рабочих. Это высокооплачиваемые группы рабочей силы, имеющие высокий уровень квалификации, надежные гарантии занятости. К нему также относятся рабочие места техников, административно-вспомогательного персонала и работников средней квалификации.

Другой рынок охватывает рабочие места, как правило, не требующие специальной подготовки и значительной квалификации. Их занимают работники обслуживания (повара, официанты, медицинский обслуживающий персонал, полицейские, пожарные, прислуга, уборщики и т.д.), неквалифицированные рабочие, низшие категории служащих.

В наиболее развитых странах сегментация рынка основана на смешанном, профессионально-отраслевом делении рабочей силы:

а) рынок, охватывающий быстрорастущие наукоемкие производства и отрасли сферы услуг с гораздо меньшим средним уровнем концентрации и смешанной в квалификационном отношении рабочей силы,

б) рынок в старых, традиционных секторах экономики, бывших в недавнем прошлом главными.

Экономические основы заработной платы

В экономической теории можно выделить различные подходы к выяснению сущности вознаграждения за труд наемных работников и факторов, его определяющих на уровне фирмы или отрасли.

А. Смит и Д. Рикардо полагали, что труд является товаром и имеет естественную цену, которая определяется издержками производства в виде стоимости жизненных средств, необходимых работнику и его семье.

Т. Мальтус, Дж. Милль, И. Бентам создали теорию «фонда заработной платы», который капиталисты авансируют из своего капитала.

Марксистская теория заработной платы разграничила понятия «труд» и «рабочая сила», доказав, что заработная плата является превращенной формой товара «рабочая сила». Причем в величине зарплаты скрыт только необходимый продукт. Стоимость рабочей силы определяется общественно нормальными условиями ее воспроизводства с учетом обучения для трудовой деятельности. Величина заработной платы зависит от соотношения спроса и

предложения на рабочую силу, продолжительности функционирования труда, интенсивности, производительности и сложности труда.

Социальная теория заработной платы **М. Туган-Барановского** считает заработную плату долей рабочего класса в общественном продукте, которая зависит от производительности общественного труда и социальной силы рабочего класса.

В **современной экономической теории**, исследующей рыночные процессы, труд однозначно считается фактором производства, а заработная плата – ценой использования труда работника.

На предприятиях применяются, прежде всего, две основные формы заработной платы: повременная и сдельная.

Повременная заработная плата устанавливает размер вознаграждения в зависимости от проработанного времени. В этом случае подсчитывается величина оплаты за 1 час, день, неделю, месяц и умножается на проработанное время. Повременная заработная плата обычно применяется на предприятиях, где преобладает строго регламентированный технологический режим. Например, в массово-поточном производстве выработка рабочих и темп их труда определяются скоростью движения. Выгода от применения повременной заработной платы для бизнесменов связана с тем, что она позволяет легче повышать интенсивность труда без увеличения его оплаты.

Сдельная (поштучная) заработная плата рассчитывается в зависимости от объема выпущенной продукции. При поштучной оплате заработок возрастает в прямой пропорциональной зависимости от количества изготовленных изделий. Эта зависимость устанавливается с помощью поштучной расценки

Поштучная расценка ($Р_ш$) исчисляется путем деления часовой (дневной) цены труда ($З_п$) на норму выработки (НВ – число штук, которое необходимо при нормальных условиях выработать за час или день):

$$\mathbf{Р_ш = \frac{З_п}{НВ}}$$

При сдельной зарплате прямо устанавливается мера интенсивности труда рабочего. Это делается с помощью нормы выработки – установленного объема продукции, подлежащей изготовлению рабочим в течение определенного времени (или обратной величины – нормы времени, расходуемого на создание единицы или партии изделий). Такие нормы выработки подлежат оплате в установленном размере. Личный интерес побуждает человека трудиться более напряженно, чтобы выпустить больше изделий и увеличить свой дневной доход.

Сдельная заработная плата наиболее широко применяется на предприятиях, где высока доля ручного труда и необходимо поощрять увеличение количества выпускаемых изделий. В современных условиях в сдельной оплате труда все больше учитываются и такие факторы, как качество продукции, коэффициент использования оборудования, экономия сырья и материалов, что сближает заработную плату с повременной.

Типы систем заработной платы

В развитых странах используются следующие системы оплаты труда:

- гарантирующая минимальную заработную плату (тарифную ставку) даже при недостижении работником установленного уровня производительности труда,

- изменяющая зарплату в пределах от минимальной до максимальной в пропорциях, зависящих от достигнутого уровня производительности труда,

- системы участия работников в прибылях и создании рабочей собственности.

Среди систем **первого типа** наиболее распространены системы Хелси, Рована, Барта, Бедо. В *системе Хелси* на выполнение определенной работы устанавливается норма времени. При выполнении работы за меньшее количество времени работник получает из расчета фактически затраченного времени и процент от величины сэкономленного времени. При этом заработная

плата изменяется линейно: прирост производительности труда на 1% сопровождается приростом заработной платы на 0,3% или 0,5% в зависимости от принятой фирмой схемы.

В *системе Рована* вознаграждение представляет долю повременной ставки рабочего, соответствующую доле сэкономленного времени в норме времени. Например, почасовая ставка рабочего составляет 0,96 денежной единицы. Если он выполнил десятичасовую норму за семь часов, вознаграждение составит 30%. Заработок рабочего складывается из платы за затраченное время (6,72 денежной единицы) и вознаграждения (2,02 денежной единицы), всего 8,74 денежной единицы. Повременная ставка гарантируется, если рабочему не удается достичь требуемой производительности.

Система Барта с варьируемым распределением предполагает исчисление зарплаты, исходя из произведения нормо-часов на количество часов, реально затраченных на выполнение работы. Причем из этого произведения извлекается корень квадратный, а результат умножается на почасовую ставку зарплаты. Например, при почасовой ставке 0,96 денежной единицы зарплата рабочего, выполнившего работу за 7 часов вместо 10 по норме, составит 8,03 денежной единицы ($\sqrt{10 \times}$7×0,96).

Система Бедо устанавливает норму времени на выполнение работы, исходя из изучения времени и движений. Восьмичасовой рабочий день считается состоящим из 480 точек. Для выполнения каждого задания определяется стандартное количество точек. Рабочий, помимо часовой ставки или прямой повременной заработной платы, получает вознаграждение, которое исчисляется как произведение величины, равной 75% от числа точек, выполненных рабочим сверх положенных 60 за час. Например, стандартное число точек для завершения работы – 600. Рабочий набирает их за 7 часов. Вознаграждение составит 75% от (180×0,96) : 60, то есть 2,26 денежной единицы. Общие выплаты составят 8,88 денежной единицы (с повременной зарплатой 6,72 денежной единицы). При недостижении установленной производительности расчет ведется по его временной ставке.

Среди **второго типа** систем наиболее известны системы Тейлора, Меррика, Гантта. *Система Тейлора* с дифференцированной сдельной ставкой устанавливает низкую сдельную ставку для работы с производительностью выше установленной, но доплачивается 50% вознаграждения от повременной ставки при достижении установленного уровня производительности труда.

В развитых странах фирмы для усиления мотивации работников успешно применяют различные системы участия работников в прибылях и создания рабочей собственности. Опыт свидетельствует, что в течение двух лет внедрение такой системы приводит к росту производительности труда в среднем на 10-15%. Это достигается за счет более тесной «привязки» работников к результатам работы фирмы, формирования чувства причастности и вовлеченности, включения мощных резервов мотивации собственника. Участие работников в прибылях происходит в форме отчислений в «фонды рабочих» доли прибыли текущего года с использованием льготного налогового режима. Создание рабочей собственности осуществляется посредством вложения в производство на льготных условиях накоплений от отчислений заработной платы.

Лекция 18

БЕЗРАБОТИЦА

Безработица *– это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг.*

Структура безработицы по ее причинам включает 4 основные категории рабочей силы:

- потерявшие работу в результате увольнения,
- добровольно оставившие работу,
- пришедшие на рынок труда после перерыва,
- впервые пришедшие на рынок труда.

Среднемесячный уровень безработицы в течение данного года рассчитывается по формуле:

$$\mathbf{L_{ue}} = \frac{UE}{LFc}$$

L_{ue} – уровень безработицы, %,

UE – среднемесячная численность безработных,

LF_c – численность гражданской рабочей силы.

Существуют различные **типы безработицы**.

1. Фрикционная безработица. Если человеку предоставляется свобода выбора рода деятельности и места работы, в каждый данный момент некоторые работники оказываются в положении «между работами». Одни добровольно меняют место работы. Другие ищут новую работу из-за увольнения. Третьи временно теряют сезонную работу (например, в строительной промышленности из-за плохой погоды или в автомобильной промышленности из-за смены моделей). Когда все эти люди найдут работу или возвратятся на старую после временно увольнения, другие «искатели» работы и временно уволенные

работники заменяют их в «общем фонде безработных». Поэтому, хотя конкретные люди, оставшиеся без работы по тем или иным причинам, сменяют друг друга из месяца в месяц, данный тип безработицы остается.

Рынок труда функционирует неповоротливо, не приводя в соответствие количество рабочих и рабочих мест. Фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то мере желательной. Многие рабочие, добровольно оказавшиеся «между работами», переходят с низкооплачиваемой, малопродуктивной работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную работу. Это означает более высокие доходы для рабочих и более рациональное распределение трудовых ресурсов, а, следовательно, и больший реальный объем национального продукта.

2. Структурная безработица. С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые, в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, увеличивается. Возникает безработица, потому что рабочая сила реагирует медленно и ее структура не отвечает полностью новой структуре рабочих мест. В результате оказывается, что у некоторых рабочих нет таких навыков, которые можно быстро продать; их навыки и опыт устарели и стали ненужными из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. К тому же постоянно меняется географическое распределение рабочих мест.

Разница между фрикционной и структурной безработицей весьма неопреленна. Существенное различие состоит в том, что у фрикционных безработных есть навыки, которые они могут продать, а структурные безработные не могут сразу получить работу без переподготовки, дополнительного обучения, а то и перемены места жительства. Фрикционная безработица носит более краткосрочный характер, а структурная безработица более долговременная и поэтому считается более серьезной.

3. Циклическая безработица. Под *циклической* понимается безработица, вызванная экономическим спадом, то есть той фазой экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих (совокупных) расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет.

Полная занятость

Полная занятость не означает абсолютного отсутствия безработицы. ***Уровень безработицы при полной занятости (естественный уровень безработицы)*** *равен сумме фрикционной и структурной безработицы.* Другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю. Реальный объем национального продукта, который связан с естественным уровнем безработицы, называется производственным потенциалом экономики. Это реальный объем продукции, который экономика в состоянии произвести при «полном использовании» ресурсов.

Естественный уровень безработицы возникает при сбалансированности рынков рабочей силы, то есть количество ищущих работу равно числу свободных рабочих мест. Естественный уровень безработицы представляет в какой-то степени положительное явление. Ведь фрикционным безработным нужно время, чтобы найти соответствующие вакантные места. Структурным безработным тоже нужно время, чтобы приобрести квалификацию или переехать в другое место, когда это необходимо для получения работы. Если число ищущих работу превышает имеющиеся вакансии, значит, рынки рабочей силы не сбалансированы; при этом наблюдается дефицит совокупного спроса и циклическая безработица. С другой стороны, при избыточном совокупном спросе ощущается «нехватка» рабочей силы, то есть количество свободных рабочих мест превышает количество рабочих, ищущих работу. В такой ситуации фактический уровень безработицы ниже естественного уровня.

Необычайно «напряженная» ситуация на рынках рабочей силы связана с инфляцией.

Понятие «естественный уровень безработицы» требует уточнения в двух аспектах.

Во-первых, этот термин не означает, что экономика всегда функционирует при естественном уровне безработицы и тем самым реализует свой производственный потенциал. Уровень безработицы часто превышает естественный уровень. С другой стороны, в редких случаях в экономике может возникнуть такой уровень безработицы, который будет ниже естественного уровня. Например, во время второй мировой войны, когда естественный уровень был порядка 3-4%, потребности военного производства привели к почти неограниченному спросу на рабочую силу. Обычным явлением стала сверхурочная работа, а также совместительство. Более того, правительство США не разрешало увольняться работникам «важнейших» отраслей промышленности, искусственно сокращая фрикционную безработицу. Фактический уровень безработицы в течение всего периода с 1943 по 1945 гг. составил менее 2%, а в 1944 г. упал до 1,2%. Экономика превышала свои производственные возможности, но оказывала существенное инфляционное давление на производство.

Во-вторых, естественный уровень безработицы сам по себе не обязательно является постоянным, он подвергается пересмотру вследствие институциональных изменений (изменений в законах и обычаях общества).

Биржи труда

Особое место в системе регулирования рынка труда занимают ***биржи труда*** (служба занятости, служба трудоустройства, служба содействия найму), являющиеся одной из важных структур рыночного хозяйственного механизма. Они представляют собой специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы. В большинстве стран биржи

труда являются государственными и осуществляют свою деятельность под руководством министерства труда или аналогичного ему органа. Вместе с тем, на рынке труда наряду с государственными службами занятости функционирует большое число частных фирм.

Основными направлениями деятельности бирж труда являются:

1) регистрация безработных;

2) регистрация вакантных мест;

3) трудоустройство безработных и других лиц, желающих получить работу;

4) изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней;

5) тестирование лиц, желающих получить работу;

6) профессиональная ориентация и профессиональная переподготовка безработных;

7) выплата пособий.

В соответствии с российским законодательством центр занятости, где зарегистрирован безработный, обязан в течение 10 дней со дня обращения гражданина по возможности предложить ему два варианта подходящей работы, а впервые ищущему работу, не имеющему профессии – два варианта получения профессиональной подготовки или оплачиваемой работы в пределах транспортной доступности.

В случае невозможности предоставления указанным гражданам подходящей работы из-за отсутствия необходимой профессиональной квалификации им может быть предложено пройти профессиональную подготовку или повысить квалификацию по направлению службы занятости.

Безработными признаются те, кто отказался от двух предложенных вариантов работы, а также впервые ищущие работу, отказавшиеся от двух вариантов профессиональной подготовки.

Кадровая работа

Кадровая работа начинается с найма работников и охватывает весь процесс управления персоналом, включая его мотивацию, формы оплаты труда, профессиональную подготовку и переподготовку.



Масштабы и методы найма рабочей силы в компании определяются двумя основными обстоятельствами: *факторами внутреннего характера* (стратегией развития фирмы и результатами ее деятельности, состоянием внутреннего рынка труда, возможностями подготовки кадров) и *положением на национальном рынке рабочей силы*.

Внешний наем осуществляется с помощью 4 основных **методов**:

- наем специалистов из высших учебных заведений,

- тщательный отбор тех претендентов, которые непосредственно обращаются на фирму за работой,

- наем кадров с помощью рекламных объявлений в средствах массовой информации,

- обращение в государственные и частные агентства по содействию найму.

При этом при отборе претендентов аксиомой в кадровых службах компаний считается положение, когда число рассматриваемых кандидатов на должности как минимум в два раза больше, чем количество имеющихся вакансий. Число интервьюируемых для допуска в претенденты должно быть еще в полтора раза больше.

Достаточно сложным и продуманным является сам механизм отбора претендентов. Он включает, как правило, анализ рабочего места, результатом которого становится его спецификация, а также выбор процедуры отбора. Последняя обычно состоит из анализа информации, содержащейся в банках данных компании, об имеющихся претендентах на работу, процесса интервьюирования претендентов и проведения разнообразных тестов. Тесты в зависимости от должности, на которую претендует соискатель, могут включать проверку на общий интеллектуальный уровень, на уровень подготовки в тех или иных вопросах, как правило, общего характера (умение читать и писать, понимание и изложение текстов, знание основ математики, информатики и т.п.), а также на специальные способности и знания.

В кадровой работе активно используется и более широкий подход – планирование человеческих ресурсов. Он включает анализ перспективных потребностей по отдельным категориям персонала исходя из долгосрочных целей компании. При этом составляются списки на продвижение специалистов с учетом как их готовности занять ту или иную должность на момент составления списков, так и необходимости дополнительной подготовки молодых специалистов и прохождения ими промежуточных должностных ступеней.

В крупных компаниях предпринимаются попытки оценить эффективность деятельности кадровой службы, в том числе отдельных ее программ. В качестве примера можно привести методику оценки программы подготовки и переподготовки кадров в американской компании «Хониуэлл»:

$$\mathbf{R = n \times T \times V \times k – n \times C ,}$$

где R – эффект воздействия программы обучения на повышение производительности труда;

n – число лет действия программы;

T – число обучаемых;

V – стоимостная оценка различий в результатах труда лучших и средних работников;

K – коэффициент, характеризующий эффект обучения (рост результативности, выраженный в стоимостной оценке);

C – затраты на обучение работника.

Предпринимательская способность

Предпринимательскую способность можно определить как один из экономических ресурсов, влияющих на характер и темпы экономического развития. В состав данного ресурса следует включать, прежде всего, предпринимателей, к которым относятся, в первую очередь, владельцы

компаний, менеджеры, не являющиеся их собственниками, а также организаторы бизнеса, сочетающие в одном лице владельцев и управляющих.

К данному ресурсу, несомненно, относятся предпринимательская этика и культура, а также предпринимательский дух общества. В целом предпринимательский ресурс можно охарактеризовать как особый механизм реализации предпринимательских способностей людей, основанный на действующей модели рыночной экономики.

Уникальность значения предпринимательского потенциала состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы – труд, капитал, земля, наука. Инициатива, риск и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост. Как показывает опыт многих стран с рыночной экономикой, их экономические достижения, в том числе темпы экономического роста, инвестиционная активность, технологические нововведения, напрямую зависят от реализации предпринимательского потенциала.

В странах с высоким предпринимательским потенциалом важную роль обычно играет малый и средний бизнес, являющийся питательной средой предпринимательства. В США, например, 40% ВВП создается на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Заключение коллективных договоров

Коллективные договоры обычно охватывают 4 основные сферы:

1) степень признания и статус профсоюза, а также прерогативы администрации,

2) размер зарплаты и продолжительность рабочего дня,

3) трудовой стаж и гарантия занятости,

4) процедура урегулирования трудовых споров.

1. Статус профсоюза и прерогативы администрации. Порядок предпочтения с точки зрения профсоюзов таков:

- предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза,

- предприятие, на котором все работающие должны в течение определенного срока вступить в профсоюзы,

- предприятие, на котором могут работать не только члены профсоюза.

На предприятиях, не принимающих на работу членов профсоюза, вообще нет профсоюзов, и наниматель сознательно старается нанимать рабочих, которые менее всего склонны организовывать профсоюз или вступать в него.

Прерогативы администрации обычно охватывают такие проблемы, как размер и местоположение предприятий, номенклатура товаров, виды оборудования и материалов, используемых в производстве, и производственные календарные планы.

2. Размер заработной платы и продолжительность рабочего дня. Рабочие, требуя повышения зарплаты, несмотря на сопротивление администрации, чаще всего отталкиваются от следующих критериев:

а) «какую зарплату получают другие»,

б) возможность платить,

в) стоимость жизни,

г) производительность.

Если основные ставки в данной фирме ниже, чем в других подобных фирмах, профсоюз может настаивать на повышении заработной платы, чтобы привести ее в соответствие с той, которую получают работники других фирм.

Эти 4 критерия для определения размеров заработной платы имеют и оборотные стороны. Например, вопрос о поправках на рост стоимости жизни затрагивается профсоюзом только в том случае, когда цены стремительно растут, но профсоюзы обычно игнорируют этот критерий при стабильных или падающих ценах.

3. Трудовой стаж и гарантии занятости. Отсутствие гарантий занятости в рыночной экономике, а также страх перед антипрофсоюзной дискриминацией

со стороны нанимателей вызывают озабоченность у рабочих и их профсоюзов. Работник с самым большим непрерывным стажем должен при первой возможности получать повышение, увольняться в последнюю очередь, а восстанавливаться на работе после увольнения в первую очередь.

4. Процедура урегулирования трудовых споров. Разногласия в различных случаях при проведении переговоров между администрацией и профсоюзами нельзя предусмотреть даже в самом детализированном коллективном договоре, поэтому их следует разрешать, используя процедуру урегулирования трудовых споров.

Влияние профсоюзов на экономику

Влияние профсоюзов на экономику носит и положительный, и отрицательный характер, причем существуют значительная неопределенность и разногласия по данному вопросу.

Отрицательное воздействие.

1. Практика сохранения численности рабочей силы и работа строго по правилам. Некоторые профсоюзы сдерживают рост производительности, противодействуя внедрению машин и оборудования, способствующих увеличению выпуска продукции. В более общем виде можно утверждать, что профсоюзы несут ответственность за установление правил и практики, неблагоприятных для эффективности производства. Например, по правилам, рабочего можно повысить в должности в соответствии с его трудовым стажем, а не потому, что он способен более эффективно выполнять данную работу. Кроме того, профсоюзы могут ввести ограничения на некоторые виды работ, которые рабочие могли бы выполнять.

2. Забастовки. Если переговоры профсоюза и администрации заходят в тупик, начинается забастовка, и производство на данном предприятии останавливается на время забастовки. Предприятию нечего продавать, оно теряет прибыль, а рабочие приносят в жертву свои доходы.

Издержки, вызванные забастовкой, могут быть меньше тех, потому что небастующие фирмы могут увеличить выпуск продукции и тем самым компенсировать производственные потери бастующих фирм. Например, если выпуск продукции «Дженерал моторс» уменьшается из-за забастовки рабочих, покупатели автомобилей могут обратиться к фирмам «Форд» и «Крайслер», которые ответят увеличением занятости и выпуска продукции. Хотя забастовка может нанести вред «Дженерал моторс» и ее работникам, общество в целом почти или вовсе не ощутит уменьшения занятости, реального объема производства и доходов.

3. Нерациональное размещение трудовых ресурсов.

Положительное воздействие.

1. Эффективность управления: эффект шока. *Эффект шока* заключается в том, что повышение заработной платы, которого в данном случае добился профсоюз, может заставить фирмы ввести усовершенствованные методы производства и организации труда и тем самым добиться повышения эффективности. Столкнувшись с ростом издержек в связи с повышением заработной платы членам профсоюза, нанимателя будут вынуждены сократить издержки путем использования большего количества оборудования и поиска усовершенствованных методов производства, которые требуют меньше трудовых ресурсов и капитала на единицу продукции.

2. Сокращение текучести рабочей силы. Профсоюзы выполняют функцию коллективного голоса, выступая от имени своих членов при разрешении трудовых споров, обсуждении улучшения условий работы и т.д. Это значит, что если группа рабочих не удовлетворена условиями найма, у нее есть два возможных средства для выражения своего несогласия: «механизм добровольного увольнения» и «механизм устных контактов». *Механизм добровольного увольнения* предполагает использование рынка рабочей силы – уход с настоящего места работы в поисках лучшего – в качестве средства против «плохих» нанимателей и «плохих» условий труда. *Механизм*

устных контактов включает переговоры рабочих с нанимателями по поводу улучшения условий труда и разрешения трудовых споров.

Профсоюзы могут способствовать уменьшению текучести рабочей силы двумя способами:

- *во-первых,* профсоюзы используют механизм устных контактов вместо механизма добровольного увольнения с работы. Они эффективно регулируют производственные конфликты, которые «разрешались» бы рабочим путем добровольного увольнения и изменения места работы,

- *во-вторых,* преимущество в зарплате членов профсоюза удерживает их от перехода на другую работу. Более высокая зарплата превращает фирмы, охваченные профсоюзом, в более заманчивое место работы.

Сокращение текучести рабочей силы разными путями ведет к повышению эффективности: во-первых, в результате этого сокращения растет опыт рабочих, следовательно, их производительность; во-вторых, уменьшаются расходы фирмы на набор новых рабочих, на предоставляемый им испытательный срок и наём рабочей силы в целом. Наконец, сокращение текучести побуждает нанимателей более охотно вкладывать капитал в обучение своих работников. Сокращение текучести увеличивает возможность того, что наниматели будут получать прибыли от любого вида обучения, которое они предоставят, поэтому они более охотно повышают квалификацию своих рабочих.

3. Стаж работы и неорганизованное обучение. Во многих случаях подготовка работников, повышающая их производительность, осуществляется неорганизованно. Более квалифицированные рабочие могут объяснять менее квалифицированным рабочим, как они выполняют свои функции, на рабочем месте, во время обеденного перерыва или «перекура». Однако более квалифицированный и опытный рабочий может не захотеть делиться своими знаниями с менее квалифицированным и неопытным рабочим, если последний способен впоследствии составить ему конкуренцию. Благодаря тому, что по настоянию профсоюзов при решении вопросов о повышении в должности или

увольнении первостепенное значение придается трудовому стажу, такой опасности нет. Будучи защищенными, опытные рабочие с большей готовностью передают свои знания и опыт новичкам или вспомогательным рабочим. Неорганизованное обучение повышает качество и производительность рабочей силы в данной фирме.

Лекция 19

ТЕОРИЯ РЕНТЫ

Природа земельной ренты обусловлена особенностями земли как экономического ресурса и отношениями землепользования. ***Земля*** – уникальное средство производства: она количественно ограничена, ее невозможно искусственно воспроизвести, земельные участки различаются по плодородию, то есть имеют различную естественную производительную силу.

Использование земли издавна регулируется системами экономических отношений. Количество земли фиксировано, поэтому, где бы практически не использовалась земля, ее предложение абсолютно неэластично. Это означает, что на рынке земли активен лишь спрос. При отсутствии эффекта изменения спроса на землю решающее влияние при использовании оказывает цена, которую устанавливает собственник этого ресурса.

Субъектами рыночной аграрной экономики являются два типа собственников – полный собственник и собственник по потреблению (владелец, пользователь). ***Полный собственник*** осуществляет монополию частной собственности: он волен дать или не дать предпринимателю приложить капитал к его земле. После заключения сделки по аренде определяется конкретный пользователь земли, который осуществляет монопольное право хозяйствования на данном участке земли. Там, где собственником земли является государство, а государственный земельный фонд велик, частное присвоение отсутствует и устанавливается один вид монополии – монополия на

землю как объект хозяйствования, которую осуществляет ***собственник по потреблению*** (владелец, пользователь земельного участка).

Монополия на землю – исключительное право рыночного субъекта распоряжаться этим ресурсом – приносит ее обладателю дополнительный доход, который принимает экономическую форму земельной ренты. Монополия частной собственности порождает абсолютную земельную ренту, монополия хозяйства на земле – дифференциальную земельную ренту.

Рента – один из видов дохода на собственность, плата собственнику за разрешение применить капитал к земле. Ее размер определен в договоре об аренде. Рента уплачивается за все время, на которое земельный собственник по договору сдал землю в аренду. Следовательно, земельная рента – та форма, в которой земельная собственность реализуется экономически, приносит доход.

Арендная плата равна земельной ренте. Но, как правило, она превышает размер ренты, поскольку в аренду сдается земельный участок, на котором имеются сооружения, постройки, дороги и т.д. В таком случае в арендную плату помимо земельной ренты входит и ссудный процент, уплачиваемый за временное пользование примененным к земле капиталом.

Арендатор, стремясь получить больше дохода от арендуемой земли, делает добавочные вложения капитала. После окончания срока договора об аренде эти добавочные вложения капитала становятся достоянием собственника земли, и на них начисляется процент при заключении нового договора. Поэтому арендатор заинтересован в аренде на длительный срок, а собственник земли – в краткосрочной аренде.

Продукты сельского хозяйства уникальны. Прирост населения и повышение доходов обеспечивают рост спроса на продукцию растениеводства и животноводства. Предложение же земли фиксировано, неэластично. Количество лучших и средних по качеству земельных участков ограничено. Спрос на продукцию превышает производственные возможности этих земель, поэтому цены удерживаются на таком уровне, что становится экономически выгодным производство и на худших участках. Этим объясняется и согласие

общества платить дань земельным собственникам. На лучших по качеству землях при такой рыночной ситуации предприниматели получают добавочную прибыль, которая принимает форму дифференциальной ренты. По своей природе дифференциальная рента отличается от избыточной прибыли, создающейся в промышленности. Она – результат применения более высокой естественной производительной силы, а не капитала. В промышленности избыточная прибыль возникает при усовершенствованиях в производстве, которые впоследствии распространяются на другие предприятия.

Дифференциальная рента фиксируется как разность между индивидуальной ценой производства на участках, располагающих монополизированной рабочей силой, и ценой, которая складывается на рынке. Земельная собственность не имеет никакого отношения к созданию избыточной прибыли, но она является причиной превращения ее в форму земельной ренты. Поэтому ренту называют незаработанным доходом.

Необходимо отметить, что дифференциальный земельный доход превращается в ренту не благодаря особым трудовым усилиям работников, занятых в земледелии, а вследствие особых условий производства, связанных с редкостью, невоспроизводимостью и разнокачественностью земли.

Дифференциальная рента существует в двух видах.

Дифференциальная рента 1 связана с различием в качестве земли. Она, в свою очередь, делится на ренту по плодородию, получаемую с более плодородных земель, и ренту по местоположению земельных участков, получаемую с земель, стратегически выгодно расположенных по отношению к материалам, труду и потребителям.

Дифференциальная рента 2 предполагает интенсивный метод земледелия, добавочное вложение капитала: повышение плодородия почвы, применение прогрессивных биотехнологий, использование сортов растений с повышенным потенциалом продуктивности и т.д. В результате повышается урожайность, быстрее окупаются затраты. Предприниматель получает дополнительную прибыль.

Дифференциальная рента 2 выступает стимулом земледелия. Она, в отличие от дифференциальной ренты 1, до истечения срока договора присваивается арендатором. Но по истечении срока аренды и эта рента становится достоянием земельного собственника, что является одной из величайших помех внедрения рыночной экономики в аграрный сектор.

Динамика дифференциальной ренты

Объем производства в сельском хозяйстве тесно связан с биологическими факторами, этим обусловлен целый ряд особенностей интенсификации производства, процесса перевода его на индустриальную основу. Это выражается не только во внедрении техники, но и в широком распространении технологий индустриального типа. Сами изменения в технологии эффективны в аграрном производстве лишь в том случае, если обеспечивается органическая связь *биологических* (растения, животные, почва) и *механических* (рабочие машины и оборудование) элементов производства, если они образуют единую биоиндустриальную систему.

Интенсификация предполагает взаимоувязанное совершенствование организации производства, хозяйственного механизма, техники, технологии, улучшение сортов растений и пород скота и т.д. Современное агропромышленное производство – сложная производственная биолого-экономическая система. По сравнению с системой промышленности большее значение имеет естественный цикл воспроизводства, фактор времени, экономические процессы приспосабливаются к биологическому ритму, ярче выражен вероятностный характер производства из-за зависимости результатов от погодных условий. Поэтому здесь большая необходимость выбора и оценки выбора развития. К тому же избранные варианты ведения хозяйства должны отражать зональные особенности производства.

Если при интенсификации производства относительное плодородие земли остается прежним, то норма дифференциальной ренты 1 не изменится. Иначе дело обстоит с дифференциальной рентой 2.

Добавочные вложения капитала порождают неизменную, повышающуюся и понижающуюся эффективность.

В условиях индустриального сельского хозяйства научно-технический прогресс способствует, прежде всего, уменьшению неравенства естественного плодородия различных участков в результате повышения общего уровня агрокультуры. Происходит также снижение экономической роли местоположения участков в связи с развитием транспорта. Как следствие, появляется возможность отказа от обработки земель низких категорий.

Земли низшей категории в перспективе будут постепенно выводиться из сельскохозяйственного оборота, так как повышение урожайности вследствие роста интенсивности на остальных землях удовлетворит полностью потребности в сельскохозяйственной продукции. В результате уменьшится дополнительная прибыль, обусловленная различной производительностью равновеликих затрат капиталов, применяемых на земельных участках, разных по плодородию и местоположению.

Разрыв в эффективности последовательных затрат капитала в один и тот же земельный участок тоже сократится, поэтому что увеличится исходный уровень производительности под влиянием роста уровня интенсивности производства. Таким образом, под воздействием научно-технического прогресса появляется тенденция повышения производительности применяемого капитала, которое может и не привести к образованию дополнительной прибыли, а лишь уменьшит стоимость производимой продукции.

Различия в степени интенсивности отдельных хозяйств даже в условиях индустриального сельского хозяйства будет еще долго сохраняться. Поэтому дополнительные вложения капитала будут обусловливать получение дополнительной прибыли. Но массовое вложение дополнительного капитала, делая более производительным весь капитал, ведет к уменьшению дифференциальной ренты.

Квазирента

Квазирента *– извлеченный дополнительный доход в результате усовершенствования агротехники и интенсивного использования земли.* Характер и количественные параметры усовершенствований зависят от существующих в данное время и в данной местности условий землепользования, от предприимчивости, размеров капитала собственников и арендаторов земли.

Квазиренту характеризуют как неоправданную, но необходимую прибыль (когда речь идет о коротком периоде) вследствие того, что не приходится производить особые или «основные» издержки на производство средств производства, так как они уже есть и ожидают своего использования. Квазирента представляет необходимую прибыль по отношению к тем дополнительным издержкам, которые приходится с течением времени производить сверх основных издержек и которые в ряде отраслей намного важнее, чем основные издержки. Расчет на получение в будущем квазиренты составляет необходимое условие для вложения капитала в средства производства.

Разница между рентой и квазирентой обусловлена тем, что количество земли, имеющейся в распоряжении общества, – постоянная и фиксированная величина. В отличие от них другие средства производства, создаваемые человеком (здания, машины и т.д.), представляют «поток», способный увеличиваться или сокращаться в зависимости от колебаний спроса на продукцию, созданию которой они способствуют.

Сходство ренты и квазиренты выражается в том, что все средства производства невозможно производить быстро, поэтому в коротком периоде они тоже имеют фиксированное количество. Для этих периодов извлекаемые доходы находятся в таком же отношении к стоимости созданной с их помощью продукции, как и настоящая рента.

Теоретические предпосылки анализа чистой экономической ренты базируются на признании равноценности любых земельных угодий одинаковой площади. На практике различные участки земли обнаруживают разную степень продуктивности на вариации их использования. Это сказывается на ренте.

При этом *дифференциальная рента* – это понятие, фигурирующее не только на рынках земельных угодий и производства сельскохозяйственной продукции; она возникает как экономическая категория в случае использования любого рода ресурсов, не являющихся полностью однородными.

Монопольная и другие виды ренты

Монопольная рента *основывается на монопольной цене, по которой продается продукт разного качества*. Свойство, каким, например, является качество твердых сортов пшеницы, позволяющих получать муку высших сортов с особыми хлебопекарными качествами или особые сорта вин, создает этим сельскохозяйственным продуктам монопольное положение на рынке и позволяет продавать их по монопольно высоким ценам.

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

Разновидностью монопольной ренты является *рента редкости*, против которой конкуренция бессильна. Она составляет значительную часть доходов спортивных звезд и топ-моделей, выдающихся музыкантов и великих хирургов, собственника уникального виноградника и владельца единственного в мире целебного источника и т.д. С теоретической точки зрения выплата ренты не является необходимым условием оптимального размещения ресурсов. С одной стороны, музыкант или хирург все равно не оставили бы своего дела даже при низком вознаграждении. С другой стороны, сверхвысокий доход все равно не

способен стимулировать увеличение производства благ и услуг с такими же уникальными свойствами, поскольку их предложение абсолютно ограничено.

Ренту получают и владельцы тех земельных участков, из недр которых добываются полезные ископаемые или на которых возводятся постройки. Рента в добывающей промышленности (*горная рента*) образуется так же, как и земельная рента. Индивидуальная цена производства продукции, добываемой из недр, различна, но на рынке она продается по цене производства, определяемой худшими условиями производства. Добавочная прибыль, получаемая вследствие этого на лучших и средних рудниках, шахтах и прочее, образует дифференциальную ренту, которую получает собственник земли.

В сравнении с землей месторождения нефти, руды и других при всех улучшениях и использованиях новейших технологий в добыче рано или поздно исчерпываются, а темпы добычи нефти неизбежно падают. Следовательно, владелец невозобновляемых природных ресурсов, имея такие ресурсы, должен предвидеть, что израсходованные сегодня средства и запасы уже не могут принести пользу завтра. По мере истощения запаса невозобновляемых ресурсов стоимость их единицы для будущих пользователей будет расти. Предельная цена предложения полезных ископаемых включает, кроме предельных издержек на разработку рудника, также и плату за право его разработки.

Если шахта или рудник не являются неистощимыми, извлекаемый из них доход представляет частично плату за право разработки недр и частично ренту. В отличие от ренты эта минимальная плата непосредственно входит в состав затрат, производимых на каждую часть продукта, независимо от того, предельна она или нет.

Особое место занимает *экологическая рента*. Экологическим условиям жизнедеятельности свойственна дифференциация, часто весьма существенная. Качество естественной природной среды, уровень загрязнения среды обитания, ее благоустройство выступают естественной предпосылкой экологической ренты. Следствием их дифференциации являются различия в затратах на воспроизводство жизнедеятельности людей. При равенстве последних в

регионах с относительно лучшими условиями обеспечивается более высокий уровень жизни. По мере ухудшения качества естественной природной среды существенно растет стоимость жизни и «потребительской корзины».

Экологическая рента фиксируется в более высокой арендной плате за землю, расположенную в лучших природных и экономических (с хорошо развитой инфраструктурой, дорожной сетью) условиях. Она имеет много общих черт с сельскохозяйственной рентой.

Условиями образования дифференциальной ренты 1 служат различия качества среды обитания, сложившееся вследствие природно-климатических факторов и географического расположения (удобство сообщения, близость к курортным, рекреационным центрам и т.д.). Владение лучшими земельными участками дает возможность извлечения дополнительных натуральных или денежных доходов, не связанных с участием в производстве. Поэтому эту ренту называют незаработанным доходом.

Цена земли

Земля как фактор производства имеет товарный характер, она продается и покупается, и ее цена на рынке зависит от спроса на нее.

Качественная оценка земли есть определение в относительных цифрах степени пригодности почв для сельскохозяйственного производства. Укрупненная оценка завершается определением класса пригодности, а детализированная оценка производится в баллах бонитета (обычно по 100-балльной системе). В качестве критерия при оценке балла бонитета используют многолетнюю урожайность основных сельскохозяйственных культур.

Оценка земли предполагает:

- оценку потребительских свойств земли,
- оценку полезности ее свойств.

Для этого существует несколько методик. Показатели относительного плодородия обеспечивают дифференциальный земельный доход, величина

которого зависит не только от уровня плодородия, созданного природой, но и от дополнительных вложений капитала и труда для совершенствования земли. Но, продавая земельный участок, его владелец продает не почву как таковую, а право на получение с него ежегодного дохода (ренты). Поэтому он рассчитывает получить за землю такую сумму, которая, будучи помещена в банк, принесет ему доход в форме процента, равного ренте:

$$\textbf{Цена земли} = \frac{\text{Размер ренты}}{\text{Величина ссудного капитала}} \times 100$$

На цену строительных участков наибольшее влияние оказывает дифференциальная рента по местоположению. Однако совокупную стоимость участка под застройку образует такая стоимость, какой он обладал бы, если бы его освободили от строений и продавали на свободном рынке. *Годовая стоимость строительного участка* – это доход, который обеспечит его рыночная цена по текущей процентной ставке. Она значительно превышает стоимость по местоположению.

Годовую стоимость земли, которая определяется ее местоположением в районах с наиболее благоприятным климатом и лучшими свойствами, называют «первоначальной стоимостью». Именно она непосредственно связана с рентой. Налог на общественную и индивидуальную стоимость по-разному оказывает влияние на рыночную цену продукции, производимой на земле, и в качестве обратного действия – на цену земли. Так, фермер, владеющий землей, старается перекладывать часть налога на потребителя, увеличивая цены на производимую продукцию. Однако это может привести к ограничению спроса, а значит, и сокращению дохода. Для того, чтобы решить, какую часть этого налога следует переложить на потребителя, необходимо выяснить предел выгодности затрат, будь это предел для небольших затрат, производимых на скудных и далеко удаленных от рынка землях, или предел выгодности крупных затрат, производимых на крупных землях, расположенных вблизи

густонаселенных, промышленных районов. Это зависит от удельного веса продукции, производимой на участках.

Лекция 20

ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиции *– это вложения в капитал, как денежный, так и реальный.* Они осуществляются в виде денежных средств, банковских вкладов, паев, акций и других ценных бумаг, вложений в движимое и недвижимое имущество, интеллектуальную собственность, имущественные права и другие ценности.

Инвестиции в воспроизводство основных фондов и связанные с этим изменения оборотного капитала называются ***капитальными вложениями***. К капитальным вложениям относятся затраты:

- на строительные работы всех видов;

- по монтажу оборудования, на приобретение оборудования, требующего и не требующего монтажа, предусмотренного в сметах на строительство;

- на приобретение производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, включаемых в сметы на строительство;

- на приобретение машин и оборудования, не входящих в сметы на строительство;

- на прочие капитальные работы и затраты.

Затраты на капитальный ремонт в капиталовложения не включаются.

Сущность практических действий по реализации инвестиций называется ***инвестиционной деятельностью***, а лица, осуществляющие инвестиции, – ***инвесторами***.

Инвестиционная деятельность может осуществляться за счет:

- собственных средств инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления, сбережения граждан, юридических лиц и т.д.);

- заемных финансовых средств инвестора (облигационные займы, банковские и государственные кредиты);

- привлеченных финансовых средств инвестора (средств, получаемых от продажи акций, паевых и иных взносов граждан и юридических лиц);

- бюджетных инвестиционных ассигнований.

Анализ инвестиций можно подразделить на несколько направлений.

1. *Анализ динамики инвестиций*, очищенный от инфляции, позволяет судить об инвестиционной активности фирмы.

2. *Анализ структуры инвестиций*, объектами которого могут являться:

- производственная (отраслевая) структура инвестиций, во многом характеризующая будущую картину производственной диверсификации фирмы,

- география инвестиций, включая затраченные капиталовложения, во многом характеризующая территориальную экспансию фирмы,

- воспроизводственная структура капиталовложений, то есть соотношение между вложениями в новое строительство, в расширение действующих предприятий, в техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий,

- технологическая структура капиталовложений, то есть соотношение затрат на строительно-монтажные работы (пассивная часть инвестиций) и на приобретение оборудования, машин, инструмента (активная часть),

- концентрация инвестиций: чем меньше стоимость незавершенного строительства по отношению к годовому объему инвестиций, тем лучше.

3. *Анализ доходности* и другие направления анализа.

Проектный анализ

Проектным анализом называется процесс анализа доходности капитального проекта, то есть сопоставление затрат на капитальный проект и выгод, которые будут получены от этого проекта.

По мере подготовки и реализации капитальный проект проходит «жизненный цикл», состоящий из различных стадий.

1, 2. *Предидентификация??? и идентификация проекта* (эти две стадии часто объединяют). На этих стадиях вначале рождается сама идея, а затем подготавливаются основные детали проекта, который проходит предварительное обоснование и сравнивается с другими проектами, признается заслуживающим детальной проработки. Иными словами, это стадия предварительного технико-экономического обоснования.

3. *Разработка проекта.* На этой стадии идет детальная проработка всех аспектов проекта, которые окончательно должны обосновать выгодность проекта. Это можно назвать стадией подготовки технико-экономического обоснования.

4. *Оценка проекта* – экспертиза, которую проходит подготовленный проект (он изучается и обсуждается руководством фирмы, независимыми экспертами, потенциальными кредиторами, государственными учреждениями и т.д.).

5. *Принятие проекта.* На этой стадии руководство всех уровней и кредиторы принимают окончательное решение по проекту, а так как у самой фирмы обычно есть альтернативные возможности использовать экономические ресурсы или у кредиторов есть предложения о финансировании других проектов, то эта стадия может оказаться достаточно продолжительной.

6. *Осуществление проекта*. В этом случае главным является контроль и наблюдение за реализацией проекта, чтобы он не отклонялся от графика, и одновременное внесение оперативных изменений в проект, если они действительно необходимы.

7, 8. *Эксплуатация проекта и оценка его результатов.* На этих стадиях не только получают выгоды от введенного в строй объекта, но и неоднократно сравнивают полученные результаты с планировавшимися. Это нужно и для анализа выявляющихся отклонений, и для приобретения опыта подготовки новых проектов. Последняя стадия – обычно самая продолжительная, так как проект начинает работать и приносить выгоду.

Направления проектного анализа

На всех стадиях проекта идет анализ его основных аспектов (направлений анализа).

1. *Технический анализ,* задачей которого является определение наиболее подходящей для данного инвестиционного проекта техники и технологии.

2. *Коммерческий анализ,* в ходе которого анализируется рынок сбыта той продукции, которая будет производиться после реализации инвестиционного проекта, то есть сколько нужно производить этой продукции, и рынок закупаемой для проекта продукции.

3. *Институциональный анализ,* задача которого состоит в оценке организационно-правовой, административной и даже политической среды, в которой будет реализовываться проект, и приспособлении его к этой среде, особенно к требованиям государственных организаций. Другой важный момент – приспособление самой организационной структуры фирмы к проекту.

4. *Социально-культурный анализ,* во время которого необходимо исследовать воздействие проекта на жизнь местных жителей, добиться благожелательного или хотя бы нейтрального их отношения к проекту.

5. *Анализ окружающей среды,* который должен выявить и дать экспертную оценку ущербу, наносимому проектом окружающей среде, а также предложить способы смягчения или предотвращения этого ущерба.

6. *Финансовый анализ.* Оценивается доходность проекта с точки зрения фирмы и ее кредиторов.

7. *Экономический анализ.* Оценивается доходность проекта с точки зрения всего общества (страны).

Техника проектного анализа

Проектный анализ осуществляется на базе определенных приемов (методов).

1. Метод «с проектом – без проекта». В модифицированном виде этот прием можно представить в виде формулы:

$$\mathbf{B_{инв.}} = \Delta B_{пр.} - \Delta C_{пр.}$$

где $B_{инв.}$ – выгода (доход) инвестиционного проекта,

$\Delta B_{пр.}$ – изменения в выгодах (доходах) благодаря проекту,

$\Delta C_{пр.}$ – изменения в затратах благодаря проекту.

Пример. *Предположим, что у фирмы есть проект, рассчитанный на семь лет. Как изменятся выгоды (доходы) фирмы, если она осуществит этот проект и если она от него откажется? Без проекта доходы фирмы составят 50 млн. рублей, а затраты – 40 млн. рублей. В случае реализации проекта доходы возрастут до 90 млн. рублей, а затраты – до 60 млн. рублей.*

	Доходы	*Затраты*	*Прибыль*
С проектом	*90*	*60*	*30*
Без проекта	*50*	*40*	*10*
Изменения	*40*	*20*	*20*

Таким образом, реализация проекта повысит прибыль фирмы на 20 млн. рублей, несмотря на рост затрат из-за проекта.

2. Наименьшие затраты. В тех случаях, когда выгоды заранее заданы, но их трудно оценить в денежном измерении, возможно использование приема «наименьшие затраты». Например, руководство крупной фирмы, действующей в одном городе, поставило цель: обеспечить за счет фирмы содержание детей сотрудников в детских садах. Для достижения этой цели и получения тем самым выгоды нужно разработать несколько альтернативных проектов. Например, фирма может:

а) построить и содержать один крупный детский сад;

б) содержать в разных районах города несколько небольших детских садов;

в) оплачивать сотрудникам содержание их детей в других детских садах города.

Таким образом, выгода у всех этих альтернативных проектов одна и та же, а затраты различны, но соизмеримы в денежном выражении. Поэтому необходимо найти наименее дорогостоящий проект, то есть наиболее эффективный способ осуществления затрат для достижения поставленной цели.

3. Подход к амортизации и инфляции. Включать ли в затраты те амортизационные отчисления, которые начисляются в ходе жизненного цикла проекта, особенно на его последней стадии, то есть после ввода в действие машин, оборудования, зданий, сооружений и других элементов основного капитала? Амортизационные отчисления не следует включать в затраты проекта, чтобы избежать двойного счета, потому что амортизационные отчисления все равно будут учтены в цене производимой по проекту продукции, то есть при определении выгоды от проекта.

Инфляция повышает цены на все товары и услуги. В стране с высокой инфляцией часто стремятся пораньше реализовать проект, так как потом он будет стоить дороже. Но если реализовать проект позже, то тогда вырастут и выгоды от него, так как в дальнейшем цены на продукцию проекта тоже будут намного выше. Поэтому в странах, где нет гиперинфляции, проекты обычно рассчитывают без учета инфляции, то есть считая, что она одинаково воздействует на выгоды и затраты.

Стоимость денег во времени

Один из принципов проектного анализа состоит в том, что необходимо сопоставлять затраты и доходы, возникающие в разное время. Так, затраты на осуществление проекта растягиваются во времени, а доходы от проекта,

помимо растягивания во времени, возникают обычно после осуществления затрат.

Можно представить ситуацию, что вместо того, чтобы тратить 1 рубль сейчас, ссужаем его на один год, получив взамен долговое обязательство. Мы как бы лишаем себя возможности потратить этот рубль на себя сейчас. Это предпосылка для того, чтобы нам вернули через год не 1 рубль, а больше: ведь рубль, истраченный сейчас, стоит больше, чем рубль через год. Тому есть три причины.

1. Инфляция. Если через год на 1 рубль можно купить набор товаров и услуг, который сейчас стоит 50 копеек, то и цена долгового обязательства на год в 1 рубль сейчас составляет 50 копеек.

2. Процент. Положенный сегодня в банк на депозит 1 рубль через год превратится в сумму, намного его превышающую (например, в 1 рубль 70 копеек, если процентная ставка составляет 70%). Поэтому если кто-то должен выплатить нам через год 1 рубль, то сегодня ему для этого нужно положить под проценты 50 копеек.

3. Риск. Всегда есть опасность, что тот, кто должен вам выплатить через год 1 рубль по долговому обязательству, откажется сделать это или попросит отсрочку. В результате через год долговое обязательство в 1 рубль может быть не погашено. Поэтому говорят о таком понятии, как стоимость денег во времени. Оно означает, что рубль, полученный раньше, стоит больше, чем рубль, полученный позже.

В экономическом и финансовом анализе используют специальную технику для измерения текущей и будущей стоимости одной денежной меркой. Эта техника называется дисконтированием.

Дисконтирование является процессом, обратным начислению сложного процента. Процесс роста основной суммы вклада за счет накопления процентов называется начислением сложного процента, а сумма, полученная в результате накопления процентов, называется будущей стоимостью суммы вклада по

истечении периода, на который осуществляется расчет. Первоначальная сумма вклада называется текущей стоимостью.

Пример. *Предположим, что мы положили в банк 1 рубль при ставке 10% в год. Таким образом, текущая стоимость составляет 1 рубль.*

Начисление сложного процента

Год	*Будущая стоимость*
1	*1 + 0,1×1 = 1,1*
2	*1,1 + 0,1×1,1 = 1,21*
3	*1,21 + 0,1×1,21 = 1,33*

Формализуем эти объяснения, обозначив будущую стоимость *FV* (future value), текущую стоимость *PV* (present value), *r* – процентную ставку, *n* – число лет.

При начислении сложного процента будущую стоимость находим путем умножения текущей стоимости на (1 + процентная ставка) столько раз, на сколько лет делаем расчет:

$$\mathbf{FV = PV \times (1 + r)^n}$$

Теперь предположим, что наша задача – определить, каков должен быть первоначальный вклад, чтобы к концу третьего года он составил 1 рубль 33 копейки, исходя из процентной ставки 10% в год. Этот вклад называется текущей стоимостью будущей стоимости в 1 рубль 33 копейки. Процесс определения этой текущей стоимости, обратный начислению сложного процента, и будет дисконтированием.

Таким образом, при дисконтировании находим текущую стоимость путем деления будущей стоимости на (1 + процентная ставка) столько раз, на сколько лет делаем расчет:

$$\mathbf{PV} = \frac{FV}{(1+r)^n}$$

Пример. *Предположим, что в течение 20 лет будет ежегодно??? поступать доходы в размере 1 рубль. Какова будет текущая стоимость этих рублей?*

Дисконтирование

Год	*Будущая стоимость*	*Текущая стоимость*
1	*1*	$1 : 1{,}10^{1} = 0{,}91$
2	*1*	$1 : 1{,}10^{2} = 1 : 1{,}21 = 0{,}83$
3	*1*	$1 : 1{,}10^{3} = 1 : 1{,}33 = 0{,}75$
…	…	…
5	*1*	$1 : 1{,}10^{5} = 1 : 1{,}62 = 0{,}62$
…	…	…
10	*1*	$1 : 1{,}10^{10} = 1 : 2{,}6 = 0{,}39$
…	…	…
20	*1*	$1 : 1{,}10^{20} = 1 : 6{,}7 = 0{,}15$

Для обеспечения расчетов при начислении сложного процента и при дисконтировании существуют таблицы, в которых для каждого года и для каждой процентной ставки заранее вычислены величины $(1 + r)^n$ и $(1 + r)^{-n}$. Эти величины называются соответственно *фактор сложного процента (множитель наращения)* и *фактор дисконтирования (дисконтный множитель)*.

Дисконтирование, как и начисление сложных процентов, базируется на использовании процентной ставки. Как определить процентную ставку для дисконтирования, так называемую ставку дисконта? В экономическом анализе ее определяют как уровень доходности, который можно получить по разным инвестиционным возможностям. Например, если нашему проекту есть две реальные альтернативы: вложить средства в казначейские (государственные) облигации под 60% годовых или в акции надежных компаний, дающие не менее 80% годовых, или положить их в банк под 70% годовых, то для экономического анализа ставкой дисконта будет 80%.

При финансовом анализе за ставку дисконта берут типичный процент, под который данная фирма может занять финансовые средства. Если банки кредитуют фирму по ставке 90%, то это и будет ставкой дисконта. Однако если в проекте уровень риска выше обычного для данной фирмы, то ставка дисконта должна быть выше, так как рискованность проекта влияет на доходность.

Фирме нужно получать больший доход, чтобы компенсировать риск, то есть возможные потери. Соответственно, и банк будет давать фирме кредит на рискованный проект под боле высокий процент, чем обычно.

Лекция 21

БИЗНЕС-ПЛАН

Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят от размеров создаваемого предприятия и сферы, к которой оно относится. Предприниматель, желающий наладить производство электронной техники, должен подготовить подробный план – это диктуется и техническими сложностями самого продукта, и масштабами рынка электронной техники. Если речь идет о розничной торговле, то бизнес-план может быть гораздо более простым.

Бизнес-план нужен не только самому предпринимателю, но и его потенциальным инвесторам, а также будущим сотрудникам предприятия, которые будут заинтересованы с ними ознакомиться. Ценность бизнес-плана определяется тем, что он:

- дает возможность определить жизнеспособность будущего предприятия в условиях конкуренции;

- содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприниматель будет действовать нам этапе становления предприятия;

- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

При составлении бизнес-плана приходится думать о будущем и предоставлять себе, какие препятствия могут возникнуть на пути к успеху.

Структура бизнес-плана. Время, которое занимает составление бизнес-плана, зависит от опыта и подготовки предпринимателя. План должен быть достаточно подробным, чтобы, ознакомившись с ним, его потенциальный инвестор смог получить полное представление о предлагаемом проекте и понять его цели.

1. Титульный лист. В нем указываются:

- полное название и адрес фирмы,

- Ф.И.О. предпринимателя и его контактные телефоны,

- суть предлагаемого проекта (2-3 фразы),

- совокупная стоимость проекта,

- заявление о том, что содержащиеся в документе сведения не подлежат разглашению. Для предпринимателя это важно, поскольку защищает его права на идею.

2. Вводная часть. Она должна быть краткой (не более 3-4 страниц) и должна быть написана так, чтобы вызвать интерес у потенциального инвестора. Нужно четко и убедительно изложить основные положения предлагаемого проекта, а именно – чем будет заниматься создаваемое предприятие, сколько денег потребуется в него вложить, какой спрос ожидается на его продукцию и почему предприниматель считает, что этот проект будет успешным.

3. Анализ положения дел в отрасли. Рекомендуется провести краткий исторический экскурс, дать анализ текущего состояния дел в отрасли и сведения о намечающихся тенденциях развития. Рекомендуется также дать

справку по последним новинкам, перечислить потенциальных конкурентов, указать их сильные и слабые стороны и то, какую роль может сыграть каждый из них в судьбе затеваемого дела.

4. Сущность предлагаемого проекта. Нужно описать предлагаемый продукт или услугу, рассказать о том, где и в каком помещении будет находиться фирма или ее офис, сколько и каких специалистов потребуется, рассказать немного о себе и своих партнерах (если таковые имеются), если предприятие уже существует, рассказать о том, что и как оно выпускало раньше.

5. Производственный план. Если создаваемое предприятие относится к категории производственных, для него необходимо составить производственный план, содержащий полное описание всего производственного процесса. Необходимо дать схему производственных потоков, список производственного оборудования, сырья и материалов с указанием для каждого наименования фирмы-поставщика (название, адрес, условия поставки), ориентировочную стоимость, а также список производственного оборудования, которое может понадобиться в будущем.

Если создаваемое предприятия – торговое, то данный раздел плана называется «Торговый план». В нем описывается процедура закупки партий товаров, схема контроля уровня товарных запасов и план складских помещений.

6. План маркетинга. *Маркетинг* – это искусство предложить потребителю товар или услугу, которая будет пользоваться спросом, правильно назначить цену, подобрать каналы сбыта и организовать рекламную кампанию.

План маркетинга должен удовлетворять следующим критериям:

- в его основе должны лежать реальные факты и реалистичные допущения,

- он должен предусматривать рациональное использование всех наличных ресурсов,

- он должен строиться с расчетом на перспективу, так чтобы каждый последующий план маркетинга вытекал из предыдущего,

- все формулировки должны быть краткими и ясными,

- план должен быть гибким, поскольку от этого может зависеть его успешная реализация,

- он должен давать количественные ориентиры, по которым можно будет отслеживать его выполнение.

Этапы составления плана маркетинга.

1. Анализ текущей ситуации – это анализ *внешних* (тенденции в экономике, демографии, технологии, динамике спроса и т.д.) и *внутренних* (финансовые ресурсы, кадры и т.д.) факторов, оказывающих влияние на создаваемое предприятие.

2. Сегментация рынка – это разбиение на более мелкие, однородные участки. Зная, из каких сегментов состоит рынок, предприниматель может выбирать, на какие именно сегменты ориентироваться – на все, на некоторые или на один конкретный сегмент.

3. Сильные и слабые стороны. Для предпринимателя важно с самого начала выяснить все преимущества и недостатки своего продукта с точки зрения выбранного сегмента рынка.

4. Выбор целей и задач. Они должны давать ясное понимание того, к чему следует стремиться, и выражаться в конкретных показателях (желательно количественных) – доле рынка, рентабельности, объемах продаж (в разбивке по регионам), темпах, разветвленности системы сбыта, числе перспективных разработок, показателях, характеризующих политику цен и рекламную политику.

5. Выбор стратегии маркетинга и обеспечивающих ее программ. Этот комплекс решений должен дать ответ на вопрос, каким путем надо идти.

Неудачная формулировка: нужно добиться увеличения объемов продаж путем снижения цен.

Удачная формулировка: нужно добиться увеличения объемов продаж путем:

- снижения цен на 10%,

- презентации продукции на ярмарке,

- рассылки по почте 1000 рекламных писем потенциальным потребителям.

6. Распределение обязанностей. Необходимо назначить исполнителей, которые будут отвечать за реализацию каждой программы или мероприятия, предусмотренного планом.

7. Контроль за реализацией плана маркетинга. Обычно подразумевается отслеживание конкретных показателей – объемов продаж по видам продукции, по регионам, по торговым агентам и т.п. Получение любого сигнала о неблагополучии позволит предпринимателю вовремя принять меры и перестроить свою стратегию.

7. Организационный план. В данном разделе бизнес-плана следует указать форму собственности создаваемого предприятия – будет ли это единоличное предприятие, товарищество или акционерное общество. Если предприятие мыслится как товарищество, необходимо привести условия, на которых оно строится. Если речь идет об акционерном обществе, необходимо дать сведения о количестве выпускаемых акций, о том, к какому типу эти акции относятся, указать имена, адреса и краткие биографические сведения обо всех членах совета директоров и руководителях этого предприятия. Рекомендуется также представить организационную схему с указанием для каждого руководителя его места в организационной иерархии и круга его обязанностей.

8. Оценка риска. Угроза может исходить от конкурентов, от собственных просчетов в области маркетинга и производственной политики, ошибок в подборе руководящих кадров. Опасность может также представлять технический прогресс, который способен «состарить» любую новинку. Полезно также заранее выработать стратегию своего поведения на случай внезапного возникновения угрозы со стороны какого-либо из этих факторов.

Наличие альтернативных программ и стратегий в глазах потенциального инвестора будет свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее к ним готов.

9. Финансовый план. Он, как правило, состоит из трех частей.

Во-первых, он должен содержать сводный прогноз доходов и расходов на первые 3 года.

Во-вторых, прогноз денежной наличности (cash-flow).

В-третьих, прогнозный баланс.

10. Приложения. Можно привести письма от клиентов, торговых организаций, субподрядчиков, копии уже заключенных договоров, прайс-листы поставщиков и конкурентов.

МАКРОЭКОНОМИКА

Лекция 22

ОСОБЕННОСТИ И СТРУКТУРА МАКРОЭКОНОМИКИ

Раздел науки о хозяйстве как целом, о проблемах экономического роста и занятости, о возможностях и работе хозяйственного механизма, о функциях государства и экономической политике называется ***макроэкономикой.***

Особенности макроэкономики состоят в том, что в этом разделе экономической теории изучаются отношения, которые объединяют национальное хозяйство в единое целое. Анализ реальной действительности во всех странах позволяет выявить следующие объективные основания, на которые опирается и благодаря которым скрепляется единство всего национального хозяйства.

Во-первых, макроэкономика – это не простая механическая сумма низовых звеньев народного хозяйства. Она представляет такую совокупность прочных связей, которые интегрируют все хозяйственные элементы в единую целостность. К объединяющим взаимоотношениям можно причислить:

а) общее разделение труда между всеми крупными сферами, отраслями производства и регионами;

б) кооперирование крупных структурных подразделений производства (поставка друг другу частей совместно изготовляемой продукции);

в) национальный рынок, образующий единое экономическое пространство.

В результате такой интеграции образуется макросистема, которую принято именовать народнохозяйственный комплекс. Он органически соединяет все звенья материального и нематериального производства в целостный организм.

Во-вторых, материальным фундаментом макроэкономики является национальное богатство.

Национальное богатство – совокупность созданных трудом и накопленных материальных благ, имеющихся в стране. Эта совокупность включает:

а) производственные основные фонды (здания, машины, оборудование и другое);

б) непроизводственные основные фонды (жилища, здания и оборудование учреждений образования, здравоохранения и т.п.);

в) материальные оборотные средства;

г) личное имущество населения.

В-третьих, макроэкономика опирается на свою специфическую хозяйственную базу, призванную осуществлять общенациональные потребности и интересы. Сюда входят:

а) значительное государственное присвоение материальных благ и услуг;

б) производство общественных (государственных) благ и организация их коллективного потребления;

в) общенациональная инфраструктура (производственная и социальная).

В-четвертых, государство устанавливает макроэкономические связи, которые по вертикали соединяют его со всеми домашними хозяйствами и фирмами. Через такие связи оно проводит активную экономическую политику, используя финансы, кредит, бюджет и другие имеющиеся в его распоряжении средства и рычаги воздействия на ход хозяйственного развития страны.

Основные показатели макроэкономики

Центральным показателем Системы национальных счетов является **валовый внутренний продукт** (ВВП). Кроме того, используется и другой показатель – **валовый национальный продукт** (ВНП).

Разница между ВВП и ВНП состоит в следующем:

- **ВВП** подсчитывается по территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны,

- **ВНП** – это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

Таким образом, ВНП отличается от ВВП на сумму факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль от вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности,

заработная плата граждан, работающих за рубежом) за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев.

К факторным доходам относятся:

- доход наемных работников,
- рентный доход,
- ссудный процент,
- прибыль предприятий.

Обычно чтобы рассчитать ВНП к показателю ВВП добавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, с другой стороны.

Лекция 23

СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Рассмотрение общих взаимосвязей и взаимозависимостей в рамках экономической системы как целого требует соответствующего агрегирования экономических категорий.

На реальном рынке встречаются не два контрагента – продавец и покупатель, а множество продавцов и покупателей, к примеру, продавцов рубашек и галстуков и тех, кто, располагая соответствующими денежными средствами, желает приобрести эти, а возможно, и другие товары. Цены, по которым предлагаются (реализуются) и покупаются рубашки и галстуки, как и любые иные товары, устанавливаются на основе многих массовых, а не единичных сделок. Объемы предложения и спроса на рынке товаров и услуг устанавливаются в соответствии с регулирующей ценой, а цена, в свою очередь, зависит от объемов спроса и предложения, от соотношения между ними.

В данном случае речь идет не об индивидуальном спросе и не об отдельном предложении одного конкретного товара, а о совокупных, агрегированных спросе и предложении в рамках национального рынка. Иными словами, конкретные товары – галстуки и рубашки, холодильники, макароны – объединяются в совокупную массу товаров, выражаемую не в штуках, тоннах или метрах, а в стоимостном измерении в виде *совокупной цены,* а спрос выступает не как спрос отдельных покупателей или групп населения, а как совокупный платежеспособный спрос в масштабе национального хозяйства. Это, с одной стороны, совокупный спрос потребителей, предприятий и государства, исчисляемый обычно в масштабе года, с другой стороны, – предложение годового национального продукта, как правило, соответствующего объему годового производства, рассчитанному применительно к сложившемуся уровню цен.

Совокупный спрос *– это спрос на общий объем товаров и услуг, который может быть предъявлен при данном уровне цен.*

Совокупное предложение *– это общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в соответствии со сложившимся уровнем цен.*

Совокупный спрос и совокупное предложение могут быть изменены в текущих или неизменных ценах, изображены в виде кривой, графика. Постоянное движение цен создает определенные трудности с описанием этих категорий, поэтому для измерения объема и динамики агрегированных совокупностей используются **индексы**, при которых показатели спроса и предложения исчисляются по отношению к базовому или отчетному периоду.

Зависимость между совокупным спросом и уровнем цен – обратная, то сеть такая же, как между спросом на отдельный товар и его ценой. Зависимость между совокупным предложением и уровнем цен – прямая: с ростом цен растет и предложение. Подобная зависимость существует между предложением отдельного товара и ценой на этот товар.

Взаимосвязь совокупного спроса и совокупного предложения

При рассмотрении агрегированных показателей наблюдается следующее различие. Дело в том, что совокупный спрос и совокупное предложение – это не просто механическая сумма индивидуальных величин (спроса и предложения), а качественно новая категория.

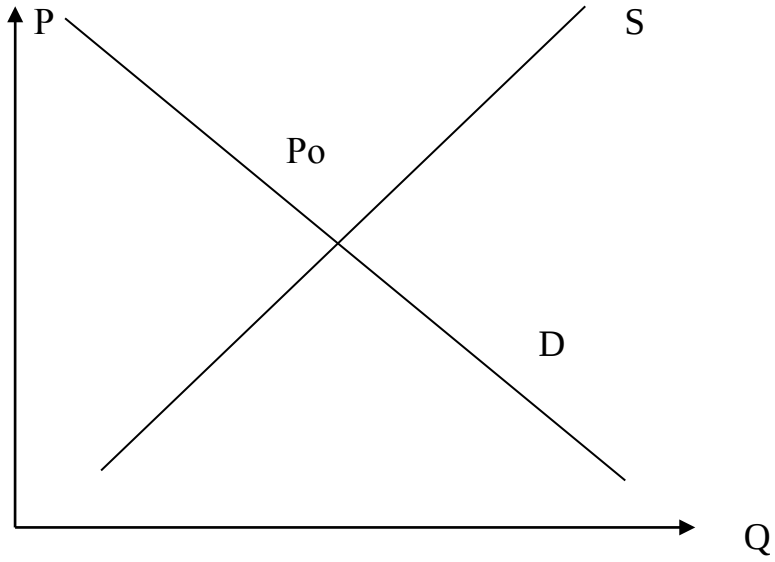
Рассмотрим совокупный спрос. Вполне очевидно, что он растет вместе с ростом доходов, но растет не строго пропорционально росту доходов, поскольку с увеличением доходов они не все направляются на потребление, а частично откладываются на увеличение сбережений. Если продолжить рассуждение, то можно прийти к выводу, что предложение на определенном этапе начинает обгонять спрос. Часть предложения товаров и услуг, растущего вместе с ростом национального продукта, оказывается излишней по отношению к изменившемуся объему и структуре спроса. В этом случае производители не могут полностью реализовать производимую продукцию; увеличиваются

запасы непроданных товаров. Предприниматели несут убытки. Они вынуждены либо снижать цены (этому нередко препятствуют высокие производственные издержки), либо сокращать производство.

Может возникнуть иная ситуация, которая была характерна для нашей страны. Ее отличало иное соотношение динамики агрегированных величин: не предложение опережало спрос, а напротив, совокупный спрос обгонял совокупное предложение. В этом случае взаимоотношения спроса и предложения в обществе основываются на модели централизованного регулирования, роль цены сведена до минимума. Отсутствует механизм обратной связи, механизм саморегулирования, который должен был бы своевременно подтягивать производство по объему и структуре к изменяющемуся спросу. Отсюда постоянное нарушение сбалансированности, растущий дефицит потребительских товаров, нехватка инвестиционных товаров.

Выделяя факторы, определяющие размеры и динамику совокупных спроса и предложения, можно получить лишь самое общее представление о тенденциях и закономерностях их развития. Реальные сценарии, складывающиеся в рамках той или иной системы или конкретной страны, намного сложнее, разнообразнее, противоречивее.

Когда в условиях развитого рыночного хозяйства возникает ситуация, при которой спрос несколько опережает предложение, в действие тотчас же вступает корректирующий механизм цен. Предложение подчиняется ценовым сигналам и следует за ростом цен. Это обычная реакция, позволяющая подтолкнуть совокупное предложение, если оно отстало или оторвалось от изменившихся потребностей спроса.



Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения

При росте цен растет предложение, снижается спрос. При движении цен в обратном направлении предложение сокращается, спрос увеличивается. В какой-то момент агрегированные спрос и предложение пересекаются в точке Po: равновесная цена совпадает с равновесным предложением.

Ценовые и неценовые факторы

Каждый продавец должен ходить на конкурентный рынок не со своей индивидуальной ценой, а с ценой, обусловливаемой взаимодействием спроса и предложения, то есть рыночной. Эта цена в определенной степени стабильна; она имеет свойство восстанавливаться после конъюнктурных колебаний.

Рыночная экономика стремится к равновесному уровню под воздействием собственных, прежде всего, ценовых факторов. Определяющую роль играет закон спроса и предложения, суть которого в приспособлении производства и предложения по объему и структуре к общественным потребностям, проявляющимся в виде спроса.

Разумеется, предложение и спрос формируются (в реальной действительности) под воздействием как ценовых, так и неценовых факторов.

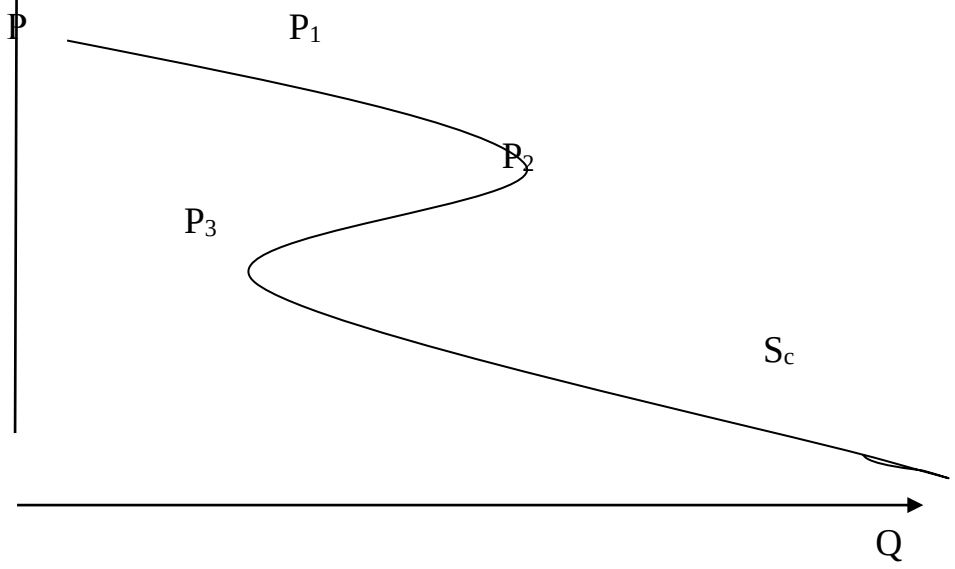
Совокупный спрос зависит от денежных доходов населения и уровня цен. Снижение цен равнозначно увеличению доходов, напротив, повышение цен ведет к снижению доходов и покупательной способности. На размеры и структуру спроса влияют также система налогообложения, возможности и условия предоставления кредита, состояние денежного обращения. Совокупный спрос формируется и под воздействием демографических процессов, географических особенностей, национальных и исторических традиций, профессиональной структуры, имущественной дифференциации населения. Столь же многообразны факторы совокупного предложения при определяющей роли цен на сырье, топливо и комплектующие, от чего зависит уровень производственных издержек и степень прибыльности.

В реальности рыночный механизм действует успешно, когда нет резкого колебания цен, непредвиденного и опасного воздействия внешних факторов (политических потрясений, войн, кризисов). Глубокие и непредсказуемые скачки цен приводят в замешательство рыночную экономику. Не срабатывают привычные финансовые и правовые регуляторы. Рынок не желает возвращаться в равновесное состояние или приходит в норму далеко не сразу, со значительными издержками и потерями.

Три нетипичных варианта взаимодействия

1. Не исключена ситуация, когда под влиянием внешних факторов движение цен приобретает резко падающий, обвальный характер по отношению к какой-то группе товаров, а это, в свою очередь, отражается на рыночной конъюнктуре в целом, ибо рынки взаимосвязаны, воздействуют друг на друга. Если на одном из товарных рынков цена утрачивает свою координирующую роль, оказывается неспособной согласовать спрос и предложение, то это состояние может передаваться «по цепочке» на смежные сегменты.

Как возникает начальный негативный импульс? Он может образоваться, к примеру, в результате необычно высокого урожая овощей, других сельскохозяйственных культур. В итоге рынок оказывается перенасыщенным. На него выбрасываются все новые и новые партии сельскохозяйственных товаров. Цены постепенно снижаются, но наступает момент, когда спрос достаточно насыщен, поступление новых партий товаров нарастает, каждый производитель торопится реализовать свою продукцию, пока еще сохраняется относительно нормальный уровень рыночных цен. Однако даже, казалось бы, небольшой перевес предложения приводит к тому, что неожиданно цены равновесия (P_1, P_2) резко падают вниз (P_3). Чтобы поддержать падающие цены и окупить издержки, производители (и поставщики) уничтожают часть урожая: на графике кривая предложения S_c пошла влево.



Рынок в данном сегменте дезорганизован. Сброс части продукции не помогает удержанию цен. Некоторое сокращение поставок должно было бы поднять точку равновесия, а она продолжает падать. Временная потеря координирующей функции цен на одном участке (сегменте) рынка вызывает напряжение на других, задержки с расчетами, непредвиденные колебания. Вместо относительно плавного, постепенного движения цен наблюдаются скачки, обвалы, нарушается устойчивость системы в целом или на ее отдельных, но существенных горизонтах.

2. Рассмотрим иной вариант, связанный с катастрофическими скачками мировых цен на наиболее важные товары. Так произошло, в частности, в 1970-х годах в результате резкого повышения цен на нефть со стороны стран-членов ОПЕК, что оказало достаточно серьезное и продолжительное воздействие на экономику многих стран, в том числе на экономику США. За сравнительно короткий срок цены на нефть выросли в 4 раза. Это вызвало цепную реакцию во всей структуре мировых цен, удорожание импорта, ухудшение платежных балансов, обострение конкурентной борьбы. Усилилась инфляция, снизилась покупательная способность (совокупный спрос) населения.

Никакие равновесные цены не в состоянии были успокоить экономику. Своеобразный парадокс состоял в том, что именно цены вызвали резкие колебания совокупного спроса, создали предпосылки для структурных перемен в производстве и, следовательно, в структуре совокупного предложения. В нестандартной ситуации потребовались нестандартные государственные меры регулирования. Чтобы преодолеть негативные последствия «нефтяного шока», потребовалось срочно разработать новую экономическую политику, ориентированную на снижение материалоемкости и энергоемкости.

3. Следует иметь в виду, что рыночные сигналы не всегда правильно ориентируются в отношении совокупного спроса. Если по каким-то причинам цены повышаются, то рынок может ввести в действие механизм накопления и спекуляции, которые вновь и вновь повышают цены. Отсюда производители и поставщики могут прийти к выводу о наличии более обширного спроса, чем в действительности. Чем сложнее хозяйство, тем в большем количестве звеньев экономической цепочки отражается спекулятивный эффект и тем позже предприятия обнаруживают, что натолкнулись на рамки спроса. Возможность использования кредитов на товары и капиталовложения еще больше увеличивает этот эффект.

Экономическое равновесие

В самом общем виде *экономическое равновесие* – это соответствие между ресурсами и потребностями. Как известно, потребности всегда опережают ресурсы. Поэтому обычно равновесие достигается либо посредством ограничения потребностей (на рынке потребности выступают в виде платежеспособного спроса), либо посредством увеличения и оптимизации ресурсов.

Достижению равновесия способствует ценовой механизм. В результате колебания цен происходит выравнивание спроса и предложения товаров: в точке их пересечения устанавливается равновесная цена. Равновесие через посредство ценового механизма может устанавливаться как для отдельных товаров, так и в масштабе национальной экономики на основе согласования агрегированного спроса и агрегированного предложения, то есть как на микро-, так и на макроуровне. Однако условия и методы обеспечения равновесного соответствия на микро- и макроуровне неодинаковы. Процесс формирования экономического равновесия на макроуровне более сложен и противоречив.

На макроуровне принято различать частичное и общее равновесие. **Частичное равновесие** – это количественное соответствие двух взаимосвязанных параметров или сторон экономики. Например, частичное равновесие выступает в виде равновесия производства и потребления, покупательной способности и товарной массы, доходов и расходов государственного бюджета, спроса и предложения и т.д.

Общее равновесие означает соответствие (согласованное развитие) всех сфер экономической системы. В основе общего равновесия лежит, прежде всего, соответствие между спросом и предложением не только потребительских благ, но и средств производства, рабочей силы и т.д. Иначе говоря, условием устойчивого и стабильного развития экономической системы является равновесие не только на рынке товаров, но и на всех остальных рынках.

Равновесие системы не сводится только к рыночному равновесию. Во-первых, рыночные факторы не следует отделять от производственных.

Диспропорции, нарушения в сфере производства неизбежно ведут к неравновесности на рынках. Во-вторых, экономическую систему только в теории можно рассматривать изолированно. В реальной действительности наряду с рыночными воздействиями экономика испытывает влияние других, нерыночных факторов: политических, социальных, демографических.

Условия общего равновесия в экономике

Можно выделить наиболее важные предпосылки общего равновесия в экономике.

1. Равновесие подразумевает соответствие общественных целей и экономических возможностей. Цели и приоритеты общественного развития меняются, изменяются и потребности в ресурсах, следовательно, происходят изменения в пропорциях, возникает необходимость в обеспечении нового равновесного состояния.

2. Экономическое равновесие предполагает такое состояние хозяйства, когда используются все экономические ресурсы страны. Конечно, должны сохраняться резервы мощностей и нормальный уровень занятости, но в равновесной экономике не должно быть ни изобилия простаивающих мощностей, ни избыточной продукции, ни чрезмерного перенапряжения в применении ресурсов. Если, к примеру, капиталовложений недостаточно, то не будет своевременно заменяться изношенное оборудование, произойдет сокращение производства.

3. Равновесие означает, что общая структура производства приведена в соответствие со структурой потребления. Например, отсутствие на протяжении длительного времени нормальных ценовых пропорций между промышленностью и сельским хозяйством вело к систематическому отставанию агропромышленного комплекса.

4. Как отмечалось выше, условием общего равновесия в экономике служит рыночное равновесие, равновесие спроса и предложения на всех основных рынках.

Лекция 24

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Экономическое развитие *представляет многофакторный процесс, отражающий как эволюцию хозяйственного механизма, так и смену на этой основе экономических систем.*

Вместе с тем, это противоречивый и трудноизмеряемый процесс, который не может происходить прямолинейно, по восходящей линии. Само развитие происходит неравномерно, включает периоды роста и спада, количественные и качественные изменения в экономике, положительные и отрицательные тенденции.

Экономическая теория выделяет ряд циклов экономического развития:

а) длинноволновые циклы, выражающие долговременные колебания экономической активности с периодом около 50 лет и получившие название «циклы Кондратьева»;

б) нормальные (большие) промышленные циклы с периодом от 8 до 12 лет;

в) малые циклы (циклы Китчина), охватывающие 3-4 года. Это тот срок, который необходим для массового обновления основных фондов.

Показатели уровня экономического развития

При определении уровня экономического развития страны используют целый ряд основных показателей.

1. Ведущим показателем при анализе уровня экономического развития являются показатели **ВВП на душу населения**. Эти показатели положены в основу международных классификаций, подразделяющие страны на *развитые* и *развивающиеся*. Так, к числу развитых стран относятся страны со среднедушевым доходом свыше 20 тыс. долларов.

2. Другим показателем, широко применяемым в международной практике, является **отраслевая структура экономики**. Ее анализ проводится на основе показателя ВВП, подсчитанного по отраслям. Прежде всего изучается соотношение между крупными народнохозяйственными отраслями материального и нематериального производства. Это соотношение выявляется, прежде всего, по доле обрабатывающей промышленности.

Большое значение имеет исследование структуры отдельных отраслей. Так, отраслевой анализ обрабатывающей промышленности показывает, какие доли в ней занимают машиностроение и химия, то есть отрасли, обеспечивающие научно-технический прогресс.

3. Уровень экономического развития страны характеризуют **показатели производства основных видов продукции**, являющиеся базисными для развития национальной экономики. Они позволяют судить о возможностях удовлетворения потребностей страны в этих основных видах продукции. В первую очередь к таким показателям относят производство электроэнергии на душу населения. Электроэнергетика лежит в основе развития всех видов производств, следовательно, за этим показателем скрываются и возможности технического прогресса, и достигнутый уровень производства и качества товаров, и уровень услуг и т.д.

Другим характерным показателем такого рода является производство в стране на душу населения основных видов продуктов питания: зерна, молока, мяса, сахара, картофеля и др. Сопоставление этого показателя, например, с рациональными нормами потребления этих продуктов питания, разработанными национальными институтами, позволяет судить о степени

удовлетворения потребностей населения в продуктах питания собственного производства, о качестве пищевого рациона и т.п.

4. Уровень жизни населения страны в значительной степени характеризуется структурой ВВП по использованию. Особенно важен анализ структуры частного конечного потребления (личных потребительских расходов). Большая доля в потреблении товаров длительного пользования и услуг свидетельствует о более высоком уровне жизни населения и, следовательно, о более высоком общем уровне экономического развития страны.

Анализ уровня жизни населения обычно сопровождается анализом двух взаимосвязанных показателей: «потребительская корзина» и «прожиточный минимум».

Уровень жизни оценивают также по показателям:

- состояния трудовых ресурсов (средняя продолжительность жизни, уровень образования населения, потребления на душу населения основных продуктов питания в калориях, в протеиновом содержании, уровень квалификации трудовых ресурсов, численность учащихся и студентов на 10 тысяч человек населения, доля расходов на образование в ВВП),

- развития сферы услуг (число врачей на 10 тысяч человек населения, число больничных коек на 1 тысячу человек населения, обеспеченность населения жильем, бытовыми приборами и т.д.).

Для определения качества жизни стали пользоваться показателями (индексами общественного развития страны), объединяющими многие экономические и социальные показатели, в том числе образовательный уровень населения, уровень загрязнения окружающей среды и т.д.

5. Показатели экономической эффективности. Эта группа показателей в наибольшей степени характеризует уровень экономического развития, так как показывает (прямо и косвенно) качество, состояние и уровень использования основного и оборотного капитала страны, трудовых ресурсов.

Из многообразия показателей можно выделить следующие:

- производительность труда (в целом, по отраслям и видам производств и т.д.),

- капиталоемкость единицы ВВП или конкретного вида продукции,

- фондоотдача единицы основных фондов,

- материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции.

Кроме того, широко используются показатели сравнительной конкурентоспособности, разработанные МВФ и принятые в системе национальных счетов. Эта система показателей создана для соизмерения цен и издержек в обрабатывающей промышленности страны и по отношению к средневзвешенным соответствующим индикаторам наиболее развитых стран:

- удельные затраты на заработную плату (в расчете на единицу продукции);

- нормализованные удельные затраты на рабочую силу (в расчете на единицу продукции), то есть выпуск продукции на отработанный человеко-час;

- уровень полных удельных издержек по элементам добавленной стоимости, то есть показатели удельных расходов всех первичных факторов производства;

- сравнительный уровень оптовых цен промышленности;

- сравнительный уровень экспортных цен промышленных товаров.

Экономический рост

Экономический рост *есть составляющая экономического развития. Свое выражение он находит в увеличении ВВП, как в абсолютном объеме, так и на душу населения*.

Быстрый или, наоборот, нулевой или даже отрицательный экономический рост не всегда говорит о быстром экономическом развитии, топтании на месте или экономической деградации.

Экономический рост может измеряться как в физическом выражении (физический рост), так и в стоимостном (стоимостной рост). Первый способ

более надежен, так как позволяет исключить воздействие инфляции, но не универсален (при расчете темпов экономического роста трудно вывести общий показатель для производства разных изделий). Второй способ употребляется чаще, однако не всегда возможно до конца «очистить» его от инфляции.

На макроэкономическом уровне ведущими *показателями динамики экономического роста* являются:

- рост объема ВВП или национального дохода,

- темпы роста ВВП и национального дохода в расчете на душу населения,

- темпы роста промышленного производства в целом, по основным отраслям и на душу населения.

К *факторам экономического роста* относятся:

- труд,

- земля,

- капитал,

- предпринимательская способность,

- научно-технический прогресс.

Распространено деление факторов в зависимости от характера роста (количественного или качественного) на интенсивные и экстенсивные. К *экстенсивным факторам роста* относятся:

- увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии,

- увеличение числа занятых работников,

- рост объемов потребляемого сырья, материалов, топлива и других элементов оборотного капитала.

К *интенсивным факторам роста* относятся:

- ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, путем обновления основных фондов и т.д.),

- повышение квалификации работников,

- улучшение использования основных и оборотных фондов,

- повышение эффективности хозяйственной деятельности за счет лучшей ее организации.

При экстенсивном типе развития экономический рост достигается путем количественного увеличения факторов производства, а при интенсивном – путем качественного их совершенствования и лучшего использования. Более того, в этом случае экономический рост возможен и при уменьшающихся темпах капитальных вложений, и даже при уменьшении их физического объема.

В условиях экстенсивного роста изменения соотношения между его факторами происходит сравнительно равномерно и достижение максимума производства продукции ставится в зависимость, главным образом, от состояния экономических ресурсов, особенно от сочетания затрат труда и капитала, и лишь в определенной степени от научно-технического прогресса. Это, в частности, нашло отражение в производственной функции, сформулированной в 1920-х годах американскими учеными Х.Коббом и П.Дугласом, в которой предполагалась взаимозаменяемость труда и капитала, а технический прогресс рассматривался очень расплывчато и упрощенно (под ним подразумевался рост образования и квалификации, уровень организации и управления производством).

По мере того как в развитых странах наука и образование становились одним из приоритетов долгосрочной государственной политики, затраты на НИОКР включались в производственную функцию.

Лекция 25

ИНФЛЯЦИЯ

Инфляция *– это обесценение денег, снижение их покупательной способности.*

Обычно инфляция имеет в своей основе не одну, а несколько взаимосвязанных причин, и проявляется не только в повышении цен. Наряду с открытой (ценовой) инфляцией, имеет место скрытая (подавленная) инфляция, проявляющаяся, прежде всего, в дефиците, ухудшении качества товаров.

Однако не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей, но это будет, как правило, не инфляционный, а в определенной мере логичный, оправданный рост цен на отдельные товары.

Например, переход на выпуск новых модификаций автомобилей с экономичными двигателями, соответствующими международным стандартам, очевидно приведет к повышению отпускной цены: более совершенная и качественная продукция требует больших затрат и ценится выше. В то же время систематический рост цен на серийно производимые автомобили одной и той же модели без каких-либо улучшений, а нередко и с ухудшением отделки и понижением надежности в эксплуатации носит ярко выраженный инфляционный характер.

Причины инфляции многообразны. Обычно в основе инфляции лежит *несоответствие денежного спроса и товарной массы*, то есть спрос на товары и услуги превышает размеры товарооборота, что создает условия для того, чтобы производители и поставщики поднимали цены независимо от уровня издержек. Диспропорции между спросом и предложением, превышение доходов над потребительскими расходами могут порождаться:

- дефицитом госбюджета (расходы государства превышают доходы);

- чрезмерным инвестированием (объем инвестиций превышает возможности экономики);

- опережающим ростом заработной платы по сравнению с ростом производства и производительности труда;

- произвольным установлением государственных цен, вызывающим перекосы в величине и структуре спроса, и другими факторами.

Причины возникновения инфляции могут быть как внутренние, так и внешние. К **внешним причинам** относятся, в частности, сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов. Например, в России в 90-е годы инфляционный процесс усиливало падение цен на мировом рынке на топливо и цветные металлы, составляющие важную статью отечественного экспорта, а также неблагоприятная конъюнктура на зерновом рынке в условиях значительного импорта зерновых. В Венгрии, экономика которой в большой мере зависит от состояния внешнеэкономических связей, именно внешний фактор (ухудшение условий международной торговли, увеличение внешнего долга) играл едва ли не определяющую роль в усилении инфляционных процессов. При этом политика наращивания экспорта и сдерживания импорта снижала насыщенность внутреннего рынка и (при неизменном спросе) порождала рост внутренних, оптовых и потребительских цен.

Инфляционный рост цен наряду с отмеченными факторами обусловливается более глубокими причинами (**внутренними**), имеющими основополагающий характер. Рассмотрим на примере России.

Одним из истоков инфляционных процессов служит деформация народнохозяйственной структуры, выражающаяся в существенном отставании отраслей потребительского сектора при явно гипертрофированном развитии отраслей тяжелой индустрии, особенно военного машиностроения.

Неспособность преодолеть инфляцию порождается несовершенством хозяйственного механизма. В условиях централизованной экономики практически отсутствовала обратная связь, не было эффективных

экономических рычагов, которые способны регулировать соотношение между денежной и товарной массой; что касается административных ограничителей, то они работали недостаточно эффективно.

Чтобы поддержать темпы, постоянно наращивались капиталовложения. В результате сдерживался рост потребления; эффективность капиталовложений снижалась, что отрицательно сказывалось на экономическом росте и текущем производстве. Средств на новую технологию не хватало, а непрерывные приросты фонда накопления не давали желаемого результата.

Противоречия и дефициты обусловливали потребность все в больших средствах, а финансовые и бюджетные ограничители были слабы или практически отсутствовали. Несбалансированность имела место не только на потребительском рынке. *Ее основа* – нарастающее в самом производстве углубление материально-финансового неравновесия, недочеты в системе планирования, в механизме обращения, в отсутствии антиинфляционного регулирования.

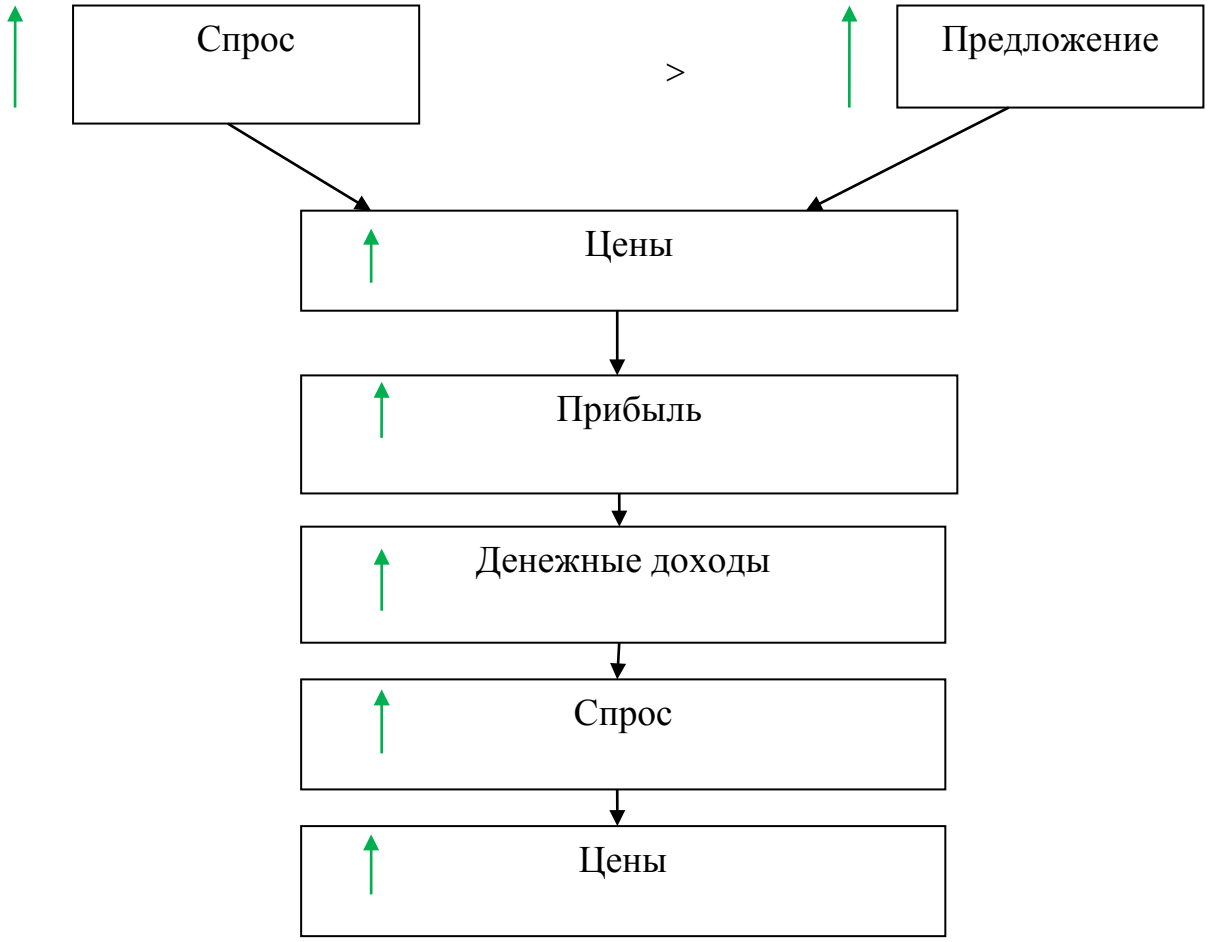
Инфляция спроса и инфляция издержек

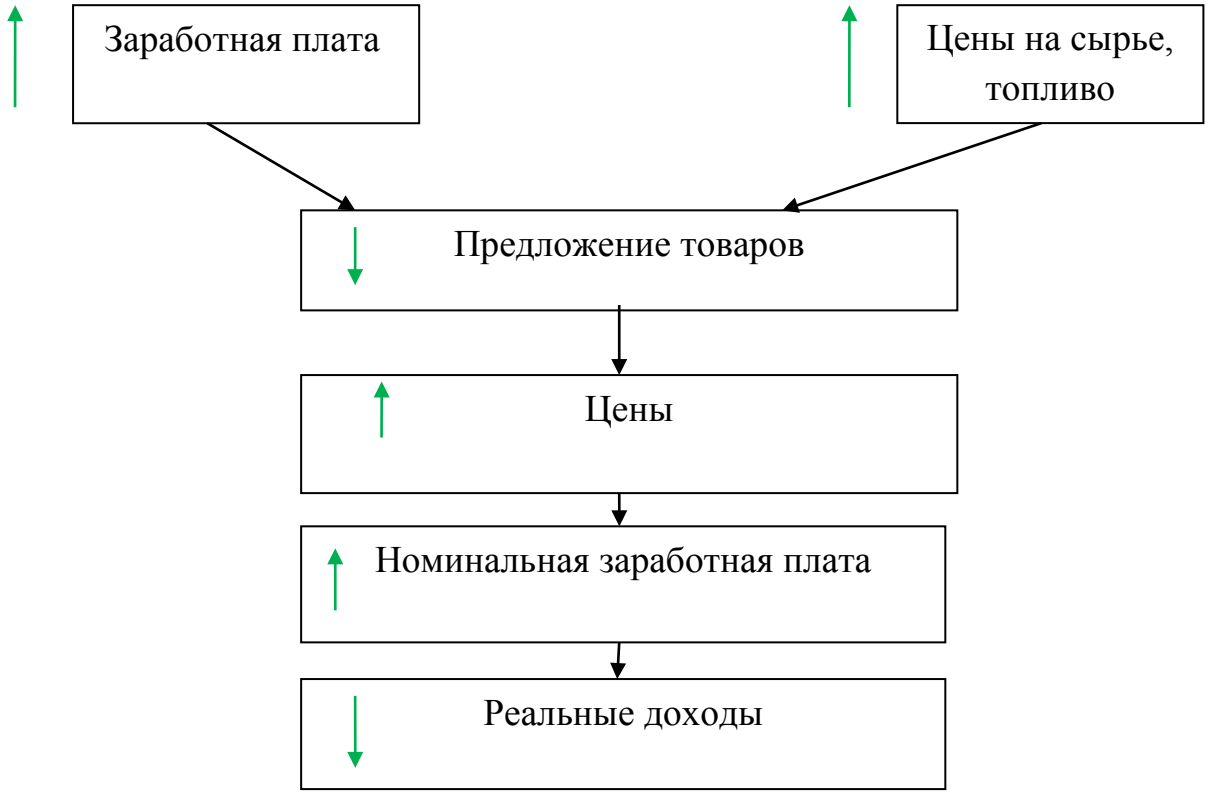
Рассматривая причины инфляции, экономисты проводят различие между двумя ее видами: **инфляцией покупателей** (*инфляцией спроса*) и **инфляцией продавцов** (*инфляцией издержек*).

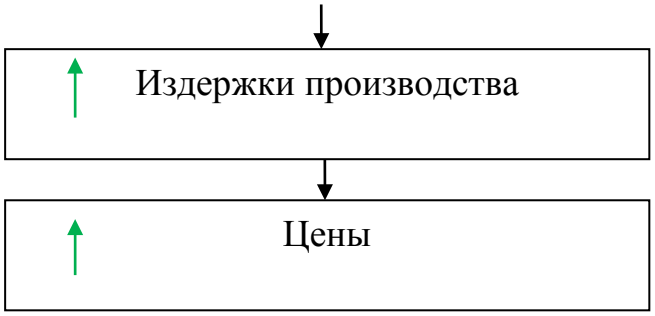
Инфляция спроса – *это вид инфляции, порождаемый избытком совокупного спроса, за которым по тем или иным причинам не успевает производство.*

Избыточный спрос приводит к взлету цен. Этот феномен можно охарактеризовать таким образом: слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров. В условиях рыночной экономики рост цен создает возможности для прибыли. Предприниматели расширяют производство, привлекают дополнительную рабочую силу. Давление безработицы в результате этого падает, что способствует повышению заработной платы, а,

следовательно, дальнейшему росту спроса и повышению цен. Между инфляцией и безработицей существует обратная связь.







В случае инфляции издержек механизм инфляции начинает раскручиваться в силу того, что растут издержки. Возможны два исходных момента: издержки начинают расти в результате повышения заработков (давление профсоюзов, требования рабочих) или в силу удорожания сырья и топлива (рост импортных цен, изменения условий добычи, повышение транспортных расходов и т.п.).

Совокупный спрос на рынке не стал избыточным, но предложение товаров сокращается под влиянием роста издержек производства. В свою очередь, это ведет к повышению цен, затем – к новому витку инфляции. В данном случае не спрос, а издержки (и сокращение выпуска и предложения) служат толчком к инфляции.

В реальности выделить два вида инфляции довольно трудно, но важно учитывать, какой вид инфляции является генератором инфляционного роста цен.

Типы инфляции

В зависимости от *характера инфляции и темпов нарастания инфляционных процессов* различают следующие типы инфляции.

1. Ползучая инфляция, для которой характерны относительно невысокие темпы роста цен (до 10% в год). Такого рода инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой.

2. Галопирующая инфляция в отличие от ползучей является трудно управляемой. Темпы ее роста от 10% до 100% в год. Инфляционные процессы

проявляют себя неодинаково в странах с различным уровнем развития, разной социально-экономической структурой, несхожим механизмом регулирования ценовых процессов. В послевоенный период капитализм пережил две большие волны инфляции: при переходе от военной экономики к экономике рыночного типа (1945-1952 гг.) и под воздействием «нефтяных шоков», резко перетряхнувших всю структуру мировых и внутренних цен (1974-1981 гг.).

3. Гиперинфляция. Темпы ее роста превышают 100% в год. Особенность гиперинфляции состоит в том, что она становится практически неуправляемой; обычные функциональные взаимосвязи и привычные рычаги управления ценами не действуют. На полную мощность работает печатный станок, а производство дезорганизуется. Чтобы остановить или притормозить гиперинфляцию, приходится прибегать к чрезвычайным мерам.

В России в 1992 г. инфляция составляла 2610% в год, в Зимбабве в 2009 г. – 200 млн. процентов, в Германии в 1923 г. – несколько миллиардов процентов, а в Венгрии в 1945 г. – $3{,}8 \times 10^{24}$ процентов.

В зависимости от *формы проявления*:

1. Открытая инфляция – ничем не сдерживаемый, свободный и продолжительный рост цен.

2. Скрытая инфляция – государство устанавливает жесткий контроль над ценами в условиях товарного дефицита. При этом допускается снижение качества продукции без уменьшения цен на нее. Одновременно растут цены на «черном» рынке.

3. Инфляционный шок – одномоментное резкое повышение цен, которое может дать толчок для открытого ускоренного подъема цен.

С учетом *места распространения*:

1. Локальная – рост цен происходит в границах одной страны.

2. Мировая – инфляция охватывает группу стран или всю глобальную экономику.

Последствия инфляции

К негативным последствиям инфляционных процессов относятся:

- снижение реальных доходов населения (при неравномерном росте номинальных доходов);

- обесценение сбережений населения (повышение процентов на вклады, как правило, не компенсирует падение реальных размеров сбережений);

- потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров (увеличивается выпуск товаров низкого качества, сокращается производство относительно дешевых товаров);

- усиление диспропорций между производством промышленной и сельскохозяйственной продукции;

- ограничение продажи сельскохозяйственной продуктов в силу снижения заинтересованности, в ожидании повышения цен на продовольствие;

- ухудшение условий жизни преимущественно у представителей социальных групп с твердыми доходами (пенсионеров, служащих, студентов, чьи доходы формируются за счет госбюджета).

Антиинфляционная политика

К мерам антиинфляционного регулирования относятся:

1. Политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствие с монетаристскими рецептами применяется таргетирование – регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах (в соответствии с темпом роста ВВП).

2. Политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост заработков с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзиной и согласуемая с динамикой цен.

Лекция 26

СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ВИДЫ ДЕНЕГ

Деньги известны с далекой древности, и появились они как результат более высокого развития производительных сил и товарных отношений.

В натуральном хозяйстве обмен касался лишь случайно оставшихся излишков. Общественное разделение труда (выделение земледелия, скотоводства, а затем ремесел) вызвало к жизни постоянный обмен продуктами труда, то есть необходимость товарного производства. Обмен – это движение товара от одного товаропроизводителя к другому и предполагает эквивалентность (например, скот=зерну=топору=холсту), что требует соизмерения разных по виду, качеству, форме, назначению товаров. Это соизмерение разных товаров требует единой общей их основы.

Такой основой является **стоимость товаров** – общественный труд, затраченный в процессе производства товара и овеществленный в этом товаре. Именно общественный труд (а не индивидуальный труд отдельного товаропроизводителя) делает товары соизмеримыми.

Меновая стоимость – это способность товара обмениваться на другие товары в определенных пропорциях, то есть обеспечивается количественное сравнение товаров.

При натуральном производстве продукт удовлетворял потребности производителя и его семьи, то есть для них он имел значение как потребительная стоимость (способность продукта удовлетворять какую-либо потребность человека). При производстве товара для обмена товаропроизводитель интересуется прежде всего его стоимостью, ибо если товар не обладает потребительной стоимостью, то он никому не нужен и его невозможно обменять.

Рассмотрим эволюцию развития **форм стоимости.**

1. Простая (эквивалентная) форма стоимости свойственна низкой ступени развития производительных сил.

Для скотовода овца важна не как потребительная стоимость, а как стоимость, которая проявляется только в обмене на рынке. На рынке товар-овца ищет своего антипода и играет активную роль, так как скотовод стремится найти зерно в обмен на свой товар. Зерно служит материалом (формой) для выражения стоимости овцы, то есть пассивно отражает общественный труд, затраченный на выращивание овцы. Следовательно, зерно становится внешним проявлением общественного труда, то есть эквивалентом, и находится в эквивалентной (простой) стоимости.

Простая (эквивалентная) форма стоимости имеет следующие *особенности:*

- потребительская стоимость товара-эквивалента (зерна) служит формой проявления своей противоположности – стоимости товара (овцы);

- индивидуальный труд, затраченный на производство товара-эквивалента (зерна), выражает свою противоположность – общественный труд;

- конкретный труд, заключенный в товаре-эквиваленте (зерне), служит формой проявления абстрактного труда.

2. Развернутая форма стоимости. С дальнейшим разделением труда и ростом производства все больше товаров поступает на рынок. Один товар встречается при обмене с множеством других товаров-эквивалентов, например,

1 мешок зерна = 1 овце,

= 1 топору,

= 1 аршину холста и т.д.

3. Всеобщая форма стоимости, когда товар становится главной целью производства. Всеобщими эквивалентами становились скот, меха, у племен Центральной Африки – слоновая кость. Однако в этой роли такие товары задерживались ненадолго, поскольку не удовлетворяли требованиям товарного

обращения и по своим свойствам не соответствовали условиям эквивалентности.

4. Денежная форма стоимости. Для превращения товара в деньги необходимо:

а) общее признание данного факта, как покупателем, так и продавцом, то есть оба субъекта не могут отказаться при обмене своих ценностей на данный товар-деньги;

б) наличие особых физических свойств у товара-деньги, пригодных для постоянного обмена;

в) длительное выполнение товар-деньги роли всеобщего эквивалента.

Деньги – историческая категория, развивающаяся на каждом этапе товарного производства и наполняющаяся новым содержанием, которое усложняется с изменением условий производства. В далеком прошлом всеобщим эквивалентом выступали меха, скот, украшения. Позже, когда обмен принял систематический характер, в роли денег стали использоваться металлы (медь, серебро, золото).

Таким образом, особенность денег заключается в следующем:

деньги – это стихийно выделившийся товар,

деньги – это особый привилегированный товар, играющий роль всеобщего эквивалента,

деньги разрешили противоречия между потребительной стоимостью и стоимостью, присущей всем товарам.

Функции денег

1. Функция денег как меры стоимости. Деньги как всеобщий эквивалент измеряют стоимость всех товаров.

Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется **ценой.** Она определяется общественно необходимыми затратами на его производство и реализацию в основе цен и их движения – закон стоимости. Цена товара

формируется на рынке, и при равенстве спроса и предложения на товары он зависит от стоимости товара и стоимости денег. В связи с несоответствием спроса и предложения на рынке цена товара неизбежно отклоняется от его стоимости. По таким отклонениям цен (вверх и вниз) от стоимости товара, определяют, каких товаров произведено недостаточно, а каких в избытке.

Для сравнения цен разных по стоимости товаров необходимо свести их к одному масштабу, то есть выразить их в одинаковых денежных единицах. **Масштабом цен** при металлическом обращении называется весовое количество денежного металла, принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех других товаров.

Первоначально весовое содержание денежной единицы совпадало с масштабом цен, что нашло отражение в названиях некоторых денежных единиц (фунт стерлингов – фунт серебра).

Ямайская валютная система, введенная в 1976 – 1978 гг., отменила официальную цену золота и золотое содержание денежных единиц стран-участниц МВФ. Ныне официальный масштаб цен этих стран складывается стихийно в процессе рыночного обмена путем соизмерения стоимости товаров посредством цены.

В современных условиях произошел процесс *демонетизации* золота, то есть утрата им функцией денег, в том числе и функции меры стоимости. Золото вытеснено из внутреннего и внешнего оборота неразменными **кредитными деньгами.**

С установлением господства неразменных кредитных денег масштаб цен претерпел существенные изменения. Государство устанавливает:

а) название денежной единицы, порядок ее выпуска и изъятия, а также ее купюрность;

б) порядок выпуска более мелкой денежной единицы, изготавливаемой, как правило, из дешевых металлов, определяя ее соотношение к основной денежной единице;

в) правила обращения наличных и безналичных денег;

г) валютный курс национальной денежной единицы к иностранным, исходя из спроса своей валюты, и публикует его в официальной печати.

2. Функция денег как средства обращения. Товарное обращение включает: продажу товара, то есть превращение его в деньги, и куплю товара, то есть превращение денег в товары. В этом процессе деньги играют роль посредника в процессе обмена. Функционирование денег в качестве средств создает условия для товаропроизводителя преодолеть индивидуальные, временные и пространственные границы, которые характерны при прямом обмене товара на товар.

К особенностям денег как средства обращения следует отнести, прежде всего, реальное присутствие денег в обращении и мимолетность их участия в обмене. В связи с этим функцию средства обращения могут выполнять *неполноценные деньги* – бумажные и кредитные.

3. Функция денег как средства накопления и сбережения. Деньги, являясь всеобщим эквивалентом, то есть обеспечивая его владельцу получение любого товара, становятся всеобщим воплощением общественного богатства. Поэтому у людей возникает стремление к их накоплению и сбережению. Для образования сокровищ деньги извлекаются из обращения, то есть акт купля-продажа прерывается. Однако простое накопление и сбережение денег владельцу дополнительного дохода не приносят.

При рыночной экономике предпринимателю невыгодно хранить деньги, их пускают в оборот для получения прибыли. Кроме того, аккумуляция временно свободных средств – необходимое условие кругооборота капитала. Именно создание денежных средств на предприятии обеспечивает сглаживание возникающих нарушений у отдельного хозяйствующего субъекта, а резервы в масштабе страны – диспропорций в национальной экономике.

Отдельные лица также накапливают золото в форме слитков, монет, украшений (*тезаврация золота*), покупая его на рынке в обмен на свою национальную денежную единицу. Цель такого накопления в условиях господства знаков стоимости – обезопасить себя от обесценения. Основная

масса членов общества при отсутствии золотого обращения накапливает и сберегает кредитные деньги, которые являются бумажными символами и не создают реального богатства для владельцев.

4. Функция денег как средства платежа. В силу определенных обстоятельств товары не всегда продаются за наличные деньги. Причины: неодинаковая продолжительность периодов производства и обращения различных товаров, а также сезонный характер производства и сбыта ряда товаров, что создает нехватку дополнительных средств у хозяйствующего субъекта. В результате возникает необходимость купли-продажи товара с рассрочкой платежа, то есть в кредит.

В условиях развитого товарного хозяйства деньги в функции средства платежа связывают между собой множество товаровладельцев, каждый из которых покупает товары в кредит. В результате разрыв в одном из звеньев платежной цепи неизбежно приводит к разрушению всей цепи долговых обязательств и возникновению массовых банкротств товаровладельцев.

5. Функция мировых денег. Внешнеторговые связи, международные займы, оказание услуг внешнему партнеру вызвали появление *мировых денег*. Они функционируют как всеобщее платежное средство и всеобщая материализация общественного богатства. Мировые деньги в качестве международного средства выступают при расчетах по международным балансам: если платежи данной страны за определенный период превышают ее денежные поступления от других стран, то деньги представляют собой средство платежа.

Виды денег

Деньги в своем развитии выступали в двух видах: действительные деньги и знаки стоимости (заменители денег).

Действительные деньги – деньги, у которых номинальная стоимость соответствует реальной стоимости, то есть стоимости металла, из которого они изготовлены.

Наиболее удобной для обращения оказалась круглая форма монеты, лицевая сторона которой называлась – *аверс,* оборотная – *реверс,* обрез – *гурт.* С целью предотвращения монеты от порчи гурт делался нарезным.

Первые монеты появились примерно в 2500 г. до н.э. в Древнем Китае и Древнем Лидийском государстве. В Киевской Руси первые чеканные монеты относятся к IX – X векам. Первоначально в обращении находились одновременно злотники (монеты из золота) и сребреники (монеты из серебра).

Для действительных денег характерна устойчивость, что обеспечивалось свободным разменом знаков стоимости на золотые монеты, свободной чеканкой золотых монет при определенном и неизменном золотом содержании денежной единицы, свободным перемещением золота между странами. Благодаря своей устойчивости действительные деньги беспрепятственно выполняли все пять функций.

Заменители действительных денег (знаки стоимости) – деньги, номинальная стоимость которых выше реальной, то есть затраченного на их производство общественного труда. К ним относятся:

- металлические знаки стоимости (мелкие монеты, изготовленные из дешевых металлов),

- бумажные знаки стоимости, сделанные, как правило, из бумаги. Различают бумажные деньги и кредитные деньги.

Бумажные деньги – представители действительных денег. Впервые бумажные деньги (ассигнации) появились в России в 1769 году. По сравнению с золотыми такие деньги создавали товаровладельцам определенные преимущества (легче хранить, удобны при расчетах за мелкие партии).

Право выпуска бумажных денег присваивает себе государство. Разность между номинальной стоимостью выпущенных денег и стоимостью их выпуска (расходы на бумагу, печатание) образует *эмиссионный доход казны,*

являющийся существенным элементом государственных поступлений. На начальном этапе бумажные деньги выпускались государством наряду с золотыми и с целью их внедрения в обращение обменивались на них. Однако появление, а затем и рост дефицита бюджета вызвал расширение эмиссии бумажных денег, размер которой зависел от потребности государства в финансовых ресурсах.

Кредитные деньги возникают с развитием товарного производства, когда купля-продажа осуществляется с рассрочкой платежа (в кредит).

Кредитные деньги прошли следующий путь развития.

1. *Вексель* – письменное безусловное обязательство должника уплатить определенную сумму в заранее оговоренный срок и в установленном месте. Различают *простой вексель* и *переводной вексель (тратта)*.

Вексель характеризуется следующими особенностями:

- абстрактностью, то есть отсутствием на документе информации о виде сделки;

- бесспорностью, означающей обязательную оплату векселя;

- обращаемостью, то есть передачей векселя как платежного средства другим кредиторам, что создает возможность взаимного зачета вексельных обязательств.

2. *Банкнота* – кредитные деньги, выпускаемые центральным банком страны.

Первоначально банкнота имела двойное обеспечение: *коммерческую гарантию*, поскольку выпускалась на базе коммерческих векселей, связанных с товарооборотом, и *золотую гарантию*, обеспечившую ее обмен на золото. Такие банкноты назывались классическими, имели высокую устойчивость и надежность. Центральный банк располагал золотым запасом для обмена, что исключало обесценение банкноты.

3. *Чек* – денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ владельца счета в кредитном учреждении о выплате держателю чека указанной суммы.

Чековому обращению предшествует договор между клиентом кредитного учреждения и этим учреждением об открытии на сумму внесенных средств или предоставленного кредита счета. Клиент на эту сумму выставляет чеки, а кредитное учреждение их оплачивает. В чековом обращении участвуют: чекодатель (владелец счета), чекополучатель (кредитор чекодателя) и плательщик по чеку (кредитное учреждение).

Виды чеков:

- *именной* – на определенное лицо без права передачи,

- *предъявительский* – без указания получателя,

- *ордерный* – на определенное лицо, но с правом передачи посредством индоссамента на обороте документа.

4. *Кредитные карточки* – выпускаются кредитными учреждениями на базе счета клиента в форме пластиковой карточки с нанесенной на нее встроенной микросхемой. Кредитные карточки применяются в розничной торговле и сфере услуг.

Лекция 27

КРЕДИТ

Кредит *– это движение ссудного капитала.*

В своем историческом развитии кредит миновал несколько последовательных этапов.

1. Первичное становление.

Основным признаком этого этапа было полное отсутствие специализированных посредников на рынке ссудных капиталов. Кредит выступал в форме исключительно *ростовщического капитала*, характерными чертами которого были:

- полная децентрализация отношений займа, определяемых лишь прямой договоренностью между кредитором и заемщиком;

- ограниченность распространения (кредит использовался в основном в сфере обращения и частично на цели непроизводственного потребления, то есть без последующей капитализации);

- сверхвысокая норма процента как платы за использование заемных средств.

Завершение этого этапа было связано со становлением капиталистического способа производства, определившего резкое увеличение потребностей в заемных финансовых ресурсах на цели их производственного потребления (то есть с обязательной последующей капитализацией).

2. Структурное развитие.

Данный этап развития кредита характеризовался появлением на рынке ссудных капиталов специализированных посредников в лице кредитно-финансовых организаций. Первые банки приняли на себя следующие *функции:*

- аккумулирование свободных финансовых ресурсов с их последующей капитализацией и передачей заемщикам на платной основе;

- обслуживание некоторых видов платежей и расчетов для юридических и физических лиц (в дальнейшем – и для государства);

- проведение ряда специальных финансовых операций (например, по обслуживанию механизма вексельного обращения).

В целом деятельность кредитных организаций по-прежнему носила децентрализованный характер, что объективно препятствовало развитию рынка ссудных капиталов.

3. Современное состояние.

Основной признак этого этапа – централизованное регулирование кредитных отношений в экономике со стороны государства в лице центрального банка.

Основные принципы кредита

1. Возвратность кредита. Этот принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Он находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной организации, что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов банка.

2. Принцип срочности кредита отражает необходимость его возврата не в любое время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке (в нашей стране – свыше трех месяцев) – путем предъявления финансовых требований в судебном порядке.

3. Платность кредита. Ссудный процент. Этот принцип выражает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка

кредитных ресурсов, но и оплаты права их использования. Практическое выражение принцип находит в процессе установления величины банковского процента, выполняющего следующие функции:

- перераспределение части чистой прибыли юридических лиц и доходов физических лиц;

- регулирование производства и обращения путем распределения ссудных капиталов на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях;

- на кризисных этапах развития экономики – антиинфляционную защиту денежных накоплений клиентов банка.

Цена кредита отражает общее соотношение спроса и предложения на рынке ссудных капиталов и зависит от ряда факторов:

а) цикличность развития рыночной экономики (на стадии спада ссудный процент, как правило, увеличивается, на стадии быстрого подъема – снижается),

б) темпы инфляции,

в) ставка рефинансирования ЦБ РФ,

г) ситуация на международном кредитном рынке,

д) динамика денежных накоплений физических и юридических лиц (при тенденции к их сокращению ссудный процент, как правило, увеличивается),

е) динамика производства и обращения, определяющая потребности в кредитных ресурсах соответствующих категорий потенциальных заемщиков,

ж) сезонность производства (например, в сельском хозяйстве – в марте при посевной),

з) размер государственного долга (ссудный процент стабильно возрастает при увеличении государственного внутреннего долга).

4. Обеспеченность кредита. Этот принцип выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит свое практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии.

5. Целевой характер кредита. Распространяется на большинство видов кредитных операций, выражая необходимость целевого использования средств, полученных от кредитора. Находит свое выражение в соответствующем разделе кредитного договора, устанавливающего конкретную цель выдаваемой ссуды, а также в процессе банковского контроля за соблюдением этого условия заемщиком.

6. Дифференцированный характер кредита. Этот принцип определяет дифференцированный подход со стороны кредитной организации к различным категориям потенциальных заемщиков.

Функции кредита

1. Перераспределительная функция. В условиях рыночной экономики рынок ссудных капиталов выступает в качестве регулятора, переводящего временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности и направляющего в другие, обеспечивающие более высокую прибыль. Однако в некоторых случаях практическая реализация данной функции может способствовать углублению диспропорций в структуре рынка.

2. Функция экономии издержек обращения. Практическая реализация этой функции непосредственно вытекает из экономической сущности кредита, источником которого выступают в том числе финансовые ресурсы, временно высвобождающиеся в процессе промышленного и торгового капиталов???.

3. Ускорение концентрации капитала. Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования.

4. Обслуживание товарооборота. В процессе реализации этой функции кредит активно воздействует на ускорение не только товарного, но и денежного обращения, вытесняя из него наличные деньги.

5. Ускорение НТП. Наиболее наглядно роль кредита в ускорении НТП может быть отслежена на примере процесса финансирования деятельности

научно-технический организаций, спецификой которых является больший временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализуемой готовой продукции.

Классификация видов кредита.

1. Банковский кредит предоставляется исключительно специализированными кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от ЦБ РФ.

1.1. По срокам погашения:

а) *онкольные ссуды* подлежат возврату в фиксированный срок после поступления официального уведомления от кредитора,

б) *краткосрочные ссуды* (до 1 года);

в) *среднесрочные ссуды* (от 1 до 5 лет);

г) *долгосрочные ссуды* (свыше 5 лет).

1.2. По способу погашения:

а) *ссуды, погашаемые единовременным взносом со стороны плательщика*, – традиционная форма, которая не требует использования механизма исчисления дифференцированного процента;

б) *ссуды, погашаемые в рассрочку в течение срока действия кредитного договора.*

1.3. По способу взимания ссудного процента:

а) *ссуды, процент по которым выплачивается в момент ее общего погашения;*

б) *ссуды, процент по которым выплачивается равномерными взносами заемщика в течение срока действия кредитного договора;*

в) *ссуды, процент по которым удерживается банком в момент непосредственной выдачи их заемщику.*

1.4. По наличию обеспечению:

а) *доверительные ссуды* – используются в ограниченном объеме в отношении постоянных клиентов, пользующихся полным доверием банков;

б) *ссуды под залог* (недвижимость, ценные бумаги, товары и т.д.);

в) *ссуды под финансовые гарантии третьих лиц.*

1.5. По целевому назначению:

а) *ссуды общего характера,* используемые заемщиком по своему усмотрению для удовлетворения любых потребностей в финансовых ресурсах;

б) *целевые ссуды*, предполагающие необходимость для заемщика использовать выделенные банком ресурсы исключительно для решения задач, определенных условиями кредитного договора.

1.6. По категории потенциальных заемщиков:

а) *аграрные ссуды* – характерной особенностью является четко выраженный сезонный характер, обусловленный спецификой сельскохозяйственного производства;

б) *коммерческие ссуды* – предоставляются субъектам хозяйствования, функционирующим в сфере торговли и услуг;

в) *ссуды посредникам на фондовой бирже;*

г) *ипотечные ссуды* владельцам недвижимости;

д) *межбанковские ссуды.*

2. Коммерческий кредит находит практическое выражение в финансово-хозяйственных отношениях между юридическими лицами в форме реализации продукции или услуг с отсрочкой платежа.

Инструментом коммерческого кредита является *вексель,* выражающий финансовые обязательства заемщика по отношению к кредитору.

Отличия коммерческого кредита от банковского:

- в роли кредитора выступают не специализированные кредитно-финансовые организации, а любые юридические лица, связанные с производством или реализацией товаров или услуг;

- предоставляется исключительно в товарной форме;

- средняя ставка по коммерческому кредиту, как правило, ниже, чем у банковского.

3. Потребительский кредит – целевая форма кредитования физических лиц. В роли кредитора могут выступать как специализированные кредитные

организации, так и любые юридические лица, осуществляющие реализацию товаров или услуг.

4. Государственный кредит – форма финансовых отношений, в которых государство может выступать в роли кредитора, заемщика или гаранта.

5. Международный кредит – совокупность кредитных отношений, функционирующих на международном уровне, непосредственными участниками которых могут выступать межнациональные финансово-кредитные институты (МВФ, Всемирный банк и т.д.), правительства соответствующих государств и отдельные юридические лица.

6. Ростовщический кредит – ссуды одних физических лиц другим физическим лицам.

Лекция 28

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Во всех экономических системах государство регулирует экономику. Такое регулирование в современной экономике осуществляется в намного меньших масштабах, чем в административно-командной системе.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) *в условиях рыночного хозяйства представляет систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.*

По мере развития рыночного хозяйства возникали и обострялись экономические и социальные проблемы, которые не могли быть решены автоматически на базе частной собственности. Появилось потребность значительных инвестиций, малорентабельных или нерентабельных с точки зрения частного капитала, но необходимых для продолжения воспроизводства в национальных масштабах, отраслевые и общехозяйственные кризисы, массовая безработица, нарушения в денежном обращении, обострившаяся конкуренция на мировых рынках требовали ***государственной экономической политики (ГЭП).***

Теоретически понятие ГЭП шире ГРЭ, так как первая может основываться и на принципе невмешательства государства в хозяйственную жизнь. В современных условиях невмешательство государства в социально-экономические процессы немыслимо.

Объективная возможность ГРЭ появляется с достижением определенного уровня экономического развития, концентрации производства и капитала. необходимость, превращающая эту возможность в действительность,

заключается в нарастании проблем, трудностей, с которыми и призвано справиться ГРЭ.

В современных условиях ГРЭ является составной частью процесса воспроизводства. Оно решает различные задачи, например, стимулирования экономического роста, регулирования занятости, поощрения прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структурах, поддержки экспорта. Конкретные направления, формы, масштабы ГРЭ определяются характером и остротой экономических и социальных проблем в той или иной стране в конкретный период.

В силу ряда причин наиболее развитый механизм ГРЭ сложился в странах Западной Европы (Франции, Германии, скандинавских странах, Австрии), в Японии, в некоторых страна Азии и Латинской Америки. Слабее развито ГРЭ в США, Канаде, Австралии, где в отличие от Европы не было социально-экономических потрясений, аналогичных последствиям Второй мировой войны, возникновению лагеря социализма, а затем его распаду. Тем не менее, ГРЭ и в этих странах играет заметную роль, особенно в периоды ухудшения конъюнктуры, при высоких показателях безработицы и инфляции.

Особенно важна роль ГРЭ в развивающихся странах, создающих независимую экономику, в бывших социалистических странах, осуществляющих переход от планового хозяйства на базе государственной собственности к рыночному хозяйству на базе частной собственности.

Для уяснения роли механизма ГРЭ целесообразно охарактеризовать его субъекты, объекты, цели, инструменты или средства, а также этапы развития.

Носители хозяйственных интересов

Носители хозяйственных интересов *– это социальные группы, отличающиеся друг от друга по ряду признаков: имущественному, по доходам, видам деятельности при аналогичных доходах, профессиям, отраслевым и региональным интересам.*

Это наемные работники и хозяева предприятий, фермеры и земельные собственники, мелкие и крупные предприниматели, управляющие и акционеры, лица свободных профессий, государственные служащие и текстильщики и т.д. У каждой из этих групп есть свои интересы, обусловленные их социально-экономическим положением, а также принадлежностью к тому или иному региону, виду деятельности.

Представители этих групп индивидуально выражают свои интересы в средствах массовой информации, на митингах и обращаясь с просьбами, протестами, пожеланиями в государственные учреждения, ответственные за экономическую и социальную политику.

Это *первая линия связи* хозяйственных интересов с государственным аппаратом, регулирующим хозяйство.

Выразители хозяйственных интересов

В разных странах с рыночным хозяйством носители экономических интересов объединены в многочисленные союзы, ассоциации: это профсоюзы, союзы предпринимателей, фермеров, различных торговцев, студентов и т.д. Одни из этих союзов насчитывают миллионы членов (например, профсоюзы), другие играют огромную роль в экономике страны из-за представляемых ими капиталов (союзы предпринимателей, ассоциация банков, торговые палаты). Есть и совсем малозначащие объединения, например, ассоциация физических и юридических лиц, заинтересованных в приватизации конкретного земельного участка, принадлежащего муниципалитету. Такие объединения являются ***выразителями хозяйственных интересов***.

Самые могущественные выразители хозяйственных интересов – это союзы предпринимателей и профсоюзы. Они осуществляют собственные концепции социально-экономической политики, стремясь оказать максимальное воздействие на ГЭП.

Рекомендации, советы, консультации, меморандумы, различные каналы влияния этих выразителей хозяйственных интересов на органы государственного экономического регулирования – это *вторая линия связи* хозяйственных интересов с ГЭП.

Выразителями социально-экономических, политических, религиозных, культурных, экологических, специфических региональных интересов *являются политические партии*. В отличие от выразителей экономических интересов, которые заявляют, от чьего имени они выступают, политические партии часто действуют под знаменем общенациональных интересов.

Партии тесно связаны с выразителями и носителями хозяйственных интересов. Во всем мире социал-демократические партии тесно связаны с профсоюзами, а союзы предпринимателей поддерживают консервативные и либеральные партии.

С точки зрения оценки перспектив ГЭП важнейшее значение имеет изучение социально-экономических разделов программ партий, реально претендующих на победу на парламентских выборах. Тогда эти партийные программы могут стать основой правительственной программы или ее составной частью (в случае формирования коалиционного правительства).

Это главная, *третья линия трансформации* частных экономических интересов в ГЭП.

Исполнители хозяйственных интересов

Исполнителями хозяйственных интересов *являются органы трех ветвей власти, построенные по иерархическому принципу, а также Центральный банк*.

В государствах с федеративным устройством (США, Россия, Индия, Германия и другие) существуют федеральные и местные парламенты и

правительства, защищающие соответственно общегосударственные и местные экономические интересы.

Интересным с точки зрения изучения механизма ГРЭ является слияние субъектов государственной и частной экономической политики и возникновение в результате этого новых регулирующих органов, не вписывающихся теоретически в классическую схему парламентской или президентской республики. Например, создается орган из представителей союзов предпринимателей, профсоюзов и исполнительной власти для регулирования тарифных соглашений между предпринимателями и трудящимися. Организуются комитеты, советы по поддержанию или развитию отдельных отраслей из представителей министерства экономики и отраслевых союзов предпринимателей.

Эти органы не избираются, а чаще всего формируются центральными и местными органами власти вместе с заинтересованными союзами – выразителями экономических интересов.

Основная часть таких органов формально осуществляет консультативную деятельность, но в действительности они решающим образом воздействуют на ГЭП. К таким органам относятся различные советы экспертов при правительстве, министерствах экономики, финансов, социального обеспечения, Центральном банке и т.д.

Другая группа государственно-частных органов хозяйственного регулирования – это советы по сферам деятельности, например, научно-технический, военно-технический, по региональной политике, по профессиональному образованию. В отличие от отраслевых советов в них входят наряду с сотрудниками правительственных органов и экспертами представители самых разных отраслей, банков, различных фондов, объединений инженеров, профсоюзов, общественных движений. Их рекомендации относятся к принципиальной ориентации ГЭП, к направлениям расходования средств из бюджета и различных фондов.

Это *четвертая линия связи* между носителями экономических интересов и ГРЭ. По этой линии происходит корректировка интересов частного хозяйства в соответствии с интересами других социальных, профессиональных, общественных групп.

Существуют многочисленные возможности воздействия носителей и выразителей хозяйственных интересов на ГЭП: демонстрации, манифестации, сбор подписей, обращение в суды и т.д.

Обратная связь ГРЭ с носителями хозяйственных интересов

Во-первых, успех ГРЭ проявляется в темпах роста, улучшении структуры хозяйства, росте занятости, положительном платежном балансе, снижении темпов инфляции, повышении жизненного уровня.

Во-вторых, успехи ГРЭ отражаются в показателях, не всегда поддающихся точному количественному измерению: уровне напряженности (забастовки, демонстрации, выступление профсоюзов, торгово-промышленных палат с критикой экономической политики государства), оценке ГРЭ средствами массовой информации, состоянии окружающей среды, качестве жизни.

В-третьих, носители хозяйственных интересов прямо и через свои объединения поддерживают или не поддерживают правительство. Союзы, являющиеся выразителями хозяйственных интересов своих членов, так же как и отдельные юридические и физические лица, или отказывают в средствах финансирования той или иной партии на выборах, избиратели голосуют за партию, а значит, и за экономическую часть программы этой партии, или нет. Потеря доверия избирателя и объединений хозяйственных интересов к правящей партии и партиям – это главная линия обратной связи между ГЭП и носителями хозяйственных интересов.

Объекты ГРЭ

Объекты ГРЭ *– это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, причем снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.*

Основные объекты ГРЭ:

1. Экономический цикл.
2. Секторальная, отраслевая и региональная структуры хозяйства.
3. Условия накопления капитала.
4. Занятость.
5. Денежное обращение.
6. Платежный баланс.
7. Цены.
8. НИОКР.
9. Условия конкуренции.
10. Социальные отношения, включая отношения между работодателями и работающими по найму, а также социальное обеспечение.
11. Подготовка и переподготовка кадров.
12. Внешнеэкономические связи.

Перечисленные объекты носят различный характер. Они охватывают макроэкономические процессы: хозяйственный цикл, накопление капитала в масштабах страны, отдельные отрасли, территориальные комплексы и даже отношения между субъектами; условия конкуренции; отношения между профсоюзами и объединениями предпринимателей, между государственными регулирующими органами.

Суть государственной **антициклической политики** (регулирования хозяйственной конъюнктуры) состоит в том, чтобы во время кризисов и депрессий стимулировать спрос на товары и услуги, капиталовложения и

занятость. Для этого частному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях длительного и бурного подъема в экономике страны могут возникнуть опасные явления: рассасывания товарных запасов, рост импорта и ухудшение платежного баланса, превышение спроса на рабочую силу над предложением и отсюда необоснованный рост заработной платы и цен. В такой ситуации задача ГРЭ – притормозить рост спроса, капиталовложений и производства, чтобы по возможности сократить перепроизводство товаров и перенакопление капитала и таким образом уменьшить глубину и продолжительность возможность спада производства, инвестиций и занятости в будущем.

ГРЭ в области **отраслевой и территориальной структур** также осуществляется при помощи финансовых стимулов и государственных капиталовложений, которые обеспечивают привилегированные условия отдельным отраслям и регионам. В одних случаях поддержка оказывается отраслям и территориальным единицам, находящимся в условиях затяжного кризиса; в других – поощряется развитие новых отраслей и видов производств, являющихся носителями научно-технического прогресса, призванных привести к прогрессивным структурным изменениям внутри отраслей, между отраслями и в национальной экономике в целом, к повышению его эффективности и конкурентоспособности. В то же время могут приниматься меры по притормаживанию чрезмерной концентрации производства.

Важнейшим объектом ГРЭ является **накопление капитала.** Производство, присвоение и капитализация прибыли всегда служат главной целью хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики, поэтому ГЭП поощрения накопления в первую очередь соответствует экономическим интересам субъектов хозяйствования. Одновременно государственное регулирование накопления опосредованно служит и другим объектам ГРЭ. Создавая дополнительные стимулы и возможности накопления в разное время

всем инвесторам или отдельным их группам по отраслям и территориям, регулирующие органы воздействуют на экономический цикл и структуру.

Регулирование занятости – это поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Это соотношение должно удовлетворять потребность экономики в квалифицированных и дисциплинированных работниках, заработная плата которых служит для них достаточной мотивацией к труду. Однако соотношение между спросом и предложением не должно вести к чрезмерному росту заработной платы, который может негативно отразиться на национальной конкурентоспособности. Нежелательно и резкое снижение занятости, так как оно ведет к увеличению армии безработных, снижению потребительского спроса, налоговых поступлений, росту расходов на пособия и, самое главное, к опасным социальным последствиям.

Постоянным объектом внимания государственных регулирующих органов является **денежное обращение**. Основная направленность регулирования денежного обращения – борьба с инфляцией. Регулирование денежного обращения опосредованно воздействует и на другие объекты – условия накопления, социальные отношения.

Состояние платежного баланса является объективным показателем экономического здоровья страны. Во всех странах с рыночным хозяйством государство постоянно осуществляет оперативное и стратегическое регулирование платежного баланса путем воздействия на экспорт и импорт, движение капитала, повышение и понижение курсов национальных валют, а также путем торгово-договорной политики и участия в международной экономической интеграции.

Еще один из основных объектов регулирования – **цены**. Динамика и структура цен отражают состояние экономики. В то же время сами цены сильно влияют на структуру хозяйства, условия капиталовложений, устойчивость национальной валюты.

Государственные регулирующие инстанции стремятся влиять и на другие объекты ГРЭ, например, они стремятся заинтересовать частные фирмы в развитии **научных исследований** и внедрении их результатов, в экспорте товаров, капитала и накопленных знаний и опыта.

Наряду с хозяйственными объектами под постоянным вниманием государственных регулирующих органов находятся условия существования и воспроизводства существующего строя, **отношения собственности и конкуренции**. Законодательство и судебная практика, связанные с защитой собственности, порядком ее продажи, наследования, отчуждения, регистрации, постоянно совершенствуется. Государственные регулирующие меры направлены на обеспечение условий конкуренции, поддержку мелкого и среднего предпринимательства. Это направление ГЭП особенно противоречиво, так как концентрация производства и капитала – процесс объективный, а национальная конкурентоспособность на мировом рынке обеспечивается в значительной степени крупными корпорациями.

Объектами государственного регулирования все в большей степени становятся общие условия существования и развития человеческого общества - окружающая среда, безопасность личности, уровень образования и культуры, здравоохранение, международное сотрудничество.

Цели ГРЭ

Генеральной целью ГРЭ является экономическая и социальная стабильность, укрепление соответствующего строя внутри страны и за рубежом, адаптация его к изменяющимся условиям.

От этой генеральной цели распространяется дерево *опосредующих конкретных целей*, без осуществления которых генеральная цель не может быть достигнута. Эти конкретные цели неразрывно связаны с объектами ГРЭ. Цель - *выравнивание экономического цикла* – направлена на объект, то есть на экономический цикл; *совершенствование отраслевой и региональной структур*

– на секторальную, отраслевую и региональную структуры; *улучшение окружающей среды* – на окружающую среду и т.д.

Как видно, названные цели, во-первых, неодинаковы по значению и масштабам и, во-вторых, находятся в тесной взаимосвязи. Чаще всего одна цель не может быть поставлена и достигнута вне зависимости от других. Например, невозможно представить стимулирование НИОКР без создания благоприятных условий накопления капитала, выравнивания конъюнктуры, совершенствования отраслевой структуры экономики, стабильного денежного обращения.

Конкретные частные цели могут служить опосредующими для достижения других, более высоких для данного текущего момента целей. Так, конкретная цель – обеспечение дополнительных капиталовложений в модернизацию угольных шахт – может быть опосредующей для: стабилизации и снижения издержек в отечественной угледобывающей промышленности; снижения импорта твердого топлива и улучшения топливно-энергетического баланса; поддержания занятости в отрасли и хозяйственной конъюнктуры в угледобывающих районах; снятия в этих районах социального напряжения, вызванного угрозой закрытия шахт; оказания давления на цены нефтяных и газовых компаний.

Средства (инструменты) государственного регулирования экономики

Средства государственного регулирования подразделяются на административные и экономические.

Административные средства *не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба. Они базируются на силе государственной власти и включают меры запрета, разрешения и принуждения.*

Например, власти Франции *запретили* строить новые промышленные предприятия в пределах Парижской агломерации, и для достижения этой цели

они не увеличили налоги на новые предприятия, не ввели драконовские штрафы (экономические меры), а просто прекратили выдачу лицензий на новое промышленное строительство.

Правительство Сирии *разрешило* использовать бывшую военно-морскую базу в качестве пассажирского и торгового порта, создав таким образом новую сферу приложения капитала. В результате в районе порта возросла хозяйственная активность.

К мерам *принуждения* можно отнести и то, что государственные органы всех развитых стран обязывают промышленные предприятия организовывать у себя производственное обучение молодежи, создавать определенные бытовые удобства для занятых, устанавливать очистные сооружения.

Экономические средства государственного регулирования подразделяются на средства денежно-кредитной и бюджетной политики.

Основные средства денежно-кредитной политики:

а) регулирование учетной ставки (дисконтная политика, осуществляемая Центральным банком);

б) установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансово-кредитные институты страны обязаны хранить в Центральном банке;

в) операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие как эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение.

При помощи этих инструментов государство стремится изменить соотношение спроса и предложения на финансовом рынке в желаемом направлении.

Прямое государственное регулирование осуществляется средствами бюджетной политики.

Государственное экономическое программирование

Высшей формой ГРЭ является государственное экономическое программирование. Его задача – комплексное использование в глобальных целях всех элементов ГРЭ.

По мере усложнения задач по регулированию хозяйства правительства стали формировать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели, определять порядок их достижения и органы, ответственные за исполнение, выделять необходимые средства и определять порядок финансирования.

Объектами таких целевых программ обычно являются:

- отрасли;
- регионы;
- социальная сфера;
- различные направления научных исследований.

Программы бывают национальные среднесрочные, чрезвычайные и целевые. Обычные **среднесрочные общеэкономические программы** составляются, как правило, на 5 лет с ежегодной корректировкой и продлением на 1 год (скользящее программирование). **Чрезвычайные программы** разрабатываются в критических ситуациях, например, в условиях кризиса, массовой безработицы, опасной инфляции; они, как правило, краткосрочные. В инструментарии их осуществления заметное место занимают средства административного регулирования.

Уровень развития государственного программирования в различных странах различный.

Субъекты экономического программирования – государственные учреждения, ответственные за составление программ, их непосредственное осуществление и контроль за ним. Программы разрабатываются специальным государственным органом, а если такого нет, то министерствами экономики и финансов или специальным межминистерским органом. При этом министерство экономики, как правило, готовит проект самой программы, формулирует иерархию целей, сроки, последовательность осуществления отдельных мероприятий, называет инстанции, несущие ответственность за

исполнение. Министерство финансов разрабатывает план финансирования программы.

Программа и финансовый план ежегодно (в связи со скользящим принципом продления) утверждаются парламентом, также раз в год заслушиваются отчеты об исполнении.

Этапы ГРЭ

1. Создание благоприятных условий для воспроизводства частного капитала, сосредоточение усилий государства на разработке трудового, налогового, торгового, социального законодательства, таможенной политики, на обеспечении устойчивости денежного обращения. Строительство и приобретение объектов в сырьевых и инфраструктурных отраслях.

2. Не согласованные между собой акции кризисной и структурной направленности, попытки воздействовать на занятость и цены.

3. Эксперименты с использованием денежно-кредитных и бюджетных средств регулирования хозяйства. Волна приватизации объектов государственной собственности.

4. Переход в ряде стран в отраслевому и региональному среднесрочному программированию; попытки повысить действенность ГРЭ путем изучения совместимости и взаимозаменяемости инструментов регулирования, определения их эффективности.

5. Осуществление во все большем числе развитых стран общегосударственного среднесрочного программирования в сочетании с выработкой долгосрочных перспективных ориентиров. Все более адресное, дозированное и комплексное использование инструментов регулирования.

6. Меры по согласованию общегосударственных среднесрочных программ на межгосударственном уровне в рамках интеграционных объединений, шаги в направлении наднационального программирования в ЕС.

Лекция 29

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ

В современных условиях активное участие страны в мировой торговле связано со значительными преимуществами: оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, приобщиться к мировым достижениям науки и техники, в более сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики, а также более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения.

Теории международной торговли, ведущие начало от английской политэкономии, прошли в своем развитии ряд этапов вместе с развитием мировой экономической мысли. Однако их центральными вопросами были и остаются следующие:

- Что лежит в основе международного разделения труда?

- Какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды?

- Какими факторами предопределяется конкурентоспособность станы в мировой торговле?

1. Классическая теория международной торговли. А.Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международной торговли служит различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров.

Взгляды А.Смита были дополнены и развиты Д.Рикардо, который сформулировал теорию сравнительных издержек. Каждой стране целесообразно, согласно взглядам Д.Рикардо, специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.

Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, обеспечивает более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров. Однако рассматриваемая модель исходит из ряда упрощений:

- наличие двух стран и двух товаров;
- свободная торговля;
- совершенная мобильность труда (то есть рабочей силы) внутри каждой страны;
- постоянные издержки производства;
- полная взаимозаменяемость ресурсов при альтернативном использовании;
- игнорирование различий в уровне заработной платы между странами;
- отсутствие транспортных затрат и технических изменений.

2. Модель Хекшера-Олина. Вплоть до 60-х годов модель Хекшера-Олина господствовала в экономической литературе. Олин в 1977 г. получил Нобелевскую премию по экономике.

Сущность неоклассического подхода к международной торговле и специализации состоит в следующем: по причинам исторического и географического характера распределение материальных и людских ресурсов между странами неравномерно, что, по мнению неоклассиков, объясняет различия относительных цен на товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда следует закон пропорциональности факторов: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена. Олин сформулировал этот закон еще короче: «Международный обмен – это обмен изобильных факторов на редкие: страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества факторов, имеющихся в изобилии».

В соответствии с моделью международной торговли Хекшера-Олина в процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов

производства. Суть механизма выравнивания состоит в следующем: первоначальная цена факторов производства (заработная плата, ссудный процент, рента и т.д.) будет сравнительно низкой на те из них, которые имеются в данной стране в изобилии, и высокой на те, которые недостает.

Специализация той или иной страны на производстве капиталоемких товаров приводит к интенсивному переливу капитала в экспортные отрасли, относительно возрастает спрос на капитал по сравнению с его предложением и соответственно растет его цена (процент на капитал). Напротив, специализация других стран на производстве трудоемких товаров обусловливает перемещение значительных трудовых ресурсов в соответствующие отрасли, вследствие этого возрастает и цена рабочей силы (заработная плата).

Таким образом, в соответствии с данной моделью обе группы стран постепенно утрачивают свои первоначальные преимущества, происходит нивелирование уровней их развития. Это создает условия для расширения круга экспортных отраслей, более глубокого их проникновения в международное разделение труда с учетом сравнительных преимуществ, возникших на новом уровне их развития.

3. Парадокс Леонтьева. Василий Леонтьев, исследуя в 1956 г. структуру экспорта и импорта США, обнаружил, что вопреки теории Хекшера-Олина в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а импорте – капиталоемкие. Этот результат стал известен как *парадокс Леонтьева***.**

Дальнейшие исследования показали, что противоречие, обнаруженное Леонтьевым, может быть устранено, если при анализе структуры торговли учитывать более двух факторов производства.

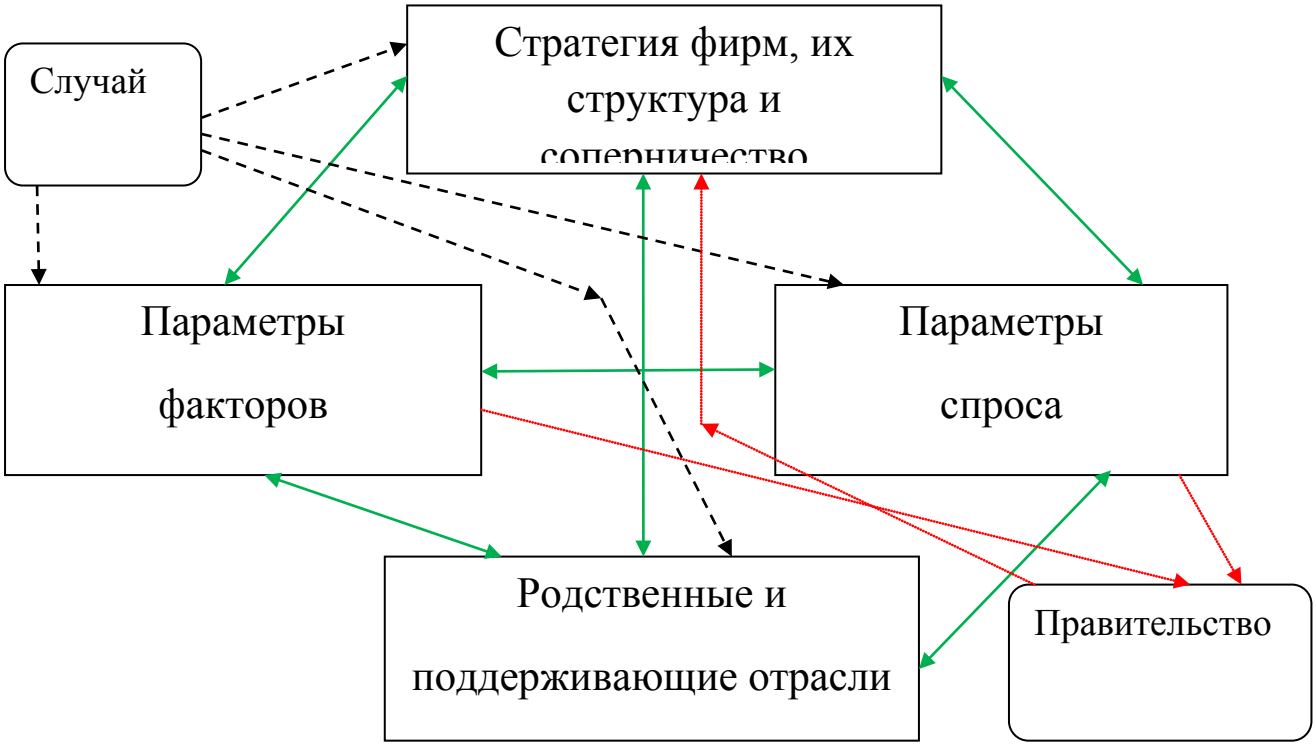
В.Леонтьев выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала один человеко-год американского труда эквивалентен трем человеко-годам иностранного труда. Это означает, что США и в самом деле трудоизбыточная страна, так что никакого парадокса нет.

В.Леонтьев также предположил, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих.

4. Теория конкурентных преимуществ страны Майкла Портера. На основании анализа обширного статистического материала, охватившего около 100 отраслей 8 промышленно развитых стран, М.Портер создал теорию конкурентного преимущества страны. Центральное место в его концепции занимает идея так называемого «*национального ромба*», раскрывающего 4 главные свойства экономики, формирующих конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны.

«Национальный ромб» выявляет систему детерминантов (свойств), которые, находясь во взаимодействии, создают благоприятную или неблагоприятную среду для реализации потенциальных конкурентных преимуществ страны.

Параметры факторов представляют материальные (вещественные) и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного преимущества страны в целом и ее ведущих экспортно ориентированных отраслей.



Важное значение в теории М.Портера уделяется делению факторов на *общие* (например, сеть автомобильных дорог, персонал с высшим образованием и др.), которые создают конкурентные преимущества для широкого спектра отраслей, и *специализированные* (например, персонал с узкой специализацией, база данных в определенной области знаний и т.д.), которые, как правило, применимы в ограниченном числе отраслей или даже в единственной отрасли. При этом специализированные факторы, обеспечивая более длительное и устойчивое конкурентное преимущество фирмам соответствующих отраслей на мировом рынке, в то же время требуют значительных и долговременных капиталовложений.

Стратегия фирм, их структура и соперничество. В обеспечении национального конкурентного преимущества немаловажную роль играет фирменная структура и конкурентная среда внутри страны, которая складывается в результате соперничества фирм. Если отсутствует конкурентная среда или соперничество между фирмами, если стратегия фирмы не ориентирована на деятельность в условиях соперничества, то на внешнем рынке у таких фирм конкурентного преимущества обычно не возникает.

Параметры спроса – это, в первую очередь, емкость спроса, динамика его развития, дифференциация спроса на виды продукта, требовательность покупателей к качеству товаров и услуг. Именно на внутреннем рынке в условиях развитого спроса должны получать апробацию новые изделия до выхода их на мировой рынок.

Родственные и поддерживающие отрасли. Наличие в национальной экономике высокоразвитых родственных и поддерживающих отраслей, обеспечивающих фирмы в экспортно ориентированных отраслях необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями и другими материальными средствами и информацией, выступает необходимым

условием создания и поддержания конкурентного преимущества в мировой торговле для фирм соответствующих отраслей.

В общую систему детерминантов конкурентных преимуществ М.Портер включает и роль *случайных событий*, которые могут либо усилить, либо ослабить сложившиеся конкурентные преимущества страны.

Случайными являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны и влиять на которые часто не могут ни фирмы, ни правительство. К наиболее важным событиям такого рода можно отнести новые изобретения, крупные технологические сдвиги (прорывы), резкие изменения цен на ресурсы («нефтяной шок»), значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах, всплески мирового или местного спроса, политические решения правительства, войны и другие непредвиденные обстоятельства.

Случайные события могут изменить позиции соперничающих государств. Они могут свести на нет преимущества старых мощных конкурентов и создать потенциал для новых государств.

Роль правительства в формировании национального конкурентного преимущества состоит в оказании значительного влияния на все основные детерминанты «национального ромба», причем влияние это может быть как положительным, так и отрицательным. На параметры факторов производства и спроса правительство воздействует денежно-кредитной, налоговой, таможенной политикой. Само правительство в большинстве стран является покупателем товаров для армии, транспорта, связи, образования, здравоохранения и других отраслей.

Структура и основные товаропотоки мировой торговли

При изучении структуры мировой торговли следует учитывать, что в статистических сборниках товары группируются в соответствии с различными международными торговыми классификациями. Большинство стран (в том

числе и Россия) перешли на использование Гармонизированной системы описания и кодирования товаров.

Товарная структура мировой торговли изменяется под воздействием НТР, углубления международного разделения труда. В настоящее время наибольшее значение в мировой торговле имеет продукция обрабатывающей промышленности: на ее долю приходится ¾ мирового товарооборота. Особенно быстро растет доля таких видов продукции, как машины, оборудование, транспортные средства, химические продукция. Доля продовольствия, сырья и топлива составляет примерно ¼.

Наиболее динамично развивается торговля наукоемкими товарами и высокотехнологичной продукцией, что, в свою очередь, стимулирует межстрановый обмен услугами, особенно научно-технического, производственного, коммуникативного и финансово-кредитного характера. В то же время торговля услугами (например, информационными, консалтинговыми, лизинговыми, инжиниринговыми) стимулирует мировую торговлю товарами производственного назначения.

Лекция 30

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Система национальных счетов (СНС) *– система взаимосвязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов в странах с рыночной экономикой.*

СНС возникла в наиболее развитых странах в связи с потребностью в информации, необходимой для практического принятия мер по регулированию рыночной экономики и формированию экономической политики.

К основным категориям СНС относятся:

а) *экономические функции* – основные экономические процессы: производство, потребление и накопление;

б) *экономические операции* – те элементарные экономические акты, которые совершают хозяйственные единицы в процессе выполнения экономических функций;

в) *экономические агенты* – субъекты экономических операций, принимающие различные хозяйственные решения;

г) *объекты экономических операций* – товар, деньги, финансовые документы, являющиеся предметом описания и анализа.

Внутренняя экономика охватывает деятельность на экономической территории данной страны, как резидентов, так и нерезидентов.

Национальная экономика охватывает деятельность только национальных резидентов независимо от их местонахождения: на территории данной страны или за ее пределами.

Для определения границ внутренней экономики в СНС используются следующие понятия:

- экономическая территория;

- резидент;

- центр экономического интереса.

Под экономической территорией понимается территория, административно управляемая правительством данной страны, в пределах которой лица, товары и деньги могут свободно перемещаться. К экономической территории данной страны также относятся:

а) воздушное пространство, территориальные воды данной страны и континентальный шельф в международных водах, в отношении которого данная страна имеет исключительное право на добычу сырья, топлива и т.п.,

б) территориальные анклавы за рубежом, то есть зоны в других странах, используемые правительственными учреждениями данной страны (на основе аренды или собственности) для дипломатических, военных, научных или других целей (посольства, консульства и другие дипломатические учреждения). Свободные зоны или предприятия данной страны, функционирующие за пределами ее границ, относятся к экономической территории той страны, где они физически располагаются.

Резидент – институциональная единица, центр экономического интереса которой находится на данной экономической территории, то есть которая занимается или собирается заниматься экономической деятельностью или операциями в значительном масштабе в течение неопределенного или длительного времени (год или более).

Нерезиденты – граждане, имеющие постоянное место жительства за границей, даже если они временно находятся на территории данной страны.

Производственная деятельность включает производство продуктов и услуг рыночных и нерыночных, то есть предоставляемых бесплатно или реализуемых по ценам, не имеющим экономического значения и не оказывающим значительного влияния на спрос.

В понятие «производство» по методологии СНС включаются все виды деятельности, в том числе:

- незаконное производство,

- любые поставки товаров и услуг между заведениями, принадлежащими одному и тому же предприятию,

- незавершенное производство,

- производство товаров и услуг домашними хозяйствами, а также услуг, оказываемых наемной оплачиваемой домашней прислугой,

- капитальный ремонт и строительство индивидуальных жилищ,

- услуги по использованию домашними хозяйствами, государственными учреждениями и некоммерческими организациями собственных зданий.

Основные классификации в национальном счетоводстве

1. Классификация экономики по сферам деятельности и отраслям.

Классификация сфер деятельности по отраслям определяется в настоящее время ОКПД – общероссийским классификатором видов экономической деятельности, продукции и услуг, который представляет систематизированную совокупность отраслевых группировок предприятий и организаций, отличающихся характером функций, выполняемых в системе общественного разделения труда.

Классификационными единицами являются самостоятельные предприятия и организации.

Классификационными признаками в ОКПД являются виды деятельности, специализация хозяйств и вид используемого сырья, характер трудовой деятельности и технологического процесса.

В отечественной статистической практике существует 2 понятия отраслей: хозяйственные и чистые.

1. *Хозяйственная отрасль* – сложившаяся совокупность предприятий и организаций, объединенных общностью функций, выполняемых ими в процессе общественного разделения труда.

Отрасли можно классифицировать по 4 категориям:

- отрасли, производящие товары и рыночные услуги, то есть рыночные отрасли;

- отрасли, производящие нерыночные услуги силами частных некоммерческих организаций;

- отрасли, производящие нерыночные услуги силами государственных учреждений;

- отрасли, оказывающие нерыночные услуги, производимые домохозяйствами.

Группировка по отраслям используется при изучении процесса производства ВВП и для составления баланса между ресурсами и использованием продуктов и услуг.

2. *Чистая отрасль* определяется как совокупность единиц, производящих один вид или группу однородных продуктов и услуг.

2. Группировка по формам собственности.

Классификатор форм собственности (КФС) лежит в основе группировки всех показателей СНС по этому признаку.

Основными группировками, выделенными в КФС, являются: российская собственность, иностранная собственность и смешанная собственность.

2.1. Российская собственность:

а) к федеральной собственности, к собственности субъектов федерации или к муниципальной собственности относятся:

- государственные и муниципальные предприятия, имущественные комплексы которых были отнесены в установленном порядке при разграничении государственной собственности соответственно к федеральной, региональной или муниципальной собственности,

- государственные и муниципальные учреждения, финансирование, создание и деятельность которых осуществляется за счет федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации или местных бюджетов,

- предприятия и объединения в форме АО, единственными акционерами которых являются органы субъектов федерации или местного самоуправления.

б) к собственности общественных организаций относятся имущественные комплексы:

- органов этих организаций и их объединений,

- учреждений, финансируемых общественными организациями,

- предприятий, единственными вкладчиком (акционером) которых являются общественные организации.

в) к частной собственности относятся имущественные комплексы:

- индивидуальных частных предприятий;

- предприятий в форме АО и других хозяйственных обществ, если держателями всех акций (паев) являются отдельные граждане или частные предприятия;

- арендные предприятия, если арендатором или арендодателем являются частные лица;

- хозяйственные объединения, все акции которых принадлежат частным предприятиям;

- производственных и потребительских кооперативов.

2.2. К смешанной собственности относятся предприятия и объединения в форме АО и других хозяйственных обществ, если в их имущественных комплексах имеются акции субъектов разных форм собственности.

2.3. К иностранной собственности относятся предприятия со 100%-ым иностранным капиталом.

3. Группировка экономических операций.

3.1. Экономические операции по способу осуществления могут быть:

а) *двусторонними* – участвуют 2 экономических агента,

б) *односторонними* – совершаются в пределах одного экономического агента.

3.2. По характеру осуществления:

а) *операции на компенсационной основе*, когда поток благ, услуг или денег вызывает ответный поток благ, услуг или денег,

б) *трансферты* – операции, при которых потоку услуг, благ или денег не противостоит встречный поток.

Трансферты подразделяются на:

- текущие – предназначенные для финансирования текущих расходов;

- капитальные – для капиталовложений.

3.3. По характеру объектов экономические операции делятся на:

а) текущие – операции, касающиеся немедленного потребления,

б) капитальные – операции, вызывающие изменение национального богатства.

3.4. С точки зрения учета:

а) *операции с продуктами и услугами* относятся к производству, обмену и использованию продуктов и услуг в отраслях и секторах национальной экономики,

б) *распределительные операции* – это операции, цель которых распределение и перераспределение добавленной стоимости, созданной производителями, а также перераспределение сбережений,

в) *финансовые операции* связаны с изменениями финансовых активов и пассивов в различных секторах экономики.

4. Группировка экономики по секторам.

Сектор представляет совокупность институциональных единиц, то есть хозяйствующих субъектов, которые могут от своего имени владеть активами, принимать обязательства, осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами.

Единица считается *институциональной*, если она ведет полный набор бухгалтерских счетов и является юридическим лицом, то есть может самостоятельно принимать решения, распоряжаться своими материальными и финансовыми ресурсами, принимать обязательства и осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами.

В РФ институциональные единицы объединяются в следующие секторы.

1. Сектор «Нефинансовые предприятия» охватывает институциональные единицы, основной функцией которых является производство продуктов и нефинансовых услуг для реализации.

2. Сектор «Финансовые учреждения» состоит из институциональных единиц, занятых финансовыми операциями на коммерческой основе и операциями по страхованию, независимо от формы собственности.

Финансовые посредники (банки) берут обязательства по своим собственным счетам на финансовых рынках, которые возникают в результате заимствования средств, затем предоставляемых ими в качестве кредитов на разные сроки и на разных условиях другим институциональным единицам.

3. Сектор «Органы государственного управления» включает институциональные единицы, занятые предоставлением нерыночных услуг, предназначенных для коллективного потребления, а также перераспределением национального дохода и богатства.

К сектору относятся:

а) государственные учреждения и организации, занятые в области общего управления, финансов, регулирования и планирования экономики и др.;

б) фонды социального страхования;

в) центральные, региональные и местные банки, основными функциями которых являются предоставление финансовых услуг органам государственного управления;

г) государственные сберегательные банки;

д) некоммерческие общественные организации, обслуживающие население, если они финансируются и контролируются государственными учреждениями.

4. Сектор «Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства» охватывает институциональные единицы, занятые оказанием нерыночных услуг.

Он включает общественные организации, обслуживающие как индивидуальные потребности домашних хозяйств (главным образом, в области образования, здравоохранения, культуры и искусства, отдыха и развлечений, социального обслуживания и т.д.), так и их коллективные потребности (политические партии, профсоюзные организации и т.д.).

5. Сектор «Домашние хозяйства» охватывает индивидов и их группы как потребителей, а также предпринимательскую деятельность населения по производству продуктов и услуг, которую невозможно ни с юридической, ни с экономической точки зрения отделить от домашнего хозяйства его владельца.

6. Сектор «Остальной мир» (внешнеэкономическая деятельность) охватывает зарубежные экономические единицы в той мере, в какой они осуществляют операции с резидентами данной страны.

Статистическая характеристика результатов экономической деятельности

Показатели результатов подразделяются на валовые и конечные (чистые) результаты. В СНС валовые показатели отличаются от чистых на величину потребления основного капитала (амортизации).

Система показателей СНС включает:

1. Валовый выпуск (ВВ).
2. Валовый внутренний продукт (ВВП).
3. Чистый внутренний продукт (ЧВП).
4. Национальный доход (НД).
5. Валовый национальный располагаемый доход (ВНРД).
6. Чистый национальный располагаемый доход (ЧНРД).
7. Валовая прибыль экономики (ВПЭ).
8. Чистая прибыль экономики (ЧПЭ).
9. Валовое национальное сбережение (ВНС).
10. Чистое национальное сбережение (ЧНС).

В практике составления СНС и межотраслевого баланса (МОБ) применяются следующие виды цен:

- рыночные цены,
- основные цены,

- факторные цены.

Методы подсчета ВВП.

1. Производственный метод применяется на стадии производства товаров и услуг.

1.1. ВВП = ΣВВ - ΣПП + ΣЧНП + ΣЧНИ,

где

ВВ – стоимость валового выпуска товаров и услуг внутренней экономики,

ПП – общая стоимость промежуточного потребления,

ЧНП – чистые налоги на продукты,

ЧНИ – чистые налоги на импорт.

1.2. ВВП = $\Sigma ВДС_о$,

где

$ВДС_о$ – валовая добавленная стоимость отраслей экономики в рыночных ценах,

ВДС = ВВ – ПП

1.3. ВВП = $\Sigma ВДС_с$,

где

$ВДС_с$ – валовая добавленная стоимость секторов экономики.

Производственный метод позволяет охарактеризовать вклад каждой отрасли, сектора экономики в создание ВВП, отразить отраслевую структуру и характер развития экономики.

2. Распределительный метод применяется на стадии распределения ВВП и национального дохода.

ВВП = ОТ + ЧКН + ВП + ВСД,

где

ОТ – оплата труда наемных работников,

ЧКН – чистые косвенные налоги,

ВП – валовая прибыль,

ВСД – валовые смешанные доходы (от собственности и предпринимательства).

Этот метод позволяет проанализировать состав и структур доходов, затраты факторов производства, распределение валовой добавленной стоимости между ее производителями.

3. Метод конечного использования.

ВВП = КП + ВС + (Э – И),

где

КП – сумма конечного потребления,

ВС – валовое сбережение,

Э – экспорт,

И – импорт.

Данный метод показывает структуру использования ВВП, его роль в удовлетворении потребностей конечных потребителей и в увеличении национального богатства страны.

Другие показатели результатов экономической деятельности

1. ЧНД = ВНД – ПОК, где

ЧНД – чистый национальный доход,

ВНД – валовый национальный доход,

ПОК – потребление основного капитала.

2. 2.1. ВПЭ = ΣВПЭ$_о$ = ΣВПЭ$_с$, где

ВПЭ – валовая прибыль экономики,

ВПЭ$_о$ – валовая прибыль отраслей,

ВПЭ$_с$ – валовая прибыль секторов.

2.2. ВПЭ = ЧПЭ + ПОК, где

ЧПЭ – чистая прибыль экономики.

Потребление основного капитала (ПОК) представляет уменьшение стоимости основного капитала в течение отчетного периода в результате его физического и морального износа и случайных повреждений.

В результате распределения и перераспределения доходов образуется располагаемый доход.

3. Располагаемый доход (РД) представляет доход, которым институциональная единица располагает для конечного потребления и сбережения.

РД = ΣПД ± СТТ,

где

ПД – первичные доходы,

СТТ – сальдо текущих внутренних трансфертов.

4. Национальный располагаемый доход (НРД) = ЧНД + ЧТТ,

где

ЧНД – чистый национальный доход,

ЧТТ – чистые текущие трансферты.

5. Валовый национальный располагаемый доход (ВНРД) измеряет реальный доход, который используется для конечного потребления и сбережения нации, то есть является источником всех доходов, потребления и сбережения, необходимых для дальнейшего развития экономики и увеличения национального богатства.

ВНД = ВВП + факторные доходы, полученные резидентами данной страны из-за границы (доходы от собственности, оплата труда, налоги на производство) + факторные доходы, выплаченные за границу

ВНРД = ВНД + сальдо текущих трансфертов, полученных резидентами данной страны из-за границы (гуманитарная помощь, подарки родственников и т.п.).

6. Валовое национальное сбережение (ВНС) – часть валового национального располагаемого дохода, которая не используется на конечное потребление

$ВНС = ΣВС_с$,

где

$ВС_с$ – валовое сбережение секторов экономики

7. Валовое накопление (ВН) = ВНОФ + ΣМОС + ЧПЦ,

где

ВНОФ – валовое накопление основных фондов представляет вложение резидентными единицами средств в объекты основного капитала для создания нового дохода в будущем путем использования их в производстве,

ΣМОС – прирост материальных оборотных средств включает:

- изменение производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров для перепродажи,

ЧПЦ – чистое приобретение ценностей – стоимость покупок за вычетом продаж ценностей, приобретаемых как средство сохранения стоимости (драгоценных металлов и камней, антикварных изделий, коллекций и других произведений изобразительного искусства). В объеме валового накопления должно учитываться сальдо покупок ценностей, то есть объем чистых приобретений вновь произведенных или импортируемых ценностей.

Национальное богатство

Национальное богатство *состоит из накопленных материальных благ как плодов человеческого труда, земли и других природных ресурсов наряду с непроизводимыми и финансовыми активами, которые позволяют их владельцам извлекать различные экономические выгоды от такого владения или использования*.

Классификация:

I. **Нефинансовые активы**.

1. *Произведенные активы*

1.1. *Основной капитал* – совокупность основных средств, которые многократно участвуют в процессе хозяйственной деятельности людей и срок службы которых превышает 1 год:

1.1.1. *Материальный основной капитал*:

а) жилища, прочие здания и сооружения,

б) машины и оборудование,

в) выращиваемые животные и растения.

1.1.2. *Нематериальный основной капитал*:

а) разведка полезных ископаемых,

б) программное обеспечение,

в) оригинальные произведения искусства,

г) прочие.

1.2. *Запасы* – состоят из товаров и услуг, созданных в текущем или в предшествовавших периодах и хранимых для использования при необходимости:

а) сырье и материалы,

б) незавершенное производство,

в) готовая продукция,

г) товары для перепродажи.

1.3. *Ценности* – экономические активы, которые не используются для производства или потребления:

а) драгоценные металлы,

б) драгоценные камни,

в) антикварные изделия,

г) коллекция и ювелирные изделия.

1.4. *Справочно-потребительские товары длительного пользования*, которые требуют дальнейшей разработки.

2. *Непроизведенные активы*

2.1. *Материальные:*

а) земля – поверхность планеты, на которую установлено право владения, включая существенные улучшения, которые нельзя физически отделить от самой земли. Исключением являются возведенные здания и иные сооружения, выращиваемые на ней культуры, деревья и скот, а также полезные ископаемые, водные ресурсы,

б) богатства недр – запасы угля, нефти, природного газа, рудных и нерудных полезных ископаемых,

в) невыращиваемые биологические ресурсы – это животные и растения, на которые установлено право владения (леса, рыбные места),

г) водные ресурсы состоят из пластов и других запасов наземных и подземных вод, которые из-за их ограниченности передаются во владение хозяйствующим субъектам,

д) прочие.

2.2. *Нематериальные непроизведенные активы:*

а) патенты представляют стоимость изобретений с технической новизной, которая зафиксирована по закону и защищается патентами, выдаваемыми особыми государственными органами,

б) договоры об аренде являются документами, по которым арендодатель передает во временное пользование арендатору определенный объект,

в) гудвилл – доброе имя компании,

г) прочие.

II. **Финансовые активы.**

1. *Монетарное золото и специальные права заимствования (СДР)* являются особыми платежными средствами, находящимися в распоряжении центральных банков стран для международных расчетов. Специальные права заимствования ???? Международным валютным фондом специально для содействия расчетам между странами.

2. *Валюта и депозиты* состоят из находящихся в обращении банкнот и монет, а также вкладов денежных средств в банках, с помощью которых производятся все платежи.

3. *Ценные бумаги, кроме акций*, являются важным экономическим активом, который обращается на финансовых рынках как безусловное право на фиксированные доходы (векселя, облигации, долговые обязательства, сертификаты).

4. *Займы* служат таким видом активов, которые создаются для кредитования средств в форме документов на передачу средств с погашением этих сумм в рассрочку как краткосрочно, так и на длительный срок.

5. *Акции* предоставляют ее владельцу право на получение определенного дивиденда из прибылей АО в соответствии с взносом в акционерный капитал этого общества.

6. *Страховые технические резервы* – особый вид экономических активов, которые создаются как резерв на случай невозмещенных рисков. Эти средства хранятся страховыми органами до наступления срока погашения и принадлежат держателям полисов.

7. *Прочие счета кредиторов и должников* состоят из торговых кредитов и авансов, а также других источников сумм, подлежащих получению или уплате.

8. *Прямые иностранные инвестиции*.

Тесты

1. Под #### подразумевается выведение принципов из фактов:

- :

2. #### состоит в том, что экономисты сначала выдвигают гипотезу, а затем подтверждают или опровергают ее, обратившись к фактам:

а: индукция,

б: инфляция,

в: дедукция,

г: трансформация.

3. Подходами к решению фундаментальной проблемы экономики являются:

а: классический,

б: социалистический,

в: трансформационный,

г: смешанный.

4. Сторонники #### подхода считают, что действия участников производства должны подчиняться жесткой директивной регламентации (что производить, когда, в каком объеме, для кого и т.д.):

- :

5. Рыночной экономике присущи следующие неустранимые недостатки:

а: сложность удовлетворения общих потребностей,

б: конкуренция,

в: несправедливая дифференциация доходов,

г: монополизм.

6. #### есть выражение наиболее общих связей между экономическими процессами и явлениями, то есть действие какого-то данного фактора с объективной необходимостью ведет к определенным последствиям:

- :

7. Закон #### выражает отношение цены к общественно необходимому труду, затрачиваемому на производство товаров:

а: накопления,

б: стоимости,

в: спроса,

г: предложения.

8. Закон #### гласит, что часть выручки от хозяйственной деятельности необходимо направлять на расширение ее масштабов, на инвестиции:

а: накопления,

б: стоимости,

в: спроса,

г: предложения.

9. Закон #### гласит, что покупательная способность денег прочна, если их количество соответствует потребностям рынка в определенной массе денег:

а: накопления.

б: стоимости,

в: спроса,

г: денежного обращения.

10. #### функция состоит в том, чтобы всесторонне изучить формы экономических явлений и их внутреннюю сущность, что позволяет открыть законы, по которым развивается национальное хозяйство:

- :

11. Применяются следующие методы экономического познания:

а: экономический анализ,

б: экономический трансферт,

в: экономические модели,

г: экономические законы .

12. Экономические #### – это абстрактное, отвлеченное от второстепенных моментов обобщение действительности:

а: стратегии,

б: трансферты,

в: модели,

г: законы.

13. Экономические #### – обобщение мотивов и практики хозяйственного поведения людей:

а: стратегии,

б: трансферты,

в: модели,

г: законы.

14. Стремление к поддержанию разумного баланса между экспортом и импортом – это #### :

- :

15. Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационно-правовых форм, представляет #### этого общества:

- :

16. Элементами любой экономической системы являются:

а: социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности,

б: организационные формы хозяйственной деятельности,

в: бюджетная система,

г: хозяйственный механизм, то есть способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне, а также система стимулов и мотиваций, которыми руководствуются участники хозяйственной жизни,

д: конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

17. При чистом капитализме преобладающей формой собственности является:

а: государственная.

б: индивидуальная частная,

в: коллективная частная,

г: смешанная.

18. При современной рыночной экономике преобладающей формой собственности является:

а: государственная.

б: индивидуальная частная,

в: коллективная частная,

г: смешанная.

19. Традиционная система базируется на:

а: отсталых технологиях.

б: коллективной частной собственности,

в: широком распространении ручного труда,

г: ярко выраженной многоукладности экономики.

20. #### экономики означает существование при данной экономической системе различных форм хозяйствования:

- :

21. Характерными чертами административно-командной системы являются:

а: общественная (а в реальности – государственная) собственность практически на все экономические ресурсы,

б: наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и товара,

в: монополизация и бюрократизация экономики в специфических формах,

г: централизованное планирование как основа хозяйственного механизма.

22. Согласно закону #### с увеличением абсолютного размера дохода его доля, расходуемая на товары и услуги первой необходимости, уменьшается, в то время как доля расходов на менее необходимые продукты увеличивается:

- :

23. К #### принято относить тех, кто осуществляет операции, связанные с ведением домашнего хозяйства, то есть преимущественно потреблением:

а: предприятиям,

б: органам государственного управления и государственным учреждениям,

в: некоммерческим организациям,

г: домашним хозяйствам.

24. Основные функции #### состоят в обеспечении общественных потребностей и перераспределении части ресурсов:

а: предприятий.

б: органов государственного управления и государственные учреждения,

в: некоммерческих организаций,

г: домашних хозяйств.

25. Варианты соотношения потребностей и производства:

а: прогрессивный,

б: застойный,

в: депрессивный,

г: регрессивный,

26. Приведите современное определение собственности:

а: собственность – это отношение человека к вещи, власть человека над вещью, его возможность владеть, распоряжаться, использовать материальные условия своего существования.

б: собственность – это кража,

в: собственность – это отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения благ, в особенности форму присвоения средств производства,

г: собственность есть право пользоваться и распоряжаться вещами наиболее абсолютным образом.

27. #### – экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим:

- :

28. #### возникает, например, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования:

- :

29. Право #### – это физическое обладание вещью:

а: распоряжения,

б: владения,

в: пользования.

30. Право #### заключается в праве производительно или лично потреблять вещь для удовлетворения собственных потребностей и интересов в зависимости от ее назначения:

а: распоряжении,

б: владения,

в: пользования.

31. Право #### – право изменять присвоенность (принадлежность) имущества:

а: распоряжении,

б: владения,

в: пользования.

32. К экономическим ресурсам не относится:

а: природные ресурсы,

б: трудовые ресурсы,

в: законодательство,

г: капитал.

33. #### ресурсы – люди с их способностью производить товары и услуги:

- :

34. В широком значении #### – это разница между полученной выгодой и понесенными при этом затратами:

- :

35. #### прибыль = выручка от реализации – затраты на производство реализованной продукции ± доходы (расходы) от внереализационных операций:

а: чистая.

б: экономическая,

в: бухгалтерская,

г: валовая.

36. #### - это укрупненная схема движения расходов и доходов, денег, ресурсов и продукции в сфере экономической деятельности :

- :

37. В простой схеме экономического кругооборота участниками являются:

а: домашние хозяйств,

б: государство,

в: предприятии,

г: банки.

38. В сложной схеме экономического кругооборота участниками являются:

а: домашние хозяйств,

б: государство,

в: предприятии,

г: банки.

39. Те сбережения, которые вкладывают в экономическую жизнь, называются #### :

- :

40. #### конкуренция – это соперничество между предпринимателями, занятыми производством и реализацией одинаковой или взаимозаменяемой продукции:

- :

41. #### конкуренция – это соперничество между предпринимателями, вложившими свои средств в отрасли, выпускающие различные виды продукции:

- :

42. Положительный эффект конкуренции во многом зависит:

а: от условий, в которых она действует,

б: от количества соперников,

в: от административного устройства страны,

г: экономической свободы.

43. Совершенная (чистая) конкуренция возникает при следующих условиях:

а: существует множество мелких фирм, предлагающих на рынке однородную продукцию, при этом потребителю безразлично, у какой конкретно фирмы он приобретает эту продукцию,

б: доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения данной продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отразится на цене рыночного равновесия,

в: вступление новых фирм в отрасль связано с определенными ограничениями,

г: нет ограничений на доступ той или иной фирмы к информации о состоянии рынка, ценах на товары и ресурсы, затратах, качестве товаров и технике производства и т.д.

44. Конкуренция, которая в той или иной степени связана с заметным ограничением свободного предпринимательства, называется #### :

- :

45. #### конкуренция представляет собой тот тип рынка, в условиях которого большое количество мелких фирм предлагает разнородную продукцию. Вход на рынок, как и уход с него, обычно не связан с какими-либо трудностями, развита неценовая конкуренция:

- :

46. В условиях #### одна фирма является единственным продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей. Барьеры для вступления отрасль других фирм практически непреодолимы:

- :

47. Факторами производства являются:

а: труд,

б: объекты труда,

в: средства труда,

г: предметы труда.

48. К средствам труда относятся:

а: естественные условия производственного процесса,

б: вещество природы,

в: техника,

г: сырье.

49. К предметам труда относятся:

а: естественные условия производственного процесса,

б: вещество природы,

в: техника,

г: сырье.

50. Фактор труд является:

а: абсолютно ограниченным,

б: относительно ограниченным,

в: абсолютно неограниченным,

г: относительно неограниченным.

51. Фактор средства труда является:

а: абсолютно ограниченным,

б: относительно ограниченным,

в: абсолютно неограниченным,

г: относительно неограниченным.

52. Фактор предметы труда является:

а: абсолютно ограниченным,

б: относительно ограниченным,

в: абсолютно неограниченным,

г: относительно неограниченным.

53. Под #### подразумевается наибольший объем выпуска продукции, который достигается при полном использовании ресурсов:

- :

54. Под #### подразумевается количество благ, которые нужно отдать в обмен на продукты, пользующиеся значительно большим предпочтением:

- :

55. К техническим революциям относятся:

а: аграрная,

б: промышленная,

в: торговая,

г: научно-техническая.

56. В постиндустриальной стадии производства главной является третичная сфера - #### :

а: сельское хозяйство,

б: промышленность,

в: сфера услуг,

г: торговля.

57. В доиндустриальной стадии производства главной является первичная сфера - #### :

а: сельское хозяйство,

б: промышленность,

в: сфера услуг,

г: торговля.

58. В индустриальной стадии производства главной является вторичная сфера - #### :

а: сельское хозяйство,

б: промышленность,

в: сфера услуг,

г: торговля.

59. Какое из определений рынка является правильным:

а : рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена.

б: рынок – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, то ест соотношение спроса и предложения.

в: рынок – это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции.

г: все правильные.

60. К условиям возникновения рынка относится:

а: общественное разделение труда,

б: система государственного планирования,

в: экономическая обособленность производителей,

г: свобода предпринимательства.

61. К рынку средств производства относятся:

а: рынок оборудования,

б: рынок зданий,

в: рынок ценных бумаг,

г: рынок топлива.

62. К потребительскому рынку относится :

а: рынок оборудования,

б: рынок зданий,

в: рынок ценных бумаг,

г: рынок топлива.

63. В систему рыночных институтов входят следующие элементы:

а: правовая система,

б: органы государственного контроля и регулирования,

в: органы культуры,

г: рыночная инфраструктура.

64. В рыночную инфраструктуру не входят :

а: торговые предприятия,

б: биржи,

в: профсоюзы,

г: банки.

65. Какой функции рынка соответствует следующее понятие: «Через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит рынок дает участникам производства объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на рынок»:

а : информационная,

б: посредническая,

в: регулирующая,

г: ценообразования.

66. Какой функции рынка соответствует следующее понятие: «В рыночной экономике с развитой конкуренцией потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика (с точки зрения качества продукции, ее цены, сроков поставки, послесбытового обслуживания и других параметров). В то же время продавцу предоставляется возможность выбрать наиболее подходящего покупателя»:

а : информационная,

б: посредническая,

в: регулирующая,

г: ценообразования.

67. Какой функции рынка соответствует следующее понятие – «Растет цена – это сигнал к расширению производства, падает цена – сигнал к его сокращению»:

а : информационная,

б: посредническая,

в: регулирующая,

г: ценообразования.

68. Какой функции рынка соответствует следующее понятие – «С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным»:

а : информационная,

б: функция санации (банкротства),

в: регулирующая,

г: ценообразования.

69. К несовершенствам рынка можно отнести:

а: стихийное действие экономических регуляторов,

б: неизбежное возникновение монополий,

в: повышение качества выпускаемой продукции,

г: рынок не обеспечивает стабильную занятость трудоспособного населения и гарантированный трудовой доход.

70. Основные услуги, обеспечиваемые правительством, включают:

а: применение полицейских сил для поддержания общественного порядка,

б: введение стандартов измерения веса и качества продуктов,

в: объявление дефолта,

г: создание денежной системы, облегчающей обмен товаров и услуг.

71. #### – это та сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату покупателя или суверенитету потребителя:

- :

72. При #### ресурсы распределяются таким образом, что это отвечает интересам монополистических продавцов, добивающихся высоких прибылей, а не целям удовлетворения потребностей общества в целом:

- :

73. Правительство берет на себя задачу уменьшить неравенство доходов в обществе путем проведения следующих мероприятий:

а: трансфертные платежи.

б: модификация цен, устанавливаемых рыночными силами,

в: пропорциональная система налогообложения,

г: прогрессивная система налогообложения.

74. При прогрессивной системе налогообложения ставка налога при возрастании дохода #### :

а: падает,

б: растет,

в: остается неизменной.

75. «Эффект Робин Гуда» достигается при #### системе налогообложения:

а: пропорциональной.

б: прогрессивной,

в: регрессивной.

76. Правительство может решить проблему непропорционального распределения ресурсов, связанную с наличием выгод перелив, с помощью следующих мероприятий:

а: увеличить спрос,

б: уменьшить спрос,

в: увеличить предложение,

г: государство в роли производителя.

77. Когда производство или потребление товара порождает некомпенсируемые издержки у какой-нибудь третьей стороны, тогда возникают #### :

- :

78. Существуют определенные виды товаров и услуг – ####, – которые рыночная система вообще не намерена производить, поскольку их особенности резко противоположны особенностям товаров индивидуального потребления:

- :

79. Проблема #### : люди могут пользоваться выгодами определенного продукта, не неся никаких издержек на его производство:

- :

80. #### – это элементы или результаты функционирования природных систем, которые не созданы трудом человека, существуют независимо от него, но в той или иной мере используются человеком в разнообразных целях или могут быть вовлечены в его деятельность в будущем:

- :

81. Морские приливы – это #### ресурсы:

а: реальные,

б: потенциальные,

в: возобновимые,

г: невозобновимые.

82. #### – это сознательное регулирование природохозяйственных связей на экономической основе:

- :

83. #### природных ресурсов означает возобновление размеров (объемов) эксплуатируемых ресурсов и их запасов, восстановление утраченных свойств и качества:

- :

84. К методам позитивной мотивации природоохранной деятельности можно отнести следующие:

а: формирование субъектами хозяйствования собственных источников финансирования и стимулирования природоохранных мероприятий,

б: установление льготного кредитования объектов природоохранного назначения,

в: платежи за потребление природных ресурсов (нормативное и сверхнормативное),

г: освобождение на некоторый срок от обязательных платежей.

85. К методам негативной мотивации природоохранной деятельности можно отнести:

а: платежи за потребление природных ресурсов (нормативное и сверхнормативное).

б: установление льготного кредитования объектов природоохранного назначения.

в: платежи за загрязнение окружающей среды (нормативное и сверхнормативное).

г: штрафы за нарушение норм и правил рационального природопользования.

86. К представителям неоклассиков относятся :

а: А.Маршалл,

б: Дж.М.Кейнс,

в: А.Пигу,

г: М.Фридман.

87. К представителям австрийской школы относятся :

а: К. Менгер,

б: Е. Бем-Баверк,

в: А. Маршалл,

г: А.Пигу.

88. Под #### принято понимать наименьшую из всех удовлетворяемых из имеющегося запаса (набора, комплекта) :

- :

89. Проект «Линк» разработан:

а: Р. Харродом и Е. Домаром,

б: Л. Клейном,

в: Г. Беккером,

г: П. Самуэльсоном.

90. К представителям школы неоклассического синтеза относятся:

а: Дж. Хикс,

б: А. Маршалл,

в: П. Самуэльсон,

г: Е. Бем-Баверк.

91. «Эффект ####»: в случае возрастания спроса цены растут, в случае его сокращения цены остаются на прежнем уровне :

- :

92. #### – это реальный объем национального производства товаров и услуг, которые домашние хозяйства, предприятия и государство готовы купить при данном уровне цен:

- :

93. Для увеличения инвестиций Дж.М.Кейнс предлагал следующие мероприятия:

а: снизить проценты на кредиты,

б: увеличить государственные расходы, инвестиции и закупки товаров,

в: увеличить проценты на кредиты,

г: намечалось перераспределение доходов в интересах социальных групп, получающих наиболее низкие доходы.

94. #### – это коэффициент, выражающий соотношение между приростом дохода и вызывающим этот прирост увеличением объема инвестиций :

- :

95. #### показывает зависимость прироста инвестиции от прироста дохода :

- :

96. В качестве главного регулятора, воздействующего на хозяйственную жизнь, по мнению монетаристов, служит #### :

а: государственные расходы,

б: государственный кредит,

в: денежная эмиссия,

г: налоги.

97. Суть концепции сторонников #### – перенос усилий с управления спросом на стимулирование совокупного предложения, активизацию производства и занятости :

- :

98. Кривая Лаффера отражает позицию сторонников :

а: неоклассического направления,

б: кейнсианцев,

в: экономики предложения,

г: монетаристов.

99. #### – направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью, сторонники которого отстаивают принцип саморегулирования экономики, свободной от излишней регламентации :

- :

100. К неолиберализму относят три школы:

а: чикагскую,

б: лондонскую,

в: австрийскую,

г: фрайбургскую.

101. Фридрих фон Хайек является представителем школы:

а: чикагской,

б: лондонской,

в: австрийской,

г: фрайбургской.

102. Милтон Фридман является представителем школы:

а: чикагской,

б: лондонской,

в: австрийской,

г: фрайбургской.

103. Людвиг Эрхард является представителем школы:

а: чикагской,

б: лондонской,

в: австрийской,

г: фрайбургской.

104. «Административный деспотизм» - это термин, который применял ####:

а: Милтон Фридман,

б: Людвиг Эрхард,

в: Фридрих фон Хайек,

г: Вальтер Ойкен.

105. #### - то есть снятие или резкое сокращение государственного контроля во всех сферах хозяйственной деятельности :

- :

106. К главным задачам перехода к рынку не относится :

а: либерализация,

б: приватизация,

в: формирование рыночной инфраструктуры,

г: развитие централизованного планирования.

107. #### - это изменение характера собственности посредством передачи или продажи на различных условиях государственной собственности экономическим субъектам, которые используют ее в дальнейшем в хозяйственной деятельности, неся при этом полную имущественную ответственность за ее результаты :

- :

108. Выделяются следующие варианты трансформации административно-командной системы :

а: эволюционный путь,

б: регрессионный путь,

в: «шоковая терапия»,

г: стагфляция.

109. Можно выделить следующие общие черты эволюционного пути трансформации административно-командной системы :

а: начало реформы связывается с установлением динамического равновесия на потребительском рынке, причем не только с помощью более гибкой системы цен, но и, прежде всего, благодаря быстрому развертыванию в частном секторе производства потребительских товаров и оказания услуг и насыщению ими рынка,

б: рыночные отношения первоначально охватывают сферу производства и сбыта потребительских товаров и лишь затем распространяются на инвестиционные отрасли,

в: либерализация цен проводится на последующих этапах реформы, причем нередко с сохранением государственного контроля над ценами в отраслях с сильными монополистическими тенденциями,

г: ускоренная приватизация государственной собственности, переход к частной собственности на землю.

110. В числе важнейших институциональных преобразований стратегия радикального перехода предполагает:

а: одномоментную либерализацию цен на основную массу товаров и услуг и переход от государственного материально-технического снабжения к свободной торговле средствами производства и предметами потребления. Эта мера приводит к устранению товарного дефицита и запускает механизмы рыночного саморегулирования,

б: скорейшее разрушение прежней системы централизованного планирования и замена административных способов государственного регулирования экономическими, среди которых главными являются ужесточение условий предоставления кредита, ограничения наличной эмиссии,

в: проведение жесткой финансовой политики с целью недопущения высокой инфляции,

г: ускоренную приватизацию государственной собственности, переход к частной собственности на землю.

111. Недостатки стратегии радикального перехода к рыночной экономике сводятся к следующему:

а: в условиях унаследованной от прежней системы огромных структурных диспропорций переход к свободному ценообразованию приводит к тому, что наиболее прибыльной сферой вложения капитала становится перераспределительная деятельность при оттоке ресурсов от производительной сферы,

б: стремительный переход к ценообразованию на основе спроса и предложения в условиях доставшегося от планового хозяйства товарного дефицита и монопольного положения производителей вызывает высокую инфляцию,

в: стратегия радикального перехода, сопровождаемая высокой инфляцией, влечет за собой падение жизненного уровня преобладающей части населения и усиление социальной дифференциации,

г: все вышеперечисленное.

112. Переход от административно-командной к рыночной экономике начинался во всех без исключения странах в период углубления кризиса всей системы экономических отношений. Его проявлениями на макроэкономическом уровне были:

а: инфляция,

б: рост уровня жизни,

в: спад производства,

г: снижение накоплений и инвестиционной активности.

113. Этап #### – характеризуется сочетанием общего спада производства и высокой инфляции, падением инвестиционной активности :

а: кризисного развития,

б: возобновления экономического роста,

в: макроэкономической (финансовой) стабилизации.

114. Этап #### – наступает вследствие снижения инфляции. Общий спад переходит в структурный кризис, для которого характерно то, что различия в глубине спада и динамике производства в разных отраслях определяются уже ограничениями в спросе :

а: кризисного развития,

б: возобновления экономического роста,

в: макроэкономической (финансовой) стабилизации.

115. Этап #### характеризуется низкой инфляцией, повышением деловой активности, быстрым развитием ориентированных на рынок отраслей, что обеспечивает общий рост показателей материального производства :

а: кризисного развития,

б: возобновления экономического роста,

в: макроэкономической (финансовой) стабилизации.

116. Дефицит бюджета, в % от ВВП, при жесткой макроэкономической политике составляет :

а: 0-1.

б: 1-4,

в: 4-8,

г: 8-10,

д: 10-14,

е: 14.

117. Дефицит бюджета, в % от ВВП, при мягкой макроэкономической политике составляет :

а: 0-1.

б: 1-4,

в: 4-8,

г: 8-10,

д: 10-14,

е: 14.

118. К основным типам макроэкономической политики не относится :

а: жесткая,

б: ограничительная,

в: глобальная,

г: мягкая.

119. Среднемесячные темпы инфляции, в % годовых, при экспансионистской макроэкономической политике составляет :

а: 0-1,

б: 1-4,

в: 4-8,

г: 8-14,

д: 14-20,

е: 20.

120. #### представляют собой самостоятельные хозяйственные единицы разных форм собственности, объединившие экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности :

-:

121. Под #### понимается деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц, физических и юридических, которая должна приносить предприятию прибыль :

- :

122. К установкам тактического и стратегического порядка предприятия относятся :

а: увеличение объема продаж,

б: достижение более высоких темпов роста,

в: увеличение доли рынка,

г: получение государственного финансирования,

д: увеличение прибыли по отношению к вложенному капиталу.

е: увеличение дохода на акции компании (если это акционерное общество).

123. Согласно теории жизненных циклов организации #### стадию цикла жизни предприятия характеризует активная экспансия, наращивание темпов роста. Накопление направлено на создание производственных мощностей, захват рынков :

а: первую,

б: вторую.

в: третью.

124. На #### стадии происходит снижение объемов продаж и вместе с тем сокращение прибыли, что стимулирует отток капитала из отрасли. На этой стадии единственной целью предприятия является выживание, то есть продолжение операций в течение определенного периода времени, зачастую не столько для достижения определенного уровня прибыли, сколько для минимизации убытков

а: первой,

б: второй,

в: третьей.

125. #### стадии соответствует рост курса акций и прибыли, увеличение доходов собственников капитала. Главное место занимает борьба за удержание своей доли рынка, рост производственных мощностей отходит на второй план по сравнению с сокращением издержек :

а: первой,

б: второй,

в: третьей.

126. Процветающее предприятие – это предприятие, получающее устойчивую прибыль от своей деятельности. Эта задача-максимум может быть реализована на стабильной основе только через осознание и наиболее полное удовлетворение общественных потребностей системы ценностей) для трех общественных групп:

а: владельцев (акционеров) предприятия,

б: государства,

в: потребителей его продукции,

г: поставщиков и персонала предприятия.

127. #### предприятия заинтересованы в постоянном и все возрастающем потоке доходов и таком использовании собственных и привлеченных средств, которое увеличивает ценность принадлежащей им собственности :

- :

128. #### заинтересованы в стабильности предприятия, в развитии с ним долгосрочных отношений, в благоприятной рабочей атмосфере :

- :

129. Для #### наивысшую ценность представляют товары и услуги, удовлетворяющие их по качеству и цене :

- :

130. Для того, чтобы успешно осуществлять свою деятельность в условиях рыночной конкуренции, предприятие должно продавать товары или предоставлять услуги либо по более низкой цене, чем их конкуренты – это стратегия #### :

а: конкурентоспособных цен,

б: глубокой специализации,

в: дифференциации продукта.

131. Для того, чтобы успешно осуществлять свою деятельность в условиях рыночной конкуренции, предприятие должно продавать товары или предоставлять услуги с такими качественными характеристиками, которые ставят их вне конкуренции – это стратегия #### :

а: конкурентоспособных цен,

б: глубокой специализации,

в: дифференциации продукта.

132. Для того, чтобы успешно осуществлять свою деятельность в условиях рыночной конкуренции, предприятие должно продавать товары или предоставлять услуги, придав им особые свойства, которые удовлетворяют потребности узкого круга потребителей – это стратегия #### :

а: конкурентоспособных цен,

б: глубокой специализации,

в: дифференциации продукта.

133. Рыночная ниша общая с конкурентами, стандартное качество, более низкие издержки – это характеристики стратегии #### :

а: конкурентоспособных цен,

б: глубокой специализации,

в: дифференциации продукта.

134. Особая рыночная ниша, особые качественные характеристики, стандартные (высокие) издержки – это характеристики стратегии #### :

а: конкурентоспособных цен,

б: глубокой специализации,

в: дифференциации продукта.

135. Первый этап планирования – анализ внешней среды, включает анализ :

а: экономической и политической ситуации в стране,

б: отрасли,

в: законодательства,

г: рынка.

136. Оценка возможностей с точки зрения прибыльности, жизнеспособности, риска – это #### этап планирования :

а: первый,

б: второй,

в: третий.

137. Выбор вариантов развития предприятия – это #### этап планирования :

а: первый,

б: второй,

в: третий.

138. По формам собственности предприятия бывают :

а: частные,

б: иностранные,

в: государственные,

г: смешанные.

139. По численности занятых к малым предприятиям относят в научно-технической сфере, сельском хозяйстве – не более :

а: 30 человек,

б: 50 человек,

в: 60 человек,

г: 100 человек.

140. По признаку доминирующего фактора производства предприятия бывают :

а: трудоемкие ,

б: капиталоемкие,

в: материалоемкие,

г: технологоемкие,

д: наукоемкие.

141. #### – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом :

- :

142. #### – это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами. Участники #### не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах размеров (стоимости) внесенных ими вкладов :

- :

143. #### – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники #### не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций :

- :

144. #### – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов :

а: АО,

б: товарищество на вере,

в: производственный кооператив (артель),

г: ООО.

145. #### называется коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, к тому же имущество является неделимым :

- :

146. Оборонительная стратегия предприятия имеет следующие направления :

а: имитационная стратегия,

б: стратегия дифференциации квоты,

в: стратегия выживания,

г: стратегия рационализации,

д: инновационная стратегия,

е: стратегия освоения и заполнения рыночной ниши.

147. Наступательная стратегия предприятия имеет следующие направления :

а: имитационная стратегия,

б: стратегия дифференциации квоты,

в: стратегия выживания,

г: стратегия рационализации,

д: инновационная стратегия,

е: стратегия освоения и заполнения рыночной ниши.

148. Стратегия #### используется фирмами, в планы которых входит уйти с данного рынка или быстро перестроить производство в случае, если другой конкурент успешно внедрился на рынке :

- :

149. Стратегия #### преследует цель сохранения для фирмы значительной доли рынка при высокой прибыли :

- :

150. #### инновации позволяют фирме максимизировать прибыли через повышение цены единицы нового продукта :

а: перспективные,

б: продуктовые,

в: технологические,

г: иностранные.

151. #### инновации помогают максимизировать прибыль благодаря снижению себестоимости продукции и недопущению ее избыточного роста при повышении качества продуктов :

а: перспективные,

б: продуктовые,

в: технологические,

г: иностранные.

152. Действует закон спроса: при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены. Это происходит по двум причинам :

а: эффект дохода,

б: эффект эластичности,

в: эффект замещения,

г: эффект волатильности.

153. На изменение спроса влияют и неценовые факторы:

а: изменения в денежных доходах населения,

б: изменения в структуре населения,

в: изменения цен на другие товары, особенно на товары-заменители (субституты),

г: экономическая политика правительства,

д: изменение потребительских предпочтений под воздействием рекламы, моды и других факторов,

е: изменения издержек производства в результате технических нововведений, изменения источников ресурсов, налоговой политики, стоимости факторов производства.

154. Предложение может изменяться под влиянием неценовых факторов:

а: экономическая политика правительства,

б: изменения издержек производства в результате технических нововведений, изменения источников ресурсов, налоговой политики, стоимости факторов производства,

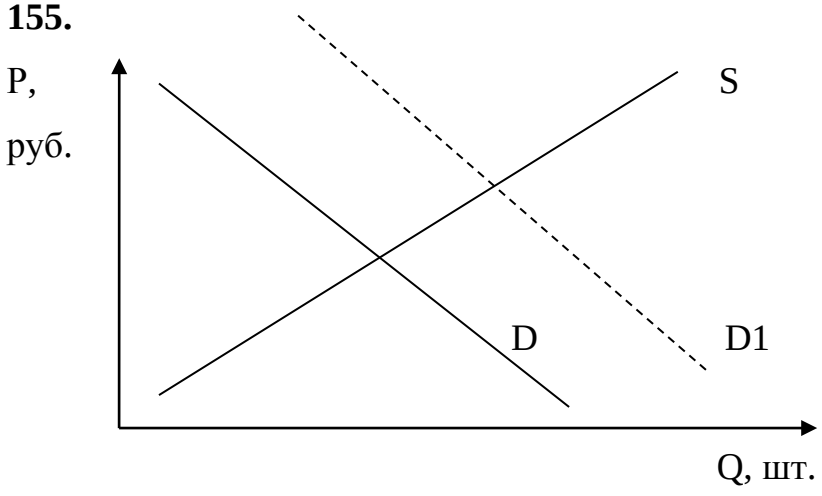
в: выхода на рынок новых фирм,

г: изменения в структуре населения,

д: изменения цен на другие товары, приводящего к переливу ресурсов (уходу фирм из отрасли),

е: природных катастроф, политических действий, войн, разрушающих экономику.

155.



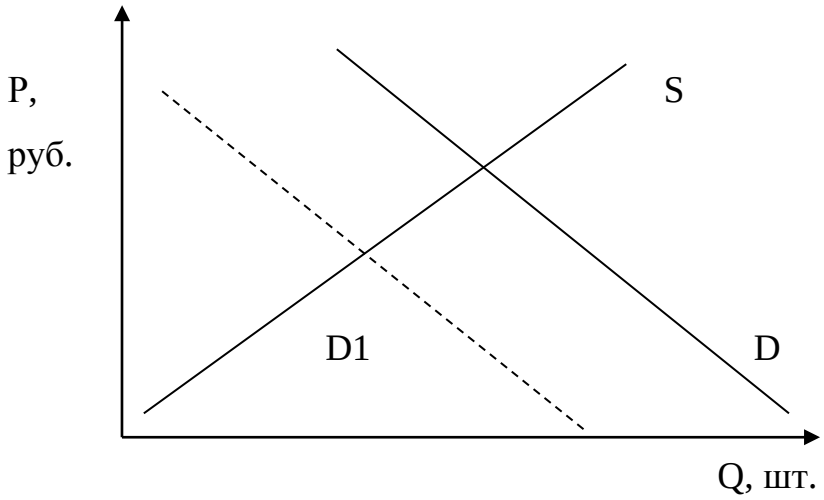
а: увеличение спроса ведет к росту цены и расширению предложения,

б: уменьшение предложения ведет к повышению цены и сокращению спроса,

в: уменьшение спроса ведет к падению цены и сокращению предложения,

г: увеличение предложения ведет к падению цены и расширению спроса.

156.



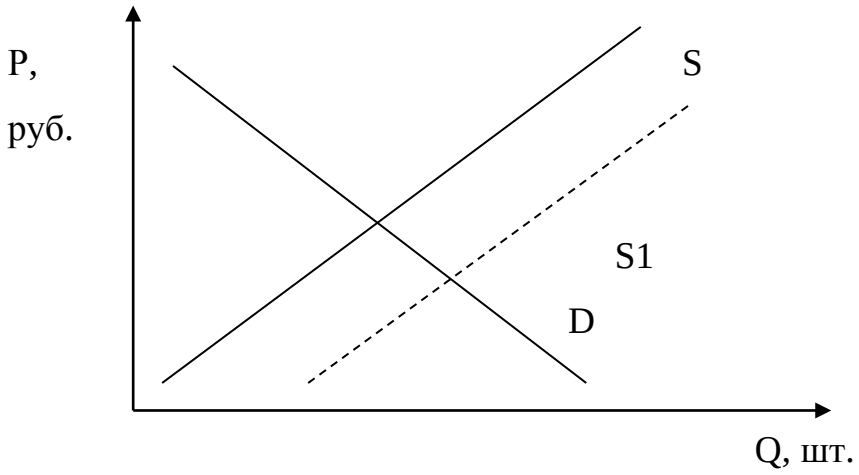
а: увеличение спроса ведет к росту цены и расширению предложения,

б: уменьшение предложения ведет к повышению цены и сокращению спроса,

в: уменьшение спроса ведет к падению цены и сокращению предложения,

г: увеличение предложения ведет к падению цены и расширению спроса.

157.



а: увеличение спроса ведет к росту цены и расширению предложения,

б: уменьшение предложения ведет к повышению цены и сокращению спроса,

в: уменьшение спроса ведет к падению цены и сокращению предложения,

г: увеличение предложения ведет к падению цены и расширению спроса.

158. Мера реакции одной величины на изменение другой называется #### :

- :

159. Относительно эластичный спрос наблюдается при коэффициенте эластичности :

а: Ер = 1,

б: Ер ≥ 1,

в: Ер ≤ 1.

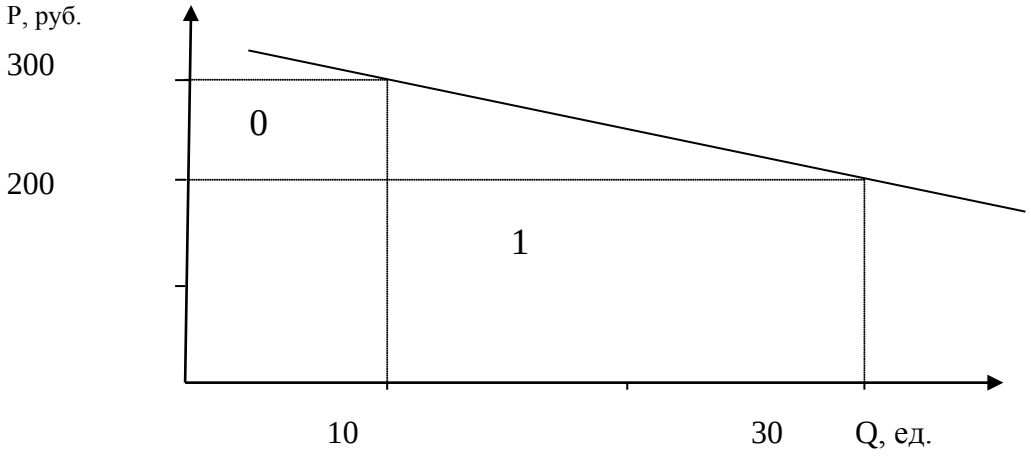
160. Относительно неэластичный спрос наблюдается при коэффициенте эластичности :

а: Ер = 1,

б: Ер ≥ 1,

в: Ер ≤ 1.

161.



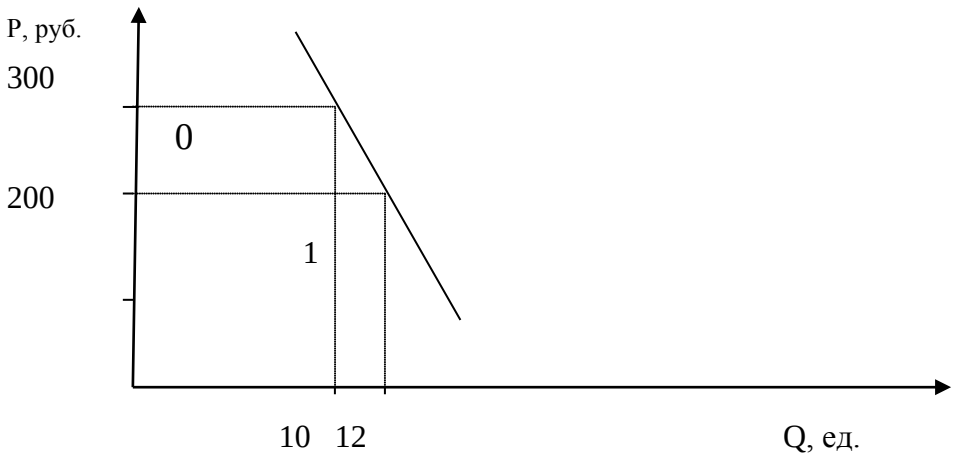
а: график относительно неэластичного спроса,

б: график относительно эластичного спроса,

в: график абсолютно эластичного спроса,

г: график абсолютно неэластичного спроса.

162.



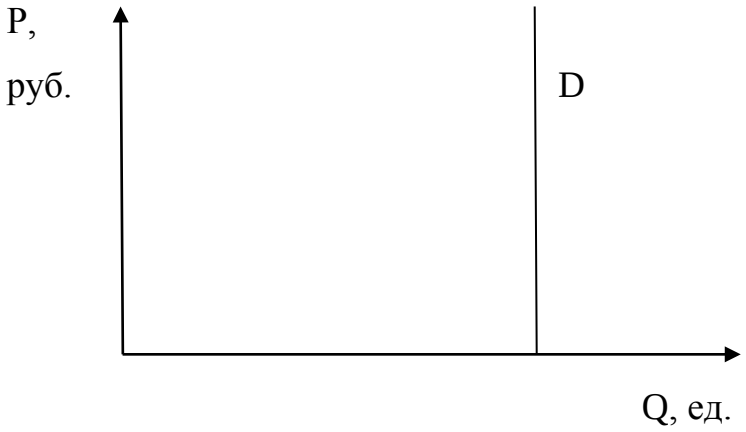
а: график относительно неэластичного спроса,

б: график относительно эластичного спроса,

в: график абсолютно эластичного спроса,

г: график абсолютно неэластичного спроса.

163.



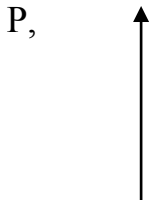
а: график относительно неэластичного спроса,

б: график относительно эластичного спроса,

в: график абсолютно эластичного спроса,

г: график абсолютно неэластичного спроса.

164.





а: график относительно неэластичного спроса,

б: график относительно эластичного спроса,

в: график абсолютно эластичного спроса,

г: график абсолютно неэластичного спроса.

165. К #### относятся все издержки фирмы на оплату используемых факторов производства :

- :

166. Сумма всех явных издержек выступает как #### :

а: цена

б: себестоимость

в: валовая выручка

г: прибыль

167. #### называются издержки (альтернативная стоимость) использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы :

- :

168. #### прибыль является разницей между валовым доходом (выручкой) и всеми (как явными, так и альтернативными) издержками фирмы :

а: бухгалтерская,

б: экономическая,

в: нормальная,

г: чистая.

169. #### прибыль – это прибыль, равная альтернативным издержкам, вложенным в дело владельцем фирмы :

а: бухгалтерская,

б: экономическая,

в: нормальная,

г: чистая.

170. К #### издержкам фирмы относят возмещение затрат на выплату заработной платы персоналу, начисляемой в зависимости от выработки, платежи за используемое сырье и материалы, топливо, электроэнергию и т.д.:

- :

171. TC = #### :

а: MC + VC,

б: FC + VC,

в: MC + FC,

г: AC + MC.

172. Если у предприятия осталось неоплаченным хоть одно обязательство из ряда постоянных, то предприятие находится в #### периоде, и не может выйти из дела, то есть прекратить деятельность :

- :

173. AVC – это #### издержки :

а: средние постоянные,

б: средние переменные,

в: средние валовые,

г: средние предельные.

174. MC = #### :

а: $\frac{\Delta Q}{\Delta VC}$

б: $\frac{\Delta VC}{\Delta Q}$

в: $\frac{\Delta MC}{\Delta TC}$

г: $\frac{\Delta P}{\Delta Q}$

175. Под #### понимается такая выручка и такой объем производства фирмы, которые обеспечивают покрытие всех ее затрат и нулевую прибыль :

- :

176. Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, то есть отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции, называются #### издержками:

- :

177. #### – процентное отклонение фактической выручки от пороговой:

- :

178. Валовая выручка – это #### :

а: TC,

б: TR,

в: AC,

г: MC.

179. OL = #### :

а: $\frac{\Delta Q}{\Delta VC}$

б: $\frac{\Delta VC}{\Delta Q}$

в: $\frac{\Delta Pr}{\Delta R}$

г: $\frac{\Delta P}{\Delta Q}$

180. #### на рабочую силу определяется потребностями работодателей в найме определенного количества работников необходимой квалификации для производства товаров и услуг с учетом совокупного спроса :

- :

181. #### рабочей силы определяется потребностями людей трудоспособного возраста в нормальном воспроизводстве своих способностей и поддержании достаточного уровня благосостояния с учетом совокупного экономического предложения :

- :

182. #### заработная плата устанавливает размер вознаграждения в зависимости от проработанного времени :

- :

183. #### заработная плата рассчитывается в зависимости от объема выпущенной продукции :

- :

184. В системе #### на выполнение определенной работы устанавливается норма времени :

а: Рована,

б: Хелси,

в: Барта,

г: Бедо.

185. В системе #### вознаграждение представляет долю повременной ставки рабочего, соответствующего доле сэкономленного времени в норме времени :

а: Рована,

б: Хелси,

в: Барта,

г: Бедо.

186. Система #### с варьируемым распределением предполагает исчисление зарплаты, исходя из произведения нормо-часов на количество часов, реально затраченных на выполнение работы :

а: Рована,

б: Хелси,

в: Барта,

г: Бедо.

187. Система #### устанавливает норму времени на выполнение работы, исходя из изучения времени и движений :

а: Рована,

б: Хелси,

в: Барта,

г: Бедо.

188. Система #### с дифференцированной сдельной ставкой устанавливает низкую сдельную ставку для работы с производительностью выше установленной, но доплачивается 50%

вознаграждения от повременной ставки при достижении установленного уровня производительности труда :

а: Хелси,

б: Меррика,

в: Тейлора,

г: Гантта.

189. #### – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг :

- :

190. Существуют различные типы безработицы :

а: фрикционная,

б: структурная,

в: волатильная,

г: циклическая.

191. #### представляют собой специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы :

- :

192. Коллективные договоры обычно охватывают следующие сферы:

а: степень признания и статус профсоюза, а также прерогативы администрации,

б: размер зарплаты и продолжительность рабочего дня,

в: состав совета директоров,

г: трудовой стаж и гарантия занятости,

д: процедура урегулирования трудовых споров.

193. К отрицательным воздействиям профсоюзов относятся :

а: практика сохранения численности рабочей силы и работа строго по правилам,

б: эффективность управления: эффект шока,

в: забастовки,

г: нерациональное размещение трудовых ресурсов.

194. К положительным воздействиям профсоюзов относятся :

а: практика сохранения численности рабочей силы и работа строго по правилам,

б: эффективность управления: эффект шока,

в: сокращение текучести рабочей силы,

г: стаж работы и неорганизованное обучение.

195. Эффект #### заключается в том, что повышение заработной платы, которого в данном случае добился профсоюз, может заставить фирмы ввести усовершенствованные методы производства и организации труда и тем самым добиться повышения эффективности :

- :

196. #### – один из видов дохода на собственность, плата собственнику за разрешение применить капитал к земле :

- :

197. #### рента фиксируется как разность между индивидуальной ценой производства на участках, располагающих монополизированной рабочей силой, и ценой, которая складывается на рынке :

а: абсолютная,

б: дифференциальная,

в: монопольная,

г: горная.

198. Дифференциальная рента #### делится на ренту по плодородию, получаемую с более плодородных земель, и ренту по местоположения земельных участков, получаемую с земель, стратегически выгодно расположенных по отношению к материалам, труду и потребителям :

а: 1,

б: 2,

в: 3,

г: 4.

199. #### – извлеченный дополнительный доход в результате усовершенствования агротехники и интенсивного использования земли :

- :

200. #### рента основывается на монопольной цене, по которой продается продукт разного качества :

а: абсолютная,

б: дифференциальная,

в: монопольная,

г: горная.

201. #### рента фиксируется в более высокой арендной плате за землю, расположенную в лучших природных и экономических (с хорошо развитой инфраструктурой, дорожной сетью) условиях :

а: экологическая

б: дифференциальная,

в: монопольная,

г: горная.

202. Инвестиции в воспроизводство основных фондов и связанные с этим изменения оборотного капитала называются #### :

- :

203. К капитальным вложениям не относятся:

а: затраты на строительные работы всех видов,

б: заработная плата технического персонала,

в: затраты по монтажу оборудования, на приобретение оборудования, требующего и не требующего монтажа, предусмотренного в сметах на строительство,

г: налоги,

д: на приобретение производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, включаемых в сметы на строительство.

204. К собственных средств инвестора относятся :

а: прибыль,

б: налоги,

в: амортизационные отчисления,

г: сбережения граждан и юридических лиц,

д: кредит.

205. К заемным финансовым средствам инвестора не относится:

а: облигационные займы,

б: банковские кредиты,

в: эмиссия акций,

г: государственные кредиты.

206. Экспертиза, которую проходит подготовленный проект (он изучается и обсуждается руководством фирмы, независимыми экспертами,

потенциальными кредиторами, государственными учреждениями и т.д.) - #### :

а: идентификация проекта,

б: разработка проекта,

в: оценка проекта,

г: осуществление проекта.

207. Необходимость расчета стоимости денег во времени обусловлена следующими причинами:

а: инфляция,

б: риск,

в: налоги,

г: процент.

208. #### является процессом, обратным начислению сложного процента:

- :

209. PV = $\frac{FV}{(1+r)^n}$ - это формула:

а: будущей стоимости,

б: текущей стоимости,

в: дисконтного множителя,

г: дефлятора.

210. Структура бизнес-плана состоит, как правило, из #### разделов:

а: 5,

б: 6,

в: 10,

г: 15.

211. #### – это искусство предложить потребителю товар или услугу, которая будет пользоваться спросом, правильно назначить цену, подобрать каналы сбыта и организовать рекламную кампанию :

- :

212. Cash-flow – это #### :

а: прогнозный баланс,

б: прогноз движения денежной наличности,

в: прогноз доходов и расходов,

г: прогноз движения капитала.

213. Раздел науки о хозяйстве как целом, о проблемах экономического роста и занятости, о возможностях и работе хозяйственного механизма, о функциях государства и экономической политике называется #### :

- :

214. К совокупности прочных связей, которые интегрируют всех хозяйственные элементы в единую целостность можно причислить:

а: общее разделение труда между всеми крупными сферами, отраслями производства и регионами,

б: кооперирование крупных структурных подразделений производства (поставка друг другу частей совместно изготовляемой продукции),

в: централизованное планирование,

г: национальный рынок, образующий единое экономическое пространство.

215. #### – совокупность созданных трудом и накопленных материальных благ, имеющихся в стране :

- :

216. Способность товара обмениваться на другие товары в определенных пропорциях, то есть обеспечивается количественное сравнение товаров – это #### стоимость :

- :

217. Перечислите формы стоимости:

а: простая (эквивалентная),

б: развернутая.

в: всеобщая,

г: денежная,

д: все перечисленное.

218. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется #### :

- :

219. Ямайская валютная система была введена в:

а: 1944,

б: 1960,

в: 1976,

г: 1991.

220. Накопление золота в форме слитков, монет, украшений - #### золота:

- :

221. Деньги, у которых номинальная стоимость соответствует реальной стоимости, то есть стоимости металла, из которого они изготовлены - #### деньги:

- :

222. Обрез монеты – это:

а: аверс,

б: реверс,

в: гурт,

г: решка.

223. Первые монеты появились примерно в:

а: 10000 до н.э.

б: 2500 до н.э.

в: 1000 н.э.

г: 2000 н.э.

224. Разность между номинальной стоимостью выпущенных денег и стоимостью их выпуска – это:

а: прибыль,

б: профицит,

в: эмиссионный доход казны,

г: дефицит.

225. К кредитным деньгам относятся:

а: вексель,

б: банкнота,

в: чек,

г: кредитные карточки,

д: платежное поручение,

е: акция.

226. Чек без указания получателя – это #### :

- :

227. Чек на определенное лицо, но с правом передачи посредством индоссамента на обороте документа – это #### :

- :

228. #### - это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны:

а: ВВП,

б: ВНП,

в: ВОП,

г: ТМЦ,

229.#### – это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом)

- :

230. К факторным доходам не относится:

а: доход наемных работников,

б: рентный доход,

в: налоги,

г: прибыль предприятий.

231. #### представляет собой многофакторный процесс, отражающий как эволюцию хозяйственного механизма, так и смену на этой основе экономических систем :

- :

232. Длинноволновые циклы, выражающие долговременные колебания экономической активности с периодом около 50 лет, получили название ####:

а: циклы Китчина,

б: циклы Кондратьева,

в: промышленные циклы,

г: циклы Тоффлера.

233. #### жизни населения страны в значительной степени характеризуется структурой ВВП по использованию :

- :

234. К показателям экономической эффективности относятся :

а: производительность труда (в целом, по отраслям и видам производств и т.д.),

б: капиталоемкость единицы ВВП или конкретного вида продукции,

в: уровень инфляции,

г: фондоотдача единицы основных фондов.

235. К экстенсивным факторам экономического роста относятся:

а: увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии,

б: ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, путем обновления основных фондов и т.д.),

в: увеличение числа занятых работников,

г: рост объемов потребляемого сырья, материалов, топлива и других элементов оборотного капитала.

236. К интенсивным факторам экономического роста относятся:

а: ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, путем обновления основных фондов и т.д.),

б: повышение квалификации работников,

в: увеличение числа занятых работников,

г: улучшение использования основных и оборотных фондов.

237. #### – это обесценение денег, снижение их покупательной способности:

- :

238. Диспропорции между спросом и предложением, превышение доходов над потребительскими расходами могут порождаться:

а: дефицитом госбюджета (расходы государства превышают доходы),

б: чрезмерным инвестированием (объем инвестиций превышает возможности экономики),

в: опережающим ростом заработной платы по сравнению с ростом производства и производительности труда,

г: повышением ставки рефинансирования,

д: произвольным установлением государственных цен, вызывающим перекосы в величине и структуре спроса.

239. Темпы роста #### инфляции составляют от 10% до 100% в год :

а: ползучей,

б: галопирующей,

в: гиперинфляции,

г: скрытой.

240. #### инфляция охватывает группу стран или всю глобальную экономику :

- :

241. #### в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям :

- :

242. #### – это социальные группы, отличающиеся друг от друга по ряду признаков: имущественному, по доходам, видам деятельности при аналогичных доходах, профессиям, отраслевым и региональным интересам :

а: носители хозяйственных интересов,

б: выразители хозяйственных интересов,

в: выразители социально-экономических интересов,

г: исполнители хозяйственных интересов.

243. #### являются органы трех ветвей власти, построенные по иерархическому принципу, а также Центральный банк :

а: носители хозяйственных интересов,

б: выразители хозяйственных интересов,

в: выразители социально-экономических интересов,

г: исполнители хозяйственных интересов.

244. #### – это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, причем снятие этих проблем

настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности :

- :

245. Общественное разделение труда вытекает из:

а: природно-климатических условий производства,

б: половозрастной структуры населения,

в: технических параметров используемого оборудования,

г: экономической заинтересованности хозяйственных субъектов,

д: из условий хозяйственной деятельности.

246. Решающими предпосылками товарного производства являются:

а: разделение труда,

б: появление денег,

в: стремление к обогащению,

г: стремление к расширению удовлетворения своих потребностей,

д: обособление собственности.

247. К рыночной инфраструктуре относится все перечисленное ниже, кроме :

а: товарной биржи,

б: фондовой биржи,

в: бюджета государства,

г: банков и кредитных организаций,

д: биржи труда,

е: пенсионного фонда.

248. Законы спроса и предложения не действуют:

а: на товарном рынке,

б: на рынке ресурсов,

в: на валютном рынке,

г: в условиях административного регулирования цен,

д: в условиях планово-распределительной экономической системы.

249. Доход, получаемый кредитором за предоставленные взаймы деньги, представляет собой:

а: процентную ставку,

б: норму процента,

в: процент,

г: дивиденд,

д: прибыль.

250. Владелец 50 тыс. руб. положил эту сумму в Сбербанк сроком на два года из расчета процентной ставки, равной 10% годовых. Исходя из того, что владелец денег не снимал проценты по завершении первого года, размер дохода по этому вкладу за два года составит:

а: 10500 руб.

б: 5000 руб.

в: 10000 руб.

251. Банк располагает капиталом 1 млрд. руб., в том числе его собственный капитал составляет 200 млн. руб., норма обязательных резервов – 10%. Величина капитала, который банк сможет выдать в ссуду составит #### млн.руб.:

- :

252. Представителями классической теории международной торговли являются:

а: А.Смит,

б: Д.Рикардо,

в: В.Леонтьев,

г: М.Портер.

253. Автором теории конкурентных преимуществ страны является:

а: Хекшер,

б: Олин,

в: Леонтьев,

г: Портер,

254. #### экономика охватывает деятельность на экономической территории данной страны как резидентов, так и нерезидентов :

- :

255. #### – граждане, имеющие постоянное место жительства за границей, даже если они временно находятся на территории данной страны :

- :

256. К российской собственности относятся:

а: федеральная,

б: собственность субъектов федерации,

в: иностранная,

г: муниципальная,

257. Экономические операции по способу осуществления могут быть:

а: двусторонними,

б: трехсторонними,

в: односторонними,

г: многосторонними.

258. Законы спроса и предложения не действуют:

а: на товарном рынке,

б: на рынке ресурсов,

в: на валютном рынке,

г: в условиях административного регулирования цен,

д: в условиях планово-распределительной экономической системы.

259. Рыночное равновесие устанавливается при условии, что:

а: спрос равен предложению,

б: затраты равны результатам,

в: уровень технологии меняется постепенно,

г: цены на товары остаются неизменными,

д: инвестиции равны сбережениям.

260. Эластичность спроса по цене характеризуется отношением:

а: изменения цены к изменению спроса,

б: изменения спроса к изменению предложения,

в: процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены на товар,

г: процентного изменения предложения товара к процентному изменению величины спроса,

д: процентного изменения цены к процентному изменению издержек.

Ответы на тесты

№ теста	Ответ	№ теста	Ответ
1	индукцией	28	отчуждение
2	в	29	б
3	а, б, г	30	в
4	социалистического	31	а

5	а, в, г	32	в
6	экономический закон	33	трудовые
7	б	34	прибыль
8	а	35	в
9	г	36	экономический кругооборот
10	познавательная	37	а, в
11	а, в, г	38	а, б, в, г
12	в	39	инвестициями
13	г	40	внутриотраслевая
14	торговый баланс	41	межотраслевая
15	экономическую систему	42	а, б, г
16	а, б, г, д	43	а, б, г
17	б	44	несовершенной
18	в	45	монополистическая
19	а, в, г	46	монополии
20	многоукладность	47	а, в, г
21	а, в, г	48	а, в
22	Энгеля	49	б, г
23	г	50	б
24	б	51	б
25	а, б, г	52	а
26	в	53	производственными возможностями
27	присвоение	54	альтернативной стоимостью
55	а, б, г	82	рациональное природопользование
56	в	83	воспроизводство
57	а	84	а, б, г
58	б	85	а, в, г
59	г	86	а, в
60	а, в, г	87	а, б
61	а, б, г	88	предельной полезностью
62	в	89	б

63	а, б, г	90	а, в
64	в	91	храповика
65	а	92	совокупный спрос
66	б	93	а, б
67	в	94	мультипликатор
68	б	95	акселератор
69	а, б, г	96	в
70	а, б, г	97	экономики предложения
71	конкуренция	98	в
72	монополии	99	неолиберализм
73	а, б, г	100	а, б, г
74	б	101	б
75	б	102	а
76	а, в, г	103	г
77	издержки перелива	104	в
78	государственные блага	105	либерализация
79	«фрирайдера»	106	г
80	природные ресурсы	107	приватизация
81	природные ресурсы	108	в, в
109	а, б, в	136	б
110	а, б, г	137	в
111	г	138	а, в, г
112	а, в, г	139	в
113	а	140	а, б, в, д
114	в	141	полное товарищество
115	б	142	ООО
116	а	143	акционерное общество
117	г	144	в
118	в	145	унитарным предприятием
119	д	146	а, в
120	предприятия	147	б, г, д
121	коммерческой	148	выживания
122	а, б, в, д, е	149	дифференциации квоты
123	а	150	б

124	в	151	в
125	а	152	а, в
126	а, в, г	153	а, б, г, д
127	владельцы	154	б, в, д
128	персонал и поставщики	155	а
129	потребителей	156	в
130	а	157	г
131	в	158	эластичностью
132	б	159	б
133	а	160	в
134	б	161	б
135	а, б, г	162	а
163	г	190	а, б, г
164	в	191	биржи труда
165	явным	192	а, б, г, д
166	б	193	а, в, г
167	альтернативными	194	б, в, г
168	б	195	Шока
169	в	196	Рента
170	переменным	197	б
171	б	198	а
172	краткосрочном	199	квазирента
173	б	200	в
174	б	201	а
175	точкой безубыточности	202	капитальными вложениями
176	предельными	203	б, г
177	запас прочности	204	а, в, г
178	б	205	в
179	в	206	в
180	спрос	207	а, б, г
181	предложение	208	дисконтирование
182	повременная	209	б
183	сдельная	210	в
184	б	211	маркетинг

185	а	212	б
186	в	213	макроэкономикой
187	г	214	а, б, г
188	в	215	национальное богатство
189	безработица	216	меновая
217	д	244	объекты ГРЭ
218	ценой	245	г, д
219	в	246	а, б, д
220	тезаврация	247	в, е
221	действительные	248	г, д
222	в	249	в
223	б	250	а
224	в	251	920
225	а, б, в, г	252	а, б
226	предъявительский	253	г
227	ордерный	254	внутренняя
228	а	255	нерезиденты
229	ВНП	256	а, б, г
230	в	257	а, в
231	экономическое развитие	258	г, д
232	б	259	а, д
233	уровень	260	в
234	а, б, г		
235	а, в, г		
236	а, б, г		
237	инфляция		
238	а, б, в, д		
239	б		
240	мировая		
241	государственное регулирование экономики		
242	а		
243	г		