

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова»**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

КРАТКИЙ КУРС ЛЕКЦИЙ

для студентов 2 курса направления подготовки

20.03.02 Природообустройство и водопользование

Профиль

Комплексное использование и охрана водных ресурсов

Саратов -2016

ББК 65.01
Е26

Рецензенты:

Заместитель директора ГНУ Поволжский НИИ экономики и организации агропромышленного комплекса, доктор экономических наук, профессор
Е.Ф. Заворотин

Доцент кафедры экономической кибернетики ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ им. Н.И.Вавилова», кандидат экономических наук
С.И. Ткачев

Е26 **Экономическая теория:** краткий курс лекций для студентов II курса направления подготовки 20.03.02 *Природообустройство и водопользование* / Сост.: Евсюкова Л.Ю., Петрикова Л.Н. // ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 93 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Экономическая теория» составлен в соответствии с рабочей программой дисциплины и предназначен для студентов направления подготовки 20.03.02 *Природообустройство и водопользование*. Краткий курс лекций включает материал, раскрывающий предмет и метод экономической науки, основные этапы ее развития, базовые понятия об общественном производстве и экономических отношениях, а также - основные разделы дисциплины: «микроэкономика» и «макроэкономика». Материал ориентирован на вопросы общекультурной компетенции, формирование у бакалавров навыков элементарного экономического анализа и использование полученных знаний в профессиональной деятельности.

УДК 330
ББК 65.01

ISBN

© ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2016
© Евсюкова Л.Ю., Петрикова Л.Н., 2016

Введение

Краткий курс лекций включает материал, раскрывающий предмет и метод экономической науки, основные этапы ее развития, базовые понятия об общественном производстве, экономических системах и экономических отношениях, а также – разделы «микроэкономика» и «макроэкономика».

Краткий курс лекций составлен в соответствии с рабочей программой дисциплины «Экономическая теория» и дополнительно включает темы, определенные для самостоятельного изучения. Темы курса снабжены списком основной и дополнительной литературы, содействующей в организации самостоятельной работы студентов и дополняющей аудиторный лекционный материал новыми знаниями. Курс нацелен на развитие у студентов общекультурных компетенций, формирование навыков элементарного экономического анализа, навыков применения на практике общих и частных методов анализа хозяйственной деятельности субъектов рыночной экономики.

Тема 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. Основные этапы развития экономической теории
2. Предмет экономической теории и ее функции
3. Методы познания экономических явлений
4. Экономические категории и экономические законы

1 вопрос. Основные этапы развития экономической теории

Экономика - одна из древнейших наук, ее зарождение относится к V-III векам до н.э. Термин «экономия», в переводе с греческого означает: «ойкос» - дом, «номос» - правило, закон. Первоначально экономика не выделялась в самостоятельную науку и вместе с философией, религией и правом входила в общий свод знаний об окружающем мире.

Развитие и усложнение хозяйственных связей, формирование национальных и международных рынков обусловили необходимость систематизации экономических знаний. В результате в XVI-XVII вв. экономика оформилась в качестве самостоятельной научной дисциплины. Различают несколько направлений в развитии экономической мысли.

Меркантилизм – первое теоретическое направление в области экономики.

Меркантилизм - это система экономических взглядов, обосновывающих политику феодальных государств, направленную на ускорение накопления капитала.

Меркантилисты считали, что абсолютной формой богатства являются деньги, а источником богатства служит сфера обращения (внешняя торговля). Внутренняя торговля не увеличивает богатство, ибо ведет к перераспределению денег между жителями страны, не изменяя количества денег в целом. Меркантилисты преувеличивали значение сферы обращения и недооценивали сферу производства.

Меркантилисты были сторонниками государственного регулирования и пропагандировали *протекционизм*, который состоял в государственной поддержке отечественных производителей и в ограничениях по отношению к иностранцам.

В XVIII в., в период становления индустриального производства, зарождается новое теоретическое направление - *классическая политическая экономия*. Ее представители заново сформулировали предмет и метод экономической теории. В качестве объекта изучения «классики» предпочитали сферу производства.

Физиократизм – специфическое течение в рамках классической политической экономии. Физиократы считали единственной производительной отраслью сельское хозяйство – сферу, где создается новое богатство («чистый продукт»). Промышленность и другие неземледельческие отрасли, по их мнению, не производят нового, а лишь преобразуют продукты природы.

Своей зрелости классическая политическая экономия достигла в трудах Адама Смита и Давида Рикардо, которые утверждали, что всякое производство, а не только земледелие, увеличивает богатство нации. Выдающейся заслугой классиков является разработка трудовой теории стоимости. Классики интересовались проблемой мотивов и стимулов хозяйственной деятельности человека. В частности, А.Смит выступал за естественную свободу человека в обществе без вмешательства государства.

Завершителем классической политической экономии был немецкий философ К.Маркс, который развил трудовую теорию стоимости, теории прибавочной стоимости и денег, воспроизводства и накопления капитала. Главный труд марксизма – «Капитал».

В конце XIX в. классическую политическую экономию сменила *маржинальная экономическая теория*. Основная идея маржинализма – исследование предельных

экономических величин. В отличие от классиков, считающих первичной сферу производства, маржиналисты видели предметом исследования экономической науки - сферу потребления. Поздние маржиналисты объединили сферы производства, распределения, обмена и потребления в объект целостного системного анализа.

Маржиналистов расценивают в качестве преемников классической школы и называют неоклассиками, а новое направление получило название «неоклассическое». Неоклассики также считали, что рыночная система способна к саморегулированию и поддержанию экономического равновесия без государственного регулирования.

В 30 годы XX в. зародилось новое направление – *кейнсианство*. Кейнсианцы утверждали, что рынок не способен автоматически обеспечить стабильность экономического роста, а государство способно регулировать экономику, устраняя кризисы, обеспечивая полную занятость и рост производства.

На рубеже 70-80-х гг. на базе интеграции кейнсианских и неоклассических взглядов возник *неоклассический синтез*, в рамках которого признавалось, что рыночная самонастройка по мере необходимости должна дополняться корректным государственным регулированием.

В начале XX в. сформировался *институционализм* – новое направление в экономической теории. В основе взглядов институционалистов лежат «институты». Под институтами подразумеваются - нравы, семья, религия, государство, которые предопределяют обычаи, этику, общественную психологию и эволюцию экономики. Институционалисты считают, что наряду с материальными факторами движущей силой экономики являются также духовные, моральные, правовые и этические факторы.

2 вопрос. Предмет экономической теории и ее функции

Предмет экономической теории – это совокупность экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов.

В экономической теории различают следующие разделы: микроэкономика, мезоэкономика, макроэкономика и мегаэкономика. *Микроэкономика* – изучает поведение отдельных экономических субъектов (фирма, домохозяйство, отдельно взятый рынок). *Мезоэкономика* – изучает поведение определенной подсистемы национальной экономики (например, агропромышленный комплекс). *Макроэкономика* изучает функционирование национального хозяйства в целом, *мегаэкономика* - поведение мировой экономики.

Экономическая теория выполняет ряд основных *функций*:

1. *Познавательная* функция заключается в изучении и объяснении экономических явлений и процессов, а так же – в представлении полученных знаний в теоретическом виде;
2. *Методологическая* функция. Экономическая теория является не только учением, но и методом целого комплекса специальных и конкретно-экономических наук (финансы, денежное обращение, маркетинг).
3. *Практическая* функция состоит в разработке конкретных принципов и способов рационального хозяйствования, в обосновании экономических реформ;
4. *Прогностическая* функция выражается в том, что экономические знания дают возможность человеку, фирме, государству предвидеть события будущих экономических явлений и перспектив общественного развития.

3 вопрос. Методы познания экономических явлений

К методам экономического исследования относятся:

1. *Метод материалистической диалектики* – это изучение явлений и процессов в движении и развитии, в переходе от одного качественного состояния к другому;
2. *Метод научной абстракции* основан на отвлечении от случайного, несущественного и нахождении постоянного, типичного, сущностного в данном экономическом явлении;

3. *Анализ и синтез.* Анализ предполагает разделение социально-экономических явлений на составные части и их изучение. При синтезе происходит соединение отдельных частей в единое целое;

4. *Индукция и дедукция.* Индукция позволяет от частных, единичных фактов идти к обобщающим положениям, а дедукция - на базе общих положений обосновывать частные факты;

5. *Эксперимент и моделирование.* Эксперимент используется при проведении искусственного научного опыта, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия. Моделирование - это исследование экономических явлений путем построения их условных образов (моделей).

6. *Исторический и логический методы* заключаются в исследовании экономических явлений и процессов в их исторической последовательности и одновременно с логическими обобщениями.

Современная экономическая наука использует также *позитивный* и *нормативный* методы познания. Позитивный метод позволяет описывать и систематизировать экономические факты, то есть изучать то, *что есть*. Нормативный метод предполагает анализ экономической деятельности с целью определения путей достижения ее максимальной эффективности, то есть, нацелен на поиски того, *что должно быть*.

4 вопрос. Экономические категории и экономические законы

Экономические категории – это экономические понятия, которые представляют собой теоретическое выражение объективно существующих производственных отношений (например, капитал, товар, деньги, прибыль).

Экономические законы – это существенные, устойчивые, постоянно-повторяющиеся, причинно-следственные связи между экономическими явлениями и процессами. Экономические законы объективны, т.е. не зависят от воли и сознания людей, их можно познать, использовать, но нельзя отменить.

В отличие от законов природы, экономические законы недолговечны, изменчивы, действуют в течение определенного исторического периода, а затем уступают место новым законам; они возникают и проявляются в процессе производственной деятельности людей.

В системе экономических законов различают:

- Специфические законы, которые действуют лишь в пределах одного типа хозяйства (закон товарного производства, закон денежного обращения);
- Особенные законы, свойственные нескольким историческим эпохам, где сохраняются условия для их действия;
- Общие законы, присущие всем историческим эпохам (закон возрастания потребностей).



Вопросы для самоконтроля

1. Что является предметом экономической теории?
2. Назовите основные методы исследования экономической науки.
3. Назовите основные направления в развитии экономической теории.
4. Какие функции выполняет экономическая теория как наука?
5. В чем состоит отличие экономических законов от законов природы?
6. Что такое «экономическая категория»?
7. В чем выражается политика протекционизма?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.
2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.
3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. Горяинова, Л. В. История экономических учений [Электронный ресурс] : гриф УМО / Л. В. Горяинова. - М. : Евразийский открытый институт, 2011. - 248 с. - ISBN 978-5-374-00362-8 : Б. ц.
2. Городецкий, В.К. История экономических учений. Лауреаты Нобелевской премии по экономике. - [Электронный ресурс]: http://www.uamconsult.com/book_757.html
3. Елисеева, Е. Л. История экономических учений. - [Электронный ресурс] : / Е. Л. Елисеева, Н. И. Роньшина // Учебное пособие - Саратов : Научная книга, 2012. - ISBN 2227-8397 : Б. ц.
4. Карамова, О.В. Этапы развития и периодизация Российской экономической науки / О.В.Карамова // Экономические науки. – 2012.- № 88. – С.56-60.
5. Костакова, Т. А. История экономических учений. - [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т. А. Костакова. - Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2011. - ISBN 978-5-904000-64-6 : Б. ц.
6. Сен, А. Адам Смит и современность ДОС. Статья. // Вопросы экономики. -2011. - №11. – С.25-37

Тема 2. ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

1. Содержание и структура отношений производства
2. Потребности общества и ограниченность экономических ресурсов
3. Производственные возможности общества

1 вопрос. Содержание и структура отношений производства

Основой жизнедеятельности человеческого общества выступает производство материальных благ и услуг. Производство является общественным процессом и выступает в виде:

- материального производства, которое обеспечивает общество материальными благами и услугами, необходимыми для жизнедеятельности людей;
- нематериального производства, направленного на развитие отраслей национального хозяйства, обеспечивающих образовательный уровень, медицинское обслуживание населения, удовлетворение потребностей культурного и духовного развития.

Производство, или процесс труда, включает три простых момента: сам труд, предмет труда и средства труда.

Труд – сознательная, целесообразная деятельность людей, направленная на видоизменение и приспособление предметов внешней природы для удовлетворения своих потребностей. *Предмет труда* – это все то, на что направлен труд человека. *Средства труда* – это все то, с помощью чего человек воздействует на предметы труда (орудия труда, здания, дороги, мосты).

Предметы труда и средства труда в совокупности составляют *средства производства*. Средства производства и люди, приводящие их в движение и осуществляющие производство материальных благ, образуют *производительные силы* общества.

Непрерывный процесс производства, протекающий в постоянном повторении и возобновлении, называется *воспроизводством*. Различают простое и расширенное воспроизводство. Простое воспроизводство – это повторение производства в неизменных масштабах; расширенное воспроизводство – возобновление производства во все увеличивающихся размерах.

Результатом общественного производства является совокупный общественный продукт – сумма всех материальных благ и услуг, созданных в обществе за определенный период времени (обычно за год). Совокупный общественный продукт в своем движении проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление.

Общественный труд разделен во всех экономических системах. Разделение труда – это обособление конкретных видов труда в процессе производства в форме специализации трудовой деятельности. Различают:

1. Естественное (половозрастное) разделение труда;
2. Производственное:

а) общее – разделение труда на крупные виды в масштабе общественного производства (между производством средств производства и производством предметов потребления, между городом и деревней, между материальным и нематериальным производством, земледелием и промышленностью);

б) частное – разделение видов на подвиды между отраслями и производствами (промышленность на отдельные отрасли: машиностроение и металлургия, выплавка чугуна и стали, прядение и ткачество);

в) единичное – в рамках отдельного предприятия (между цехами, участками, бригадами, различными работниками);

3. Общественное разделение труда (например, отделение скотоводства от земледелия, отделение ремесла от сельского хозяйства, выделение купечества).

На первый взгляд, разделение труда разъединяет производителей, сужая сферу их производственной деятельности. Эту «разъединяющую» сторону разделения труда обозначают как специализацию труда. Однако подобное разделение труда и объединяет, поскольку, чем глубже специализация труда, тем сильнее взаимозависимость специализированных производителей. Эту невидимую сторону разделения труда называют кооперацией труда.

Важной характеристикой общественного производства являются *производственные отношения*, т.е. определенные связи и отношения, в которые неизбежно вступают люди в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. В современных условиях производственные отношения вышли за пределы производства и сформировались как *экономические отношения*, которые включают в себя: социально-экономические, организационно-экономические и технико-экономические отношения.

Единство производительных сил и производственных отношений характеризует определенный *способ производства*. Согласно теории К.Маркса выделяют пять способов производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический (формационный подход).

Согласно теории американского экономиста У.Ростоу, развитие общественного производства происходит по стадиям, в основе которых лежат признаки, относящиеся преимущественно к производительным силам общества (технологический подход). Автор выделяет пять стадий:

Первая стадия – «традиционное общество», которое отличает низкий уровень производства, отсутствие науки и техники, господство сельского хозяйства.

Вторая стадия – «переходное общество», которое характеризуется существенными изменениями в производстве, транспорте, внешней торговле. Появляется новый тип предприимчивых людей, промышленные революции меняют методы производства.

Третья стадия – «стадия подъема» и перехода к индустриальному обществу. Этот период отличается ростом городов, резким повышением технологического уровня промышленности и сельского хозяйства, увеличением продукции на душу населения.

Четвертая стадия – «стадия быстрого созревания» или «движение к зрелости». На этом этапе создается крупная машинная индустрия, экономика оказывается способной производить любой продукт, хозяйство страны становится частью мирового хозяйства.

Пятая стадия - «высокого массового потребления». В условиях технической зрелости главные интересы общества смещаются с проблем производства на проблемы потребления.

Шестая стадия – стадии «поиска качества жизни», в которой ведущим сектором экономики является сфера услуг.

2 вопрос. Потребности общества и ограниченность экономических ресурсов

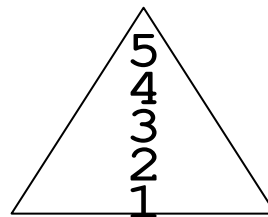
Конечной целью развития экономической системы является удовлетворение потребностей общества. С расходом ресурсов для удовлетворения потребностей общества связаны все проблемы экономического развития. Решение этих проблем базируется на двух фундаментальных аксиомах. Первая аксиома – потребности человека безграничны, полностью неутолимы. Вторая аксиома – ресурсы общества, необходимые для производства экономических благ, ограничены и редки.

Таким образом, главная проблема экономики состоит в разрешении противоречия между желанием людей наиболее полно удовлетворить свои неограниченные потребности, с одной стороны, и ограниченностью ресурсов, находящихся в их распоряжении, с другой.

Потребность – это нужда в чем-либо для поддержания жизнедеятельности и развития личности. По степени важности потребности делят на первичные – жизненно важные нужды человека (еда, одежда, жилье), и вторичные, к которым относятся все остальные потребности.

По теории американского психолога Абрахама Маслоу порядок возникновения потребностей следующий:

- 1-потребности физиологические
- 2-потребности в безопасности
- 3-социальные потребности (в общении, любви, дружбе)
- 4-потребность в признании и самоуважении
- 5-потребность в самореализации, развитии способностей



В ходе исторического развития некоторые потребности исчезают или возникают новые, изменяется их состав. В этом состоит сущность экономического закона *возвышения потребностей*, который выражает объективную необходимость роста и совершенствования человеческих потребностей с развитием производства и культуры.

Все то, что удовлетворяет потребности человека, называется *благом*. Блага, необходимые человеку, можно подразделить:

- по степени ограниченности – на свободные, которые имеются в распоряжении общества в неограниченном количестве (свет солнца, дождь, ветер), и экономические, которые являются результатом производственной деятельности людей (часы, машина, обувь);
- по своей природе – на вещественные блага и услуги (бестелесная природа);
- по назначению – потребительские (для текущего потребления) и инвестиционные блага;
- по сроку использования – краткосрочные и долгосрочные;
- по отношению к другим товарам – замещающие (субституты) - могут использоваться на альтернативной основе и дополняющие друг друга (комплементы) - их необходимо использовать одновременно для достижения необходимого результата;
- по степени делимости или форме потребления: блага индивидуального потребления (делимы, доступны индивидуальным покупателям) и общественные блага (неделимы, не могут быть проданы индивидуальным покупателям).

Для производства экономических благ необходимы ресурсы. Ресурсы, которыми располагает общество, подразделяются на пять основных групп:

1. *Природные* – пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества природы (исчерпаемые и неисчерпаемые, возобновляемые и невозобновляемые);
2. *Материальные* – все созданные человеком средства производства, которые являются результатом производства;
3. *Трудовые* – население в трудоспособном возрасте;
4. *Финансовые* – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства;
5. *Информационные* – совокупность идей, знаний, информации, которые используются в общественном производстве.

Наряду с понятием «ресурсы производства» существует понятие «факторы производства». Ресурсы могут быть не вовлечены в производство (не добытая нефть, растущий лес), а факторы производства – это всегда реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Существует четыре основные группы факторов производства - труд, земля, капитал и предпринимательские способности. *Труд* – физическая и умственная деятельность людей, которая затрачивается на производство товаров и услуг. *Земля* – все естественные ресурсы: пахотные земли, недра земли, водные и лесные ресурсы. *Капитал* – совокупность производительных благ, используемых в производстве (средства производства и денежные накопления). *Предпринимательские способности* – особый вид человеческих ресурсов, способных осуществлять новые комбинации факторов производства.

В современных экономических теориях выделяют также информационный фактор, который оказывает существенное влияние на выбор рационального решения экономических проблем.

3 вопрос. Производственные возможности общества

Поскольку потребности человека безграничны, а ресурсы редки, общество решает: какие товары необходимо производить, а от каких в определенных условиях следует отказаться. На всех уровнях общественного производства возникает необходимость оптимального использования ресурсов.

Экономический выбор начинается с разработки модели, которая называется «График производственных возможностей». Производственные возможности – это максимальное количество товаров, которое может быть одновременно произведено за данный период, при данных ресурсах и технологии.

Для иллюстрации воспользуемся примером американского экономиста Пола Самуэльсона. Допустим, экономика производит только две группы товаров: пушки и масло, представляющие собой альтернативу гражданского и военного производства. Если все ресурсы общества израсходовать на производство масла, то можно получить его некоторое максимальное количество – 5 млн.кг.

Используя тот же ресурсный максимум на военное производство, можно получить 15 тыс. пушек. Однако общество должно производить и то, и другое одновременно. Для этого необходимо снизить производство и масла, и пушек до уровня ниже максимального. Объемы производства масла и пушек не только альтернативны, но и взаимозаменяемы в рамках ограниченных ресурсов. Экономика должна выбирать между военным и гражданским производством путем перераспределения ресурсов.

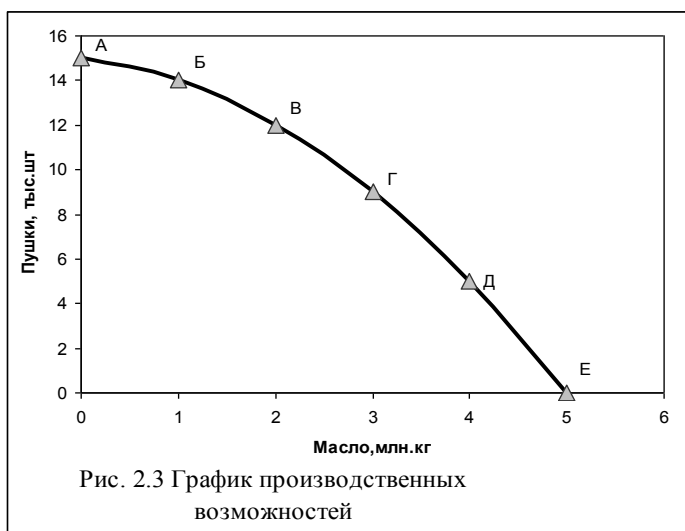
Отображая ситуацию на графике, получим кривую производственных возможностей, которая иллюстрирует следующие выводы:

1. При абсолютном использовании ресурсов все точки возможных комбинаций производства находятся на границе производственных возможностей (кривая «А-Е»);

2. Ограниченность ресурсов подразумевает, что все комбинации выпуска продукции, расположенные с внешней стороны (точка S) невозможны и неосуществимы;

3. В варианте неполной загрузки производственных мощностей или в условиях безработицы, различные комбинации могут находиться не на кривой, а внутри графика (точка J). Эта точка J показывает, что при использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и военное, и гражданское производство.

4. В случае одновременного производства обоих благ возникает эффект альтернативных издержек: издержки одного блага выражены в другом благе, которым приходится пожертвовать для увеличения первого. Количество одного блага, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого блага на единицу, называют затратами упущенных возможностей, или вмененными издержками. Достижение Парето-эффективного состояния в производственной сфере можно наблюдать с помощью кривой производственных возможностей (рис. 3).



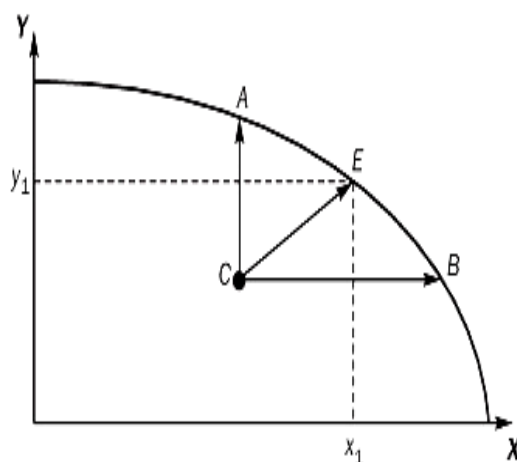


Рис. 3. КПВ и эффективность в сфере производства

Производство неэффективно по Парето в точке С, поскольку из этой точки возможен переход в точку А, В или Е на кривой производственных возможностей.

В других случаях получаем улучшение по Парето:

- переход из точки С в точку А означает рост выпуска блага Y при неизменном выпуске блага X;
- при переходе из точки С в точку В растет выпуск X при том же выпуске Y;
- переход из точки С в точку Е указывает на рост производства обоих благ.

Если достигнута одна из точек, лежащая на кривой производственных возможностей, то дальнейший рост выпуска любого из благ возможен только за счет сокращения производства другого блага.

Таким образом, точки, лежащие на кривой производственных возможностей, отражают различные варианты Парето-эффективного производства двух благ.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое производственные отношения и производительные силы общества?
2. Что такое производство и воспроизводство? Найдите единство и различие данных понятий.
3. Что такое потребность, и какие факторы влияют на изменение потребностей?
4. Какие ресурсы необходимы для общественного производства?
5. В чем состоит различие между понятиями «ресурсы производства» и «факторы производства»?
6. Что такое «общественное разделение труда»?
7. Какую цель преследует построение модели «График производственных возможностей»?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.
2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова, Л. Б. Пронина, Л. С. Чебаненко. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с. - ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.
3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. Википедия. Теория иерархии потребностей. [Электронный ресурс] URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. *Горяинова, Л. В.* История экономических учений. [Электронный ресурс] URL: гриф УМО / Л. В. Горяинова. - М. : Евразийский открытый институт, 2011. - 248 с. - ISBN 978-5-374-00362-8 : Б. ц.
3. *Добренъков, В.И., Кравченко, А.И.* История зарубежной социологии. Глава 2. Формационная теория К.Маркса. [Электронный ресурс] URL: <http://sbiblio.com/biblio/>
4. *Елисеева, Е. Л.* История экономических учений. [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е. Л. Елисеева, Н. И. Роньшина. - Саратов : Научная книга, 2012. - ISBN 2227-8397 : Б. ц.
5. *Капелюшников, Р.И.* Сколько стоит человеческий капитал России? Часть I / Р.И.Капелюшников // Вопросы экономики. - 2013.- № 1. - С. 27-47.
6. *Капелюшников, Р.И.* Сколько стоит человеческий капитал России? Часть II / Р.И.Капелюшников // Вопросы экономики.- 2013.- № 2. - С. 24-46.
7. *Костакова, Т. А.* История экономических учений.- [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т. А. Костакова. - Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2011. - ISBN 978-5-904000-64-6 : Б. ц.
8. *Мау, В.А.* Человеческий капитал: вызовы для России./В.А.Мау // Вопросы экономики. - 2012. - № 7. - С. 114-132.
9. Экономическая теория. www.Grandars.ru . Микроэкономика. Экономические блага и их классификация. [Электронный ресурс] URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskie-blaga>.

Тема 3: СОБСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОБЩЕСТВА

1. Отношения собственности, их структура и социально-экономическое содержание.
2. Типы и формы собственности. Национализация и приватизация.

1. Отношения собственности, их структура и социально-экономическое содержание

Собственность составляет основу любого общества, поскольку определяет:

- цель общественного производства;
- экономический способ соединения работников со средствами производства;
- способ распределения результатов труда;
- социальную структуру общества;
- механизм действия экономических законов.

На поверхности явлений собственность выступает как отношение человека к вещи, однако, это упрощенное представление о собственности. Собственность, как экономическая категория – это не вещь и не отношение человека к вещи, а отношения, складывающиеся между людьми по поводу присвоения средств производства и результатов производства. Отношения собственности являются определяющими в системе производственных отношений, поскольку формируют все остальные экономические отношения между хозяйствующими субъектами.

Отношения собственности имеют сложную структуру, которая включает в себя следующие элементы: отношения присвоения, отношения владения, отношения пользования, отношения распоряжения. Определяющим в отношениях собственности является «присвоение». Присвоение – это полное отчуждение собственности от других субъектов, которое может осуществляться экономическими, юридическими и насильственными способами.

Содержание отношений собственности раскрывается через анализ различных аспектов ее проявления.

1. *Субъектно-объектный аспект* собственности определяет «кто» и «что» присваивает. Субъектами собственности могут быть отдельные граждане, коллективы, общественные организации, государство и общество в целом.

Объектами собственности являются факторы производства, средства производства, материальные блага и услуги. С юридической точки зрения объекты присвоения подразделяются на: движимое имущество; недвижимое имущество и интеллектуальную собственность (рукописи, изобретения, произведения искусства).

2. *Функциональный аспект* собственности определяет, через какие функции она реализуется в экономической практике. К таким функциям относят: владение, пользование и распоряжение.

Владение – означает фактическое обладание благом. Владелец не является полным собственником, он осуществляет частичное присвоение. Владелец не может продать вещь, подарить, передать по наследству, однако он полномочен осуществлять производительное и непроизводительное управление и присваивать результаты производства.

Пользование – это экономическая возможность потребления вещи, полным собственником которой не являешься. Пользование дает право извлечения полезных свойств имущества и получения дохода (аренда).

Распоряжение – дает возможность оперировать, управлять собственностью, не являясь ее хозяином. Право распоряжения может переходить от одного к другому лицу (назначение управляющего, директора).

Таким образом, собственность может быть полной или частичной. Из этого следует, что можно быть собственником, но при этом не являться хозяйствующим или управляющим субъектом. В то же время можно пользоваться и владеть объектом собственности, не будучи полным ее собственником. Полное право собственности означает, что в процессе присвоения

единовременно осуществляется взаимодействие трех ее функций - владения, пользования и распоряжения. В отличие от частичного полный собственник обладает правом отчуждения, т.е. продажи или передачи собственности другому субъекту.

3. *Юридически-правовой аспект.* Современная трактовка собственности получила свое развитие в теории «прав собственности» (Р.Коуз, А.Оноре), согласно которой полный «пучок прав» по использованию объектов собственности включает в себя 11 элементов:

1. право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благом;
2. право использования, т.е. право применения полезных свойств блага для себя;
3. право управления, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
4. право на доход, т.е. право обладать результатами от использования благ;
5. право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
6. право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации блага и от вреда со стороны внешней среды;
7. право на передачу блага в наследство;
8. право на бессрочность обладания благом;
9. запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;
10. право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга;
11. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности представляют собой подтвержденные законом нормы поведения людей по поводу присвоения благ. Таким образом, отношения собственности не существуют без экономического взаимодействия между людьми, но они не существуют и без их правового оформления.

Спецификой прав собственности выступает ситуация, когда ресурсы не принадлежат никому, и каждый имеет к ним свободный доступ. Это относится, например, к солнечному свету, воздуху – они ничьи. В остальном, отношения собственности всегда имеют исключительный характер, т.е. они исключают свободный доступ к материальным и нематериальным ресурсам.

4. *Экономический аспект* собственности раскрывается, прежде всего, через способ соединения рабочей силы и средств производства, которые могут соединяться непосредственно и опосредованно. *Непосредственное* соединение означает, что собственник средств производства и работник выступают в одном лице (индивидуально-трудовая деятельность). В этом случае результативность производства совпадает с интересами работника как собственника и как производителя. Такая совместимость обеспечивает наивысшую производительность труда.

Опосредованный способ заключается в том, что соединение рабочей силы и средств производства осуществляется только при посредстве собственника. В этом случае собственник средств производства обособляется от производителя, это уже разные лица, и плоды производства принадлежат не работнику, а собственнику средств производства. В обществе, которое состоит из собственников и несобственников, наемный работник попадает в экономическую зависимость от собственника средств производства.

Экономической формой реализации собственности являются все виды доходов от объекта собственности (прибыль, рента, процент, заработная плата). Величина дохода выступает критерием эффективного или неэффективного экономического использования объекта собственности.

Вопрос 2. Типы и формы собственности. Национализация и приватизация

Различают два устойчивых типа собственности: первый тип - частная собственность и второй тип - общественная собственность. *Общественный тип собственности* характеризуется тем, что при его господстве все члены общества являются сохозяевами

обобществленных средств производства, и обладают равными правами и обязанностями трудиться и присваивать материальные условия общественного производства. В условиях общественной собственности государство занимает монопольное положение в экономике, что исключает экономическую свободу и конкуренцию хозяйствующих субъектов. Общественный тип собственности преобладал в условиях административно-командной экономической системы.

Частный тип собственности является базовым элементом рыночной экономики и предполагает две основные формы: единоличную и коллективную частную собственность.

К единоличной форме относится: *Индивидуальная или семейная частная собственность* - когда право непосредственного контроля объекта собственности находится у одного человека или семьи (ИП, фермерское хозяйство).

К коллективной форме частной собственности относятся: 1). *Паевая неакционерная частная собственность* - это объединенная собственность, при которой право контроля объекта принадлежит группе лиц. Каждому совладельцу (пайщику) причитается определенная доля объекта собственности, и они договариваются о способе управления им; 2). *Акционерная частная собственность* - в этом случае коллективным собственником выступает акционер - тот, кто внес определенный капитал в предприятие и взамен получил титул собственности - акцию.

В современном мире наибольшее распространение получила коллективная форма частной собственности.

В условиях рыночной и смешанной экономики сохраняет свое значение государственная собственность и собственность общественных организаций. *Государственная собственность* подразумевает абсолютные права государства в управлении, контроле и распоряжении объектом.

Государственная собственность делится на: *общегосударственную* (федеральную) собственность, которая распространяется на предприятия национального значения (энергообеспечение, оборонная промышленность); *региональную*, которая включает объекты собственности республиканского значения; *муниципальную* (коммунальную), при которой распорядительные и управленческие функции по отношению к объектам принадлежат местным органам власти (города, района, села).

Государственная собственность образуется в тех сферах экономики, где объективно существует потребность в централизованном управлении, и где мотив прибыли не является определяющим.

Собственность общественных организаций - это собственность групп людей, объединенных в общественные организации (политические партии, религиозные организации, профсоюзы и т.п.).

Типы и формы собственности не являются постоянными. Их преобразование происходит по экономическим, политическим и историческим причинам. Существует два основных способа преобразования типов собственности: национализация и приватизация. Переход от частного типа собственности к общественному называют *национализацией*, а переход от общественного типа к частному – *приватизацией*.

В России разгосударствление и переход к рыночной экономике проходил посредством приватизации. На первом этапе приватизации (1992-1994) с помощью ваучеров происходила бесплатная передача гражданам государственных предприятий (в результате было разгосударствлено 70% промышленных предприятий).

На втором этапе приватизации (1994-1996) имущество государственных и муниципальных предприятий продавали за деньги на аукционах и конкурсах.

Основные задачи приватизации:

1. сокращение доли государственной собственности;
2. формирование класса частных собственников;
3. создание условий для становления рыночного типа экономической системы;
4. повышение эффективности общественного производства;

5. пополнение доходов бюджетов всех уровней.

Вопросы для самоконтроля

1. Почему отношения собственности являются определяющими в системе производственных отношений?
2. Какие правомочия включают в себя отношения присвоения?
3. В чем состоит отличие частичного собственника от полного собственника?
4. Какие формы собственности являются распространенными в условиях рыночной экономики?
5. Каково значение государственной собственности в современном рыночном хозяйстве?
6. Что такое «приватизация» и какие цели она преследует?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.
2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.
3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. *Горяинова, Л. В.* История экономических учений [Электронный ресурс] : гриф УМО / Л. В. Горяинова. - М. : Евразийский открытый институт, 2011. - 248 с. - ISBN 978-5-374-00362-8 : Б. ц.
2. *Попов, А.И.* Экономическая теория. Тема 25 «Переходная экономика как особая ступень развития общества». – СПб.:2011. - С.295-310.
3. *Шаститко, А.* Антитраст и защита интеллектуальной собственности в странах с развивающейся рыночной экономикой / А.Шаститко, А.Курдин // Вопросы экономики. - 2012. - № 1. - с.84-95.

Тема 4. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

1. Натуральное хозяйство и товарное производство
2. Товар: его сущность и формы
3. Основные теории стоимости
4. Экономические системы

1. Натуральное хозяйство и товарное производство

Истории известны две основные формы общественного хозяйства: натуральное хозяйство и товарное производство. Исторически первым типом хозяйственной деятельности людей было натуральное хозяйство, в котором производство материальных благ осуществлялось для удовлетворения собственных потребностей внутри отдельной хозяйственной единицы.

Общество, в котором господствовало натуральное хозяйство, состояло из раздробленных и разобщенных хозяйств, таких как сельские общины, феодальные поместья, крестьянские семьи.

Основные черты натурального хозяйства:

1. Замкнутость - изолированные хозяйственные единицы опирались на собственные ресурсы и обеспечивали себя всем необходимым;
2. Универсальность труда: работники выполняли все основные виды работ с помощью простейших орудий труда;
3. Прямые экономические связи: по формуле «Производство-Распределение-Потребление». Созданная продукция распределялась непосредственно между участниками хозяйства, минуя сферу обращения. Обмен носил случайный характер.

Натуральное хозяйство – это следствие неразвитости производительных сил и общественного разделения труда. Постепенно натуральная форма хозяйствования сменилась товарным производством. Товарное производство – это форма организации общественного производства, при котором продукты создаются обособленными товаропроизводителями, каждый из которых специализируется на выработке одного товара или услуги. Поэтому для удовлетворения общественных потребностей возникает необходимость купли-продажи товаров на рынке.

Первым условием возникновения товарного производства является общественное разделение труда, в процессе которого на смену универсальному производителю приходит специализированный производитель.

Вторым условием выступает экономическое обособление товаропроизводителей, возникающее на основе развития частной собственности на средства производства.

С зарождением товарного производства продукт труда превращается в товар, а производитель – в товаропроизводителя. При капитализме товарное производство приобрело всеобщий характер. Основные черты товарного производства:

1. Товарное производство - это тип организации общественного хозяйства с открытой системой экономических отношений, в которой продукты производятся не для собственного потребления, а для продажи другим людям.
2. Товарное производство обусловлено общественным разделением труда.
3. В товарном производстве между производителями складываются экономические связи по формуле: «Производство – Распределение – Обмен - Потребление». Рыночный обмен подтверждает необходимость производства данной продукции.

Вопрос 2. Товар: его сущность и формы

Товар – это продукт труда, удовлетворяющий ту или иную человеческую потребность и предназначенный для обмена, т.е. купли-продажи на рынке. Товарами могут быть не только вещи, но и услуги, полезные для человека.

Товар имеет два свойства: потребительную стоимость и стоимость.

Потребительная стоимость – это свойство товара удовлетворять ту или иную потребность человека. Потребительные стоимости образуют вещественное содержание

богатства общества. Следует различать категории «потребительная стоимость» и «полезность». Потребительная стоимость – категория вечная, объективная, выражающая качественную характеристику товара, а полезность выражает субъективное отношение человека к вещи.

Как потребительные стоимости все товары качественно несравнимы и количественно не соизмеримы (молоко и станки). Однако при обмене товары приравниваются друг к другу. Основой приравнивания выступает одно общее свойство, которое делает товары и сравнимыми и соизмеримыми, а именно то, что все товары являются продуктом человеческого труда. Воплощенный в товаре труд образует стоимость товара.

Стоимость является вторым свойством товара, его количественной характеристикой. Стоимость товара проявляется только в обмене, путем приравнивания товаров друг к другу в определенных пропорциях.

Количественное соотношение или пропорция, в которой обмениваются различные товары, называется *меновая стоимость*. Меновая стоимость служит формой проявления стоимости.

3 вопрос. Основные теории стоимости

Существует несколько концепций определения стоимости товара. Исторически первой появилась *трудовая теория стоимости*, в соответствии с которой стоимость товара измерялась затратами труда. Затраты труда, в свою очередь, определялись рабочим временем, но не индивидуальным, а общественно необходимым.

Общественно необходимое рабочее время - это время, которое требуется для изготовления товара при общественно нормальных условиях производства, при среднем уровне умелости и интенсивности труда. Следовательно, величина стоимости товара определяется количеством общественно необходимых затрат труда, неизбежных в данном обществе и при данном уровне развития производительных сил.

На основе трудовой теории стоимости легко объяснить, почему одни товары дороже, другие дешевле: потому что различны уровни общественно необходимых затрат труда на их производство (автомобиль, велосипед). Однако данная теория не дает ответа на вопрос: каким образом можно сопоставить затраты простого и сложного труда, квалифицированного и неквалифицированного, умственного и физического? Трудно так же объяснить, почему один и тот же товар в одно и то же время продается по разной цене?

Иной подход к определению стоимости товара имеют основатели *теории предельной полезности*. Ее представители (К. Менгер, Е. Бем-Баверк) дали объяснение стоимости (ценности) благ с позиции экономической психологии потребителя. Сведение стоимости к затратам труда, по их мнению, неприемлемо. Стоимость не существует вне сознания человека, она формируется на основе определения полезности блага с точки зрения конкретного потребителя.

Первоначально выводы теории полезности не соответствовали известным реалиям: почему вода или хлеб, столь необходимые человеку стоят так дешево, а алмаз и жемчуг, чья польза намного меньше, стоят так дорого? Теория была усовершенствована и для ее обоснования использовались понятия редкости блага, субъективной оценки полезности блага и предельной величины полезности блага. С этих позиций оказалось возможным объяснить названный парадокс: алмазов и жемчуга гораздо меньше (редкость), чем воды и хлеба, поэтому они оцениваются людьми гораздо выше последних.

Полезность – это субъективная оценка, которую дает каждый покупатель определенному благу, и именно она (субъективная оценка) придает произведенному благу свойства стоимости (ценности). Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя.

В процессе личного потребления действует принцип убывающей полезности, т.е. полезность и ценность блага для человека убывают по мере возрастания его количества или уменьшения потребности в нем. При этом первые количества определенного блага имеют наибольшую полезность для ее обладателя, а последние – наименьшую. Ценность блага

определенного рода определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность.

Таким образом, ценность блага в ее субъективной оценке определяется величиной его предельной полезности. Ценность блага также зависит от условий, в которых это благо оценивается (алмаз и стакан воды в нормальных условиях и в пустыне?)

В теории предельной полезности есть существенный недостаток: в процессе ценообразования учитывается только фактор спроса (оценка полезности блага потребителем), но не рассматриваются соображения продавца и его затраты (фактор предложения).

А.Маршалл преодолел ограниченность теории «предельной полезности», соединив ее достижения с выводами «трудовой теории стоимости». В результате был сделан вывод, что ценность блага в равной мере определяется и предельной полезностью, и издержками производства. Последние являются составными частями закона спроса и закона предложения. Закономерности формирования спроса объяснялись на основе теории предельной полезности, а закономерности предложения – на основе трудовой теории стоимости и издержек производства. Таким образом, рыночная равновесная цена устанавливается под воздействием спроса и предложения.

4 вопрос. Экономические системы

В практике хозяйственной деятельности общество использует различные экономические системы, которые отличаются друг от друга методами решения основных экономических проблем: что, как и для кого производить? Выделяют следующие основные типы экономических систем: традиционная, централизованная («командная экономика»), рыночная экономика и смешанная экономика.

Традиционная система. В слаборазвитых странах действует основанная на обычаях традиционная экономическая система, в которой именно традиции, передающиеся от поколения к поколению, определяют: какие товары производить, как и для кого? Здесь экономические роли людей определяются наследственностью и кастовой принадлежностью.

В традиционной системе технический прогресс воспринимается консервативно, т.к. нововведения вступают в противоречие с обычаями. В качестве основной формы организации производства выступает натуральное хозяйство. Люди занимаются сельским хозяйством, охотой и мелким кустарничеством.

Основные характеристики *централизованной и рыночной* экономической систем представлены в таблице.

Централизованная и рыночная экономические системы

Основные черты	Централизованная	Рыночная
Форма собственности	Государственная	Частная
Способ согласования хозяйственной деятельности	Централизованное планирование	Рыночное саморегулирование
Характер экономической деятельности	Жесткая государственная регламентация и административные методы управления	Свобода предпринимательства и выбора экономических партнеров
Главный мотив экономической активности	Необходимость выполнять государственные планы (отсутствие экономической заинтересованности в эффективной работе)	Личный экономический интерес

Плюсы	Устойчивая экономика, отсутствие социального неравенства, всеобщее трудоустройство, гарантированный минимальный уровень жизнеобеспечения членов общества, уверенность в будущем	Стимулирует высокую предприимчивость, эффективность, отторгает неэффективное и ненужное производство, в целом справедливое распределение доходов по труду, больше прав и возможностей у потребителей, не требует большого аппарата управленцев
Минусы	Формирует работников, не заинтересованных в результатах труда, неэффективность экономики, диктат производителей над потребителями, низкий уровень жизни народа	Имущественное неравенство в обществе, нестабильность в экономике, безразличие к производству общественных благ, безразличие к ущербу, наносимому бизнесом человеку и природе

Смешанная экономика. Современная рыночная экономика представляет собой разнообразие смешанных форм, которые реализуют положительные стороны централизованной и рыночной системы. Например, Шведская система смешанной экономики характеризуется активным участием государства в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. Основой такой системы является социальная политика, сокращение имущественного неравенства.

Японская модель смешанной экономики также совмещает в себе элементы планового и рыночного хозяйствования. Она характеризуется социальной направленностью системы, координацией деятельности правительства и частного сектора.

Особую ступень в развитии общества представляет собой переходная экономика, когда вместо прежней экономической системы формируется принципиально новая система. *Переходная экономика* – это период, в течение которого происходит процесс преобразования одного типа экономических отношений в другой. Переход совершается путем экономических, политических и социальных преобразований. Для переходного состояния экономики характерно соединение некоторых прежних отживающих экономических отношений и нарождающихся новых. В этих условиях социально-экономическое развитие носит неустойчивый, изменчивый характер, сопровождается кризисными явлениями.

С 1991 г. Россия развивается в условиях переходной экономики. Этот период связан с преобразованием социалистической экономики в рыночную систему. Преобразования в переходный период именуется *системными реформами*. Системные реформы, изменяя тип прежней социально-экономической системы, развиваются по 2 сценариям: 1) радикальные реформы («шоковая терапия») и 2) постепенные реформы («градуалистический подход»). Первая модель – это быстрые преобразования, нацеленные на скорейшее создание базы рыночной экономики, вторая модель – постепенные и длительные преобразования.

Вопросы для самоконтроля

1. Что послужило условием возникновения товарного производства?
2. Что такое товар? Какими свойствами обладает товар?
3. Какие основные теории стоимости Вам известны?
4. Что является главным отличительным признаком централизованной и рыночной экономических систем?
5. Что такое «переходная экономика»?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.

2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.

3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. Германская модель социально рыночной экономики // Все о Германии. - [Электронный ресурс] - <http://www.de-web.ru/article/a-327.html>

2. Сергеев, Г. А. Современные интерпретации экономической системы через макро - микро - мини экономикс [Текст] / Г. А. Сергеев, О. А. Наговицына, Ю. С. Перевошиков // Менеджмент: теория и практика. - 2011. - N 3/4. - С. 7-16 : 1 рис. - Библиогр.: с. 16 (10 назв.) <http://library.sgau.ru/>

Тема 5. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

1. Происхождение и сущность денег
2. Виды денег и их функции
3. Денежное обращение. Методы преобразований денежного обращения

Вопрос 1. Происхождение и сущность денег

В условиях натурального хозяйства, когда все необходимые продукты производились и потреблялись в пределах собственного домашнего хозяйства, еще не было необходимости в обмене товарами и деньги в качестве средства обмена были не нужны. Лишь случайные излишки продуктов использовались для обмена. Случайным было и то, на какие продукты, и в какой пропорции они обменивались.

По мере расширения хозяйственной деятельности и развития разделения труда, когда одно домашнее хозяйство уже не в состоянии было само производить все необходимые продукты, возникло натуральное меновое хозяйство. Обмен стал более регулярным и систематическим. Но при этом возникали сложности в установлении пропорций, в которых одни продукты обменивались на другие.

Прямой обмен Т на Т мог осуществиться только в случае двойственного совпадения потребности:

- 1) Один из партнеров меновой сделки должен был предлагать именно тот продукт, в котором нуждался другой и наоборот;
- 2) Стоимость обмениваемых товаров должна быть одинаковой.

Это двойственное совпадение могло быть только случайным. Прямой обмен Т-Т становился неэффективным. Противоречие между необходимостью и неэффективностью товарообмена было преодолено появлением денег. Среди массы товаров выделились особые товары, которые стали играть роль всеобщего эквивалента. Они отличались большой способностью к сбыту (соль, зерно, меха, скот и др.), и на них легко обменивались все другие товары

Пример: если у одной первобытной общины оказался излишек какого-либо продукта, а у другой общины так же случайно оказался излишек другого какого-либо продукта, то они могли обменять свои излишки. Случайный обмен может быть изображен следующим образом:

1 оленья туша = 2 топора

Один из товаров играет активную роль: он выражает свою стоимость посредством своего отношения ко второму товару и представляет собой *относительную* форму стоимости. Второй товар играет пассивную роль, служит материалом для выражения стоимости первого – противостоит первому товару в качестве равной стоимости или эквивалента и представляет собой *эквивалентную* форму стоимости.

Это пример *простой (случайной)* формы стоимости. Никакой товар не может выразить свою стоимость в самом себе: его стоимость выражается посредством другого товара, поэтому относительная форма стоимости невозможна без эквивалентной.

Переход от случайного к регулярному обмену вызвал переход от случайной (простой) формы стоимости к *полной (или развернутой)*.

Пример:

1 мешок зерна = 1 баран
= 20 метров холста
= 2 топора

В развернутой форме стоимости каждый товар попеременно выполняет роль эквивалента. Главным недостатком этой формы стоимости явилось наличие множества актов купли-продажи для достижения цели – получения желаемого товара.

Дальнейшее развитие товарного производства и расширение обмена привели к тому, что из массы товаров выделяется один товар, наиболее ценный и востребованный, на который обменивались все другие товары.

Пример:

1 баран =
 20 метров холста = 1 мешок зерна
 2 топора =

Это всеобщая форма стоимости: все товары имеют один всеобщий эквивалент. Роль эквивалента закрепляется за каким-либо одним товаром, который выступает в эквивалентной форме стоимости, а все остальные товары выступают в относительной форме стоимости.

Товар-эквивалент явился примитивной, исходной формой денег. Прямой товарообмен превратился в товарно-денежный обмен (Т-Д-Т).

С развитием товарного производства и расширением международной торговли роль всеобщего эквивалента прочно закрепилась за слитками металлов из меди, железа, а в конечном итоге из серебра и золота, обладающих свойствами наиболее пригодными для использования их в качестве денег. Первые монеты появились в Древней Греции в 8 в. до н.э.

Уникальная особенность денежного товара состояла в том, что он должен был обладать следующими свойствами:

- быть общепризнанным и иметь постоянную ценность для всех участников обмена;
- быть делимым, удобным для транспортировки и пригодным для хранения, не теряя при этом своей стоимости;
- быть надежным против подделок.

Таковыми качествами обладали редкие благородные металлы (золото, серебро). Роль всеобщего эквивалента прочно закрепилась за золотом.

1 баран =
 20 метров холста = 5 грамм золота
 2 топора =

Это денежная форма стоимости: все товары находятся в относительной форме стоимости, золото находится в эквивалентной форме стоимости.

По мере обращения золотые монеты стирались, на смену им пришли заменители полноценных денег - денежные знаки, собственная стоимость которых была незначительной и не соответствовала их номиналу (неполноценные деньги). Непосредственно из металлического обращения возникли бумажные деньги. Бумажные деньги впервые появились в Китае в 8 (12) в. , в России – в конце 18 в.

В современном обществе деньги все чаще выступают в новой форме, происходит постепенное вытеснение наличных денег из оборота и появление электронных видов платежей.

Итак, деньги – это товар особого рода, с потребительной стоимостью которого срослась эквивалентная форма стоимости. Деньги по своей природе есть товар, продукт труда и поэтому они могут выражать стоимость других товаров.

Вопрос 2. Виды денег и их функции

Деньги не единообразны, основные их виды можно представить в таблице.

Основные виды денег

Товарный эквивалент	Товар, с натуральной формой которого сращивается его общественная функция всеобщего эквивалента (скот, меха, соль)
Золотые и серебряные	Полноценная монета из золота или серебра, количество которой соответствует ее номинальной стоимости
Биллонные монеты	Неполноценная разменная монета, номинальная стоимость которой превышает стоимость содержащегося в ней металла и расходов на ее чеканку

Бумажные деньги	Денежные знаки, выпускаемые государственным казначейством для бюджетных нужд и снабженные принудительной покупательной способностью, например казначейские векселя или банкноты
Кредитные деньги	Знаки стоимости, возникшие на основе замещения имущественных обязательств частных лиц и государства, например векселя, чековые вклады (депозиты), электронные деньги

Деньги выполняют ряд функций:

1. *Деньги как мера стоимости.* С помощью денег измеряется стоимость товара и образуется его цена. Для установления цены товара наличные деньги не требуются, она определяется идеально (мысленно). Для сравнения цен различных товаров необходимо выражать их в одинаковых единицах, т.е. свести к одному масштабу. Масштаб цен – весовое количество металла, принимаемое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров. Денежные единицы служат удобным единым и точным измерителем ценности всех товаров.

2. *Деньги как средство обращения.* Деньги выступают в качестве посредника в обмене товаров по формуле Т-Д-Т. В отличие от прямого товарообмена обмен с помощью денег предполагает две сделки: а) продажу товара на деньги (Т-Д) и б) куплю на эти деньги другого товара (Д-Т). Это избавляет людей от сложного бартерного обмена и позволяет разделить продажу и куплю товаров во времени и пространстве. Средством обращения могут быть только реальные деньги.

3. *Деньги как средство платежа.* Деньги используются для разного рода выплат: для выплаты долга за товары, проданные в кредит, для оплаты труда, для выплаты налогов государству и т.д. То есть функцию средства платежа деньги выполняют при несовпадении покупок и продаж во времени и в пространстве.

4. *Деньги как средство накопления.* В процессе товарообмена часть денег изымается из обращения и сберегается частными лицами, предприятиями, а также в государственной казне. Тогда деньги выступают в форме хранения богатства. Первоначально эту функцию выполняли только полноценные деньги – слитки и монеты из золота, обладающие наивысшей ликвидностью – способностью легко превращаться в необходимые блага.

В современных условиях абсолютной ликвидностью обладают и бумажные деньги, поэтому в качестве средства накопления могут выступать и неполноценные деньги. Однако, в условиях инфляции бумажные деньги – ненадежное средство накопления.

5. *Мировые деньги.* С развитием внешней международной торговли возникла необходимость в использовании денег как средства платежа между странами. Роль мировых денег длительное время выполняло золото. На смену золотому стандарту в 1976 году пришел многовалютный стандарт – система «плавающих» обменных курсов валют, постоянно меняющихся под воздействием рыночного спроса и предложения. Роль мировых денег стали играть свободно конвертируемые валюты (доллар США, ЕВРО), используемые в международных расчетах и для создания валютных резервов в государствах.

Вопрос 3. Денежное обращение

Для нормального и стабильного функционирования товарного обращения требуется определенное количество денег, которое зависит от суммы цен обращающихся товаров. Сферу денежного обращения и количество денег в обращении регулирует Центральный банк страны.

Количество денег, необходимое для обращения, рассчитывается по формуле:

$$КД = (ЦТ - К + П - ВП) / C_0,$$

где: КД – количество денег, необходимых для обращения;

ЦТ – сумма цен всех товаров, подлежащих реализации;

К – сумма цен товаров, проданных в кредит;

П – платежи, по которым наступил срок уплаты;

ВП – взаимопогашаемые платежи;

C_0 – число оборотов одноименной денежной единицы.

Закон денежного обращения, представленный данной формулой (*классическая теория денег К.Маркса*), соответствует условиям, когда в обращении фигурируют полноценные (золотые) деньги, а также свободно размениваемые на золото кредитно-бумажные (неполноценные) деньги.

В современных условиях, когда в обращении только кредитно-бумажные деньги, а золото в роли денег уже не фигурирует, в экономической науке сложился новый подход к определению количества денег в обращении.

Представитель современной «*количественной теории денег*» Ирвинг Фишер вывел «уравнение обмена», согласно которого – сумма денег, уплаченных за товары, равна количеству товаров, умноженному на общий уровень товарных цен.

$$M * V = P * Q ,$$

где М – денежная масса в обращении;

V – скорость обращения денег;

P – уровень цен на товары;

Q – количество проданных товаров.

На основе этой формулы можно определить количество денег, необходимых для обращения Q товаров: $M = P * Q / V$

Если масса товаров Q дана, то масса находящихся в обращении денег будет увеличиваться или уменьшаться вместе с колебанием товарных цен. С другой стороны, если растет скорость обращения денег, то масса денег уменьшается. Если скорость денег уменьшается, то масса денег должна увеличиться.

Таким образом, количество денег, необходимое для обращения, прямо пропорционально сумме цен товаров и обратно пропорционально скорости обращения денег.

«Уравнение обмена» наглядно объясняет причину инфляции: рост показателя М обязательно будет сопровождаться ростом P при неизменных V и Q. Если товарно-денежное обращение переполняется деньгами, то они обесцениваются, что приводит к инфляции. Нарушение закона денежного обращения отрицательно влияет на всю экономическую систему.

Основные методы преобразований денежного обращения

Для обеспечения необходимого объема денежной массы в обращении государство проводит ряд мероприятий, которые в совокупности составляют содержание денежных реформ. Денежная реформа - это государственные преобразования в сфере обращения для упорядочения денежного обращения и укрепления всей денежной системы.

Дефляция – сокращение денежной массы путем изъятия из обращения избыточных денежных знаков. Она часто предшествовала денежным реформам, создавая более благоприятные условия для их проведения.

Деноминация – изменение нарицательной стоимости денежных знаков, укрупнение денежной единицы путем обмена в определенной пропорции старых денежных знаков на новые (коэффициент укрупнения денег составляет 10, 100, 1000 и т.д.). Она значительно упрощает денежное обращение, учет и расчеты в стране. Однако ее целесообразно проводить лишь после снижения инфляции до умеренного уровня, иначе вскоре потребуется новая деноминация, а ее проведение – мероприятие дорогостоящее.

Девальвация - понижение стоимости денежной единицы путем законодательного уменьшения золотого содержания денежной единицы страны (в период действия золотого стандарта) или снижение ее обменного курса по отношению к иностранным валютам. В

условиях фиксированного валютного курса девальвация проводится официально (по решению госорганов). Когда же в стране действует свободный валютный курс, возможная девальвация носит рыночный (фактический) характер: обменный курс национальной валюты падает «автоматически» под воздействием изменений в соотношении валютного спроса и предложения.

Ревальвация – противоположный девальвации процесс повышения золотого содержания или валютного курса денежной единицы страны. Она также возможна в официальном и рыночном вариантах и применима для восстановления покупательной способности денег после их инфляционного обесценения.

Нуллификация – проводится: во-первых, в условиях гиперинфляции, когда покупательная способность денег сводится практически к нулю, тогда государство объявляет обесценившиеся денежные знаки недействительными (или старые денежные знаки обмениваются на новые по очень низкому курсу); во-вторых, в связи со сменой политической власти.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем раскрывается сущность денег?
2. Назовите функции денег.
3. Какие виды денег Вы знаете? Какой вид денег преобладает в современных условиях?
4. От чего зависит количество денег, необходимое для обращения?
5. Как формулируется «уравнение обмена» в трактовке И.Фишера?
6. Перечислите основные методы преобразований денежного обращения.

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.
2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.
3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. История экономических учений : учеб. Пособие /А.В.Холопов. – 2 изд. дополненное. – М.: Эксмо, 2011. – 464 с.
2. Макконнелл, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Перевод с англ. 11 изд. – М.: Республика, 2006.
3. Попырин, В. И. Очерки истории денег в России/ В. И. Попырин. - Москва : Финансы и статистика : ИНФРА-М, 2010 (2009). - 222 с.
4. Раквиашвили, А. В защиту евро: подход австрийской школы (комментарий / А.В.Раквиашвили // Вопросы экономики. - 2013. - №3.

Тема 6. РЫНОК И РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

1. Сущность рынка, его функции и структура
2. Спрос на рынке одного товара. Закон спроса
3. Предложение на рынке одного товара. Закон предложения
4. Экономическое равновесие на рынке одного товара

Вопрос 1. Сущность рынка, его функции и структура

Обмен выражает экономические связи между производителями и потребителями по поводу движения материальных благ и услуг, изготовленных не для собственного потребления, а для удовлетворения общественных потребностей. В условиях развитых товарно-денежных отношений обменные процессы принимают форму рыночных отношений. Суть рыночных отношений состоит в возмещении затрат продавцов и получении ими прибыли, а также - в удовлетворении платежеспособного спроса покупателей.

Рынок как экономическая категория рассматривается в узком и широком смысле слова. В узком смысле *рынок* – это обмен товаров и услуг, организованный по законам товарного производства. В широком смысле – это система экономических отношений, возникающих между продавцами и покупателями в процессе устойчивого взаимодействия товарного и денежного обращения на всех уровнях экономической системы. Рыночная экономика основана на свободном предпринимательстве, частной собственности и конкуренции. Причины возникновения рынка:

- 1). потребности людей, которые побуждают производство к бесконечному росту;
- общественное разделение труда, которое является материальной основой товарного обмена;
- 2). экономическая обособленность и экономическая самостоятельность товаропроизводителей (развитие частной собственности).

Субъектами рынка являются (одновременно выступают в роли продавца, покупателя и посредника): предприятие (фирма); домохозяйство; банк; государство.

Сущность и роль рынка находят свое выражение в его экономических функциях. Функции рынка:

1. *Информационная* – рынок через систему показателей, таких как цена, процент, количество и качество товаров, выдает обобщенную информацию о состоянии экономики в рамках той территории, которую он охватывает;

2. *Посредническая* – рынок соединяет в единую экономическую систему разрозненных товаропроизводителей и потребителей, доводит товар до потребителя, решая тем самым основную задачу экономики - удовлетворение потребностей человека и общества;

3. *Регулирующая* – связана с воздействием рынка на все сферы общественного производства. В рыночном регулировании важную роль играет соотношение спроса и предложения, которое существенно влияет на цены. Если цена растет, то это сигнал к расширению производства, если падает – сигнал к его сокращению. Таким образом, рынок регулирует объемы и ассортимент товарной продукции;

4. *Ценообразующая* - у каждого предпринимателя складываются свои индивидуальные цены, поскольку затраты на производство также индивидуальны. Но рынок признает только общественно-необходимые затраты и, следовательно, устанавливает общественные рыночные цены, которые одновременно отражают интересы покупателей и производителей;

5. *Санитрующая* - рынок напоминает санитара, который «очищает» общественное производство от устаревших отраслей, экономически нежизнеспособных хозяйствующих субъектов и через механизм конкуренции дает дорогу высокоэффективным и экономичным. Таким образом рыночная система обеспечивает динамичное изменение хозяйственных пропорций между отраслями.

6. *Дифференцирующая* - рынок дифференцирует («раслаивает») товаропроизводителей, то есть, обогащает одних и разоряет других. Монополизация производства некоторым образом защищает предприятия от разорения, но не настолько, чтобы прекратился «естественный отбор».

Преимущества рыночного механизма.

Рыночный механизм хозяйствования стимулирует рост производства, повышает его эффективность. Конкуренция и свободные рыночные цены вынуждают производителя совершенствовать производство, внедрять достижения научно-технического прогресса, снижать затраты на единицу продукции, экономить ресурсы и труд. Предприниматель функционирует в таких условиях, которые ориентируют на экономическую целесообразность, стремление достичь максимального результата при минимальных затратах, достижение более высокого, чем у конкурента, качества продукции. Рынок формирует такую структуру хозяйства, которая отвечает потребностям человека.

Недостатки рыночного механизма:

- рыночная система недостаточно стабильна, ее характеризует постоянное нарушение экономического равновесия. Типичной формой нестабильности является циклический характер развития: от подъема к кризису и от кризиса снова к подъему, а также инфляция и безработица;

- рынок порождает монополии, которые деформируют свободную конкуренцию;

- рынок безразличен к производству общественных благ и услуг, связанных с воспитанием детей, национальной обороной, охраной общественного порядка;

- рынок разоряет часть населения;

- рынку чужды нравственные идеалы добра и справедливости.

Для характеристики рыночной структуры выделяют следующие критерии:

1. *По степени ограничения конкуренции:* различают рынок совершенной (свободной) конкуренции и рынок несовершенной конкуренции (монополистический рынок, олигополистический рынок);

2. *По экономическому назначению объектов:* рынок товаров и услуг, рынок средств производства, рынок труда, рынок земли, финансовый рынок, рынок интеллектуальных продуктов (информации, изобретений) и т.д.

3. *По характеру продаж* существуют оптовый и розничный рынки;

4. *С учетом соблюдения законности:* – легальный и нелегальный;

5. *По территориальному признаку:* местный, региональный, республиканский, национальный, мировой;

6. *По форме организации:* ярмарка, базар, аукцион, выставка-продажа и т.п.

7. *По уровню насыщения:* дефицитный, избыточный и равновесный рынок.

Инфраструктура рынка – это совокупность связанных между собой институтов (учреждений), действующих в пределах особых рынков и обеспечивающих их нормальное функционирование. В инфраструктуру рынка товаров и услуг входят товарные биржи, таможенная система, предприятия оптовой и розничной торговли, посреднические фирмы, ярмарки. Элементами инфраструктуры финансового рынка являются: кредитная система, банки, страховые компании, фондовые биржи. Инфраструктуру рынка труда составляют биржи труда, центры занятости, обеспечивающие обучение и переквалификацию работников.

Существует также универсальная инфраструктура: юридические конторы, рекламные агентства, аудиторские компании, налоговая система и налоговые инспекции, информационные центры, консалтинг, которые востребованы всеми особыми рынками.

Сегментация рынков. Все виды рынков можно подразделить на различные сегменты. В основе рыночной сегментации лежит разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования.

Группировка населения может быть по возрасту, по полу, по уровню дохода, по профессиональному составу, по уровню образования, по религиозной принадлежности, по национальному составу, по стилю жизни. Признаков такой сегментации достаточно много. Каждой группе потребителей, объединенных общими признаками, соответствует свой сегмент рынка.

Вопрос 2. Спрос на рынке одного товара. Закон спроса

Спрос - это платежеспособная потребность покупателей в товарах и услугах. Спрос определяет количество продукта, которое потребители готовы купить по некоторой цене в течение определенного периода времени.

Главное свойство спроса заключается в том, что при неизменности всех прочих условий, снижение цены ведет к возрастанию величины спроса, а повышение цены ведет к уменьшению величины спроса. Следовательно, существует отрицательная или обратная связь между ценой и величиной спроса, которую называют *законом спроса*. Закон спроса объясняется следующими причинами:

1. Для потребителей цена представляет собой барьер, мешающий совершить покупку: высокая цена отбивает желание покупать, низкая цена – усиливает желание;

2. Потребление подвержено действию принципа убывающей предельной полезности, согласно которому последующие единицы данного продукта приносят все меньше и меньше удовлетворения, поэтому потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что его цена снижена;

3. Закон спроса можно объяснить эффектами дохода и замещения. Эффект дохода проявляется в том, что при более низкой цене человек может себе позволить купить больше данного продукта или не отказывать себе в приобретении какого-либо альтернативного товара.

Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичного, но который теперь стоит дороже.

Обратную связь между ценой и величиной спроса можно изобразить графически в виде «кривой спроса». (Рис.1.) Каждая точка на кривой спроса D-D показывает то количество товара «А», которое потребители хотят купить за соответствующую цену. Кривая спроса отражает строго определенную зависимость: чем ниже цена, тем выше спрос.

Исключениями из закона спроса являются:

1. *Эффект Гиффена* – закон постепенного убывания спроса не выполняется для товаров первой необходимости (хлеб, соль, молоко, лекарство);

2. *Эффект снобизма* – закон постепенного убывания спроса не выполняется для ряда престижных товаров (новые марки автомобилей, дом в престижном районе). В данном случае рост цены, напротив, стимулирует рост спроса со стороны ограниченного числа потребителей.

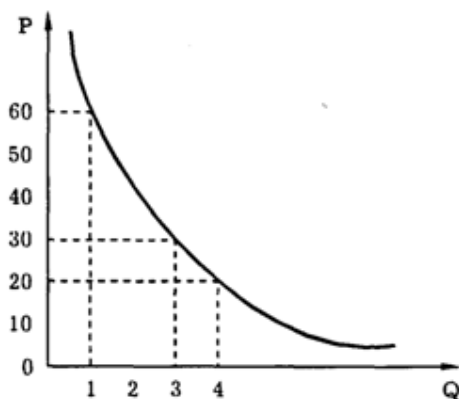


Рис.1.График кривой спроса

Следует различать понятия: «изменение величины спроса» и «изменение в спросе». Изменение величины спроса означает передвижение с одной точки на другую на постоянной кривой D-D, т.е. происходит переход от одной комбинации «P-Q» к другой – «P1-Q1». Причина: изменение цены данного товара при прочих равных условиях.

Изменение в спросе выражается в смещении всей кривой спроса либо вправо, либо влево (Рис.1.2.) Причина: изменение одной или нескольких неценовых детерминант спроса.

К неценовым детерминантам спроса относятся следующие обстоятельства:

- 1) изменение числа покупателей;
- 2) изменение моды, сезона, предпочтений;
- 3) изменение доходов покупателя;
- 4) изменение цен на замещающие товары;
- 5) изменение цен на дополняющие товары;
- 6) изменения в ожиданиях потребителей.

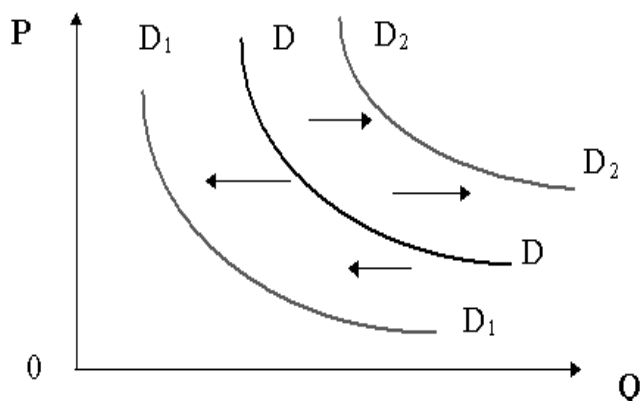


Рис.1.2. Изменение в спросе

Увеличение спроса смещает кривую спроса D-D вправо, уменьшение спроса смещает кривую спроса влево.

Вопрос 2. Предложение на рынке одного товара. Закон предложения

Предложение – это то количество продукции, которое производитель способен произвести и предложить к продаже по определенной цене в течение определенного промежутка времени.

Со стороны предложения рыночная ситуация представляет собой обратную картину: продавцы стремятся получить на рынке самую высокую цену и чем выше будет цена, тем активнее они будут увеличивать предложение. Это объясняется тем, что для производителя цена представляет собой выручку за каждую единицу продукта.

Таким образом, существует положительная или прямая зависимость между ценой и количеством предлагаемого продукта: чем выше цена, тем больше величина предложения. Эта устойчивая связь называется законом предложения (Рис.2).

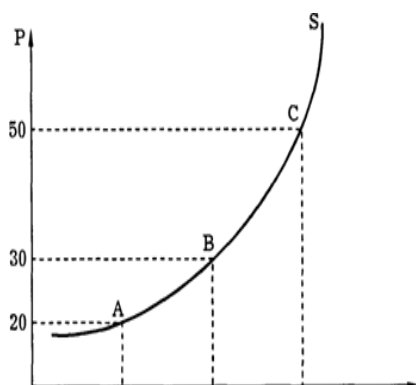


Рис. 2. График кривой предложения

На графике кривая S-S показывает разные количества продукта «А», который производитель согласен изготовить и предложить к продаже за соответствующую цену. Изменение величины предложения означает передвижение с одной точки на другую на постоянной кривой предложения S-S. Причина: изменение цены на предлагаемый продукт.

Также как и спрос, предложение имеет неценовые детерминанты, т.е. обстоятельства, вызывающие изменения в предложении при неизменной цене.

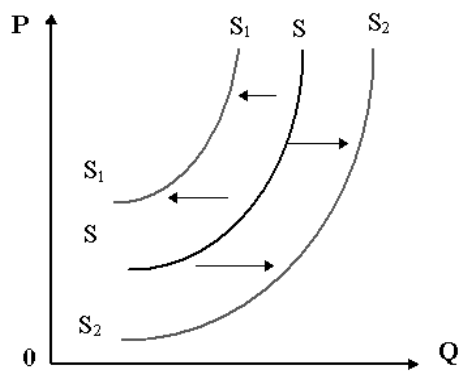


Рис. 2.1. Изменение в предложении

К неценовым детерминантам предложения относятся:

- 1) изменение технологии;
- 2) изменение налогов;
- 3) изменения в ожиданиях;
- 4) изменение цен на ресурсы;
- 5) изменение числа поставщиков.

Изменение одной или более неценовых детерминант вызывает изменения в предложении, что отражается в смещении кривой S-S либо вправо, либо влево (Рис 2.1).

Вопрос 3. Экономическое равновесие на рынке одного товара

Соотношение спроса и предложения на рынке определяет движение цены, а установление цены регулирует и устанавливает определенное соотношение спроса и предложения – в этом суть рыночного механизма.

В условиях рыночной экономики конкуренция способствует синхронизации цен спроса и цен предложения, что приводит к выравниванию объемов спроса и предложения. Совместим оба графика (Рис.3).

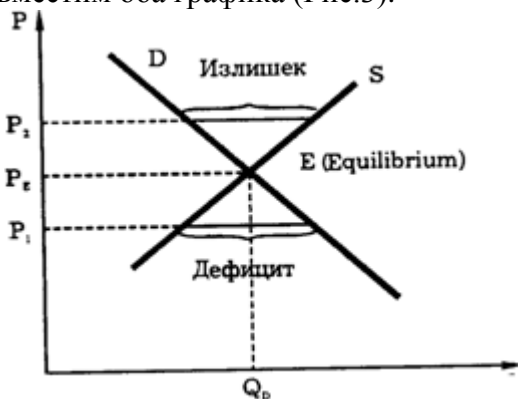


Рис.3. Равновесие на рынке одного товара

Кривая спроса и кривая предложения пересекаются в точке E, которой соответствуют определенные значения цены P_1 и количества данного товара Q_1 . Количество товара Q_1 и цена P_1 означают, что только при таком их соотношении и производители, и потребители могут одновременно осуществить свои планы на рынке: продавцы, и покупатели хотят продавать и покупать одинаковое количество товара и по одинаковой цене.

В точке пересечения кривых «E» спрос количественно равен предложению, и цена P_1 выступает как *равновесная цена*, при которой по данному товару нет дефицита и нет излишка.

Если по какой-либо причине цена товара «А» находится выше точки равновесия, например, в точке P_2 , то потребители не желают покупать столько товара «А», сколько производители хотели бы продать. В этом случае образуется *превышение предложения* над спросом (избыток) – перенасыщение рынка. В магазинах растут запасы непроданного, что побуждает производителей снизить цену товара. Одновременно сокращается производство.

Если цена будет ниже цены равновесия (например, в точке P3), то уже производители не желают изготавливать столько товара «А», сколько потребители желают купить. Так как при низкой цене издержки производства не могут быть компенсированы. Возникающее *превышение спроса* (дефицит) заставляет цену повышаться, а повысившаяся цена заставляет потребителей уменьшить спрос. Процесс продолжается до тех пор, пока производители и потребители не сойдутся в точке цены равновесия.

Приведенные графики спроса и предложения представляют положение дел таким образом, что цена, спрос и предложение изменяются одинаковыми темпами, то есть: 1% повышения цены вызывает падение спроса и повышение предложения на 1%, однако в реальной жизни этого нет. Разрешая эту проблему, английский экономист Альфред Маршалл ввел понятия *эластичности спроса* и *эластичности предложения*.

Если потребители относительно чувствительны к изменениям цен, спрос является эластичным. Если потребители относительно нечувствительны к изменениям цен, спрос неэластичен.

Коэффициент ценовой эластичности спроса рассчитывается по формуле:

$$Ed = \frac{\text{изменение спроса в процентах}}{\text{изменение цены в процентах}}$$

Если коэффициент ценовой эластичности спроса $Ed = 1$, это означает, что на каждый процент изменения цены объем спроса изменяется соответственно на 1%, и никакое изменение цен на этом участке не повлияет на сбыт данного товара.

Если $Ed > 1$ – это эластичный спрос, объем спроса в процентах изменяется быстрее, чем изменяется цена в процентах. При таком типе эластичности небольшое снижение цены может значительно увеличить объем продаж.

Если $Ed < 1$ – это неэластичный спрос, объем спроса в процентах изменяется медленнее, чем изменяется цена в процентах. При таком типе эластичности цену товара можно повысить, не опасаясь существенного понижения объема продаж.

$Ed = 0$ - совершенно неэластичный спрос, объем спроса не изменяется при любом изменении цены.

$Ed = \infty$ - совершенно эластичный спрос, объем спроса меняется при незначительном изменении цены.

Концепция эластичности применима также и к предложению. Изменения в объеме производства во многом зависят от времени, в течение которого производители могут отреагировать на изменения в спросе и цене. Предложение оказывается совершенно неэластичным, если в пределах *кратчайшего* рыночного периода производитель не успевает отреагировать и изменить объем производства. В течение *короткого* периода объем производства может быть изменен, и предложение, поэтому оказывается более эластичным. В пределах *долгосрочного* периода производитель успевает принять соответствующие изменения меры и приспособиться к изменившимся спросу и цене. Предложение становится еще более эластичным.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите условия возникновения рынка.
2. Определите понятие спроса и величины спроса.
3. Как графически изображается спрос?
4. Какая зависимость существует между ценой и величиной спроса?
5. От чего зависит предложение товаров? Постройте график кривой предложения.
6. Когда устанавливается равновесная цена?
7. Как избыток и дефицит воздействуют на свободные цены?
8. Что такое ценовая эластичность спроса?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.

2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.

3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. Германская модель социально рыночной экономики // Все о Германии. [Электронный ресурс] URL: <http://www.de-web.ru/article/a-327.html>

2. Гребнев, Л.С. «Крест Маршалла»: альтернативное обоснование и смежные вопросы / Экономическая теория. www.Grandars.ru . Микроэкономика. Спрос и предложение. [Электронный ресурс] URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/krivaya-sprosa.html>

ТЕМА 7. ФИРМА И ПОКАЗАТЕЛИ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Предприятие (фирма).
2. Теория предельной производительности.
3. Теории издержек производства.
4. Прибыль и принцип максимизации прибыли.

Вопрос 1. Предприятие (фирма)

Всякая предпринимательская деятельность осуществляется в определенных организационных формах. Эти формы многообразны, но основой их является предприятие или фирма.

В экономической теории есть понятие предприятие и фирма. И то и другое является звеном хозяйственной цепочки национальной экономики. В условиях социализма, в государственном плановом хозяйстве производственные единицы не могли быть определены как фирмы, т.к. у них права сводились лишь к использованию факторов производства, на практике они не были самостоятельными. Трансформация государственных предприятий в фирмы началась в России во второй половине 80-х г., т.е. с 1988 по 1992 гг., второй этап начался с 1993г., когда произошла полная передача полномочий предприятию, изменилась институциональная структура экономики, стали принципиально иными связи между экономическими агентами (фирмами, домашними хозяйствами, государством).

Предприятие - это производственная единица, территориально и технологически обособленная, в рамках которой осуществляется соединение факторов производства для создания товара и услуг (как правило, однопрофильное производство). Предприятие не является собственником имущества. Имуществом предприятие может владеть лишь на основе договора аренды, лизинга с фирмой. Предприятие входит в состав какой-либо фирмы (иногда фирма включает лишь одно предприятие).

Не являясь собственником, предприятие не является и самостоятельным участником рыночного оборота, не может выступать субъектом имущественного права. На рынке предприятие действует как представитель фирмы или иного собственника. Если предприятие имеет собственные интересы и является юридическим лицом, то оно - фирма. Фирма может включать как одно, так и несколько предприятий и производств.

Фирма – экономически и юридически самостоятельная предпринимательская единица (юридическое лицо). Фирма является субъектом рыночных отношений, бизнес - деятельности. Фирма самостоятельно:

- выбирает партнеров по хозяйственным связям,
- несет ответственность за результаты хозяйственной деятельности;
- определяет ассортимент и объемы производства;
- осуществляет ценовую политику,
- ведет конкурентную борьбу, выбирая конкретные формы;
- осуществляет распределение прибылей и доходов.

Фирма - основной экономический агент рыночной экономики.

Важной характеристикой фирмы является ее экономическая обособленность. Экономическая обособленность проявляется, во-первых, в имущественной обособленности. Фирма располагает собственным имуществом, а также может арендовать или на иных договорных началах использовать различные факторы производства – труд, землю, капитал. Во-вторых, имеет заверченный воспроизводственный цикл: мобилизует ресурсы, преобразует их и получает готовый продукт, реализует его и полученную выручку использует снова для приобретения ресурсов. В-третьих, имеет самостоятельные экономические интересы. Интересы наемных работников и предпринимателей не всегда и не во всем совпадают, однако, действующих лиц объединяет наличие общего интереса - получить доход от реализации произведенной продукции.

Цель производственной деятельности фирмы (предприятий) носит двойственный характер: первая и непосредственная цель – получение прибыли от реализации

произведенной продукции, Однако, получить прибыль можно лишь, производя нужную для рынка продукцию. Поэтому предприятие одновременно добивается и второй цели – наилучшим образом удовлетворить запросы потребителей.

По размерам предприятия подразделяют на малые, средние и крупные. Малые предприятия - численность работников до 100 человек, средние - до 250 человек, крупные - свыше 250 человек.

Малые предприятия характеризуются гибкостью и способностью быстро реагировать на изменения в потребительском спросе, требуют меньших капиталовложений, освобождают крупные предприятия от производства мелкосерийной продукции. Крупные предприятия характеризуются массовостью производства, устойчивостью и прочностью положения на рынке, обеспечением занятости значительной части населения. Они способны покупать современное специализированное оборудование, повышающее производительность труда и качество продукции.

Организационно-правовые формы предприятий:

1. *Единоличное предприятие* (частнопредпринимательские фирмы) - находится в собственности одного лица или одной семьи. При такой форме хозяйствования владелец предприятия, с одной стороны, получает всю прибыль от его деятельности за вычетом налогов, а с другой стороны, принимает на себя весь риск и возмещает все убытки, несет неограниченную ответственность. Обычно единоличными являются небольшие предприятия.

Достоинствами единоличной предпринимательской фирмы являются: простота организации; свобода действий; экономический стимул (получение всей прибыли). Недостатками являются: ограниченность материальных и финансовых ресурсов; отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций; существование неограниченной ответственности (в случае банкротства собственник рискует капиталом, личным имуществом).

2. *Хозяйственные товарищества*. Товарищество (партнёрство) - это фирма, находящаяся в совместной собственности двух и более человек, имеющих свою долю в прибыли. Основные права принадлежат всем партнёрам.

Полное товарищество. Полным признается 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. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Обычно, каждый участник полного товарищества имеет один голос. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность принадлежащим им имуществом по обязательствам товарищества, т.е. всем своим имуществом.

Полные товарищества сосредоточены преимущественно в сельском хозяйстве и сфере услуг и представляют собой, как правило, небольшие по размерам предприятия, деятельность которых достаточно легко контролируется их участниками.

По характеру экономических отношений товарищества бывают двух видов: товарищество с неограниченной ответственностью и товарищество с ограниченной ответственностью.

В странах с рыночной экономикой товарищества с неограниченной ответственностью представлены кооперативами. Товарищество с ограниченной ответственностью - это форма объединения граждан или юридических лиц, в котором участники несут ответственность только по своим обязательствам и только в пределах своих вкладов (паев).

Достоинство партнёрства состоит в том, что здесь в большей мере можно использовать разделение труда и специализацию в производстве и управлении, легче преодолеть финансовые барьеры для начала и продолжения деятельности. Недостатками являются: ограниченность финансовых средств; неограниченная ответственность; разделение функций,

в результате чего может возникнуть несовместимость интересов и угроза распада партнёрства.

Товарищество на вере (командитное товарищество) - в нем наряду с полными товарищами фигурируют один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков в пределах своего вклада и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества.

3. Корпорация (акционерное общество) - добровольная организация юридических и физических лиц для совместной деятельности путем объединения их вкладов и выпуска акций на всю стоимость уставного капитала. Акционеры несут риск убытков, связанных с деятельностью АО в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Учредительным документом АО является его устав. Уставный капитал АО составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание акционеров. Преимуществами акционерной формы организации предприятий являются:

- 1) возможность мобилизации больших финансовых ресурсов;
- 2) возможность быстрого перелива финансовых средств из одной отрасли в другую;
- 3) право свободной передачи и продажи акций, обеспечивающее существование компании независимо от изменения состава акционеров;
- 4) ограниченная ответственность акционеров;
- 5) разделение функций владения и управления.

Акционерное общество может быть открытым или закрытым. В открытом акционерном обществе (ОАО) владельцами акций являются не только учредители, купить акции может любой гражданин. Держатели акций могут входить и выходить из ОАО, покупая или продавая акции. Число акционеров ОАО не ограничено. В ЗАО акции распределяются только среди учредителей и перепродаже не подлежат. Число акционеров ЗАО не должно превышать 50.

4. Производственные кооперативы – добровольное объединение граждан для совместной хозяйственной деятельности, основанной на их личном участии и объединении имущественных паевых взносов. Кооперативы бывают: производственные, потребительские, кредитные, сбытовые, трудовые.

5. Государственные и муниципальные предприятия. Государственные предприятия учреждаются органами управления РФ за счет бюджетных средств государства. Муниципальные предприятия учреждаются местными органами власти за счет средств местных бюджетов. Государственные и муниципальные унитарные предприятия – это коммерческие организации, не наделенные правом собственности на закрепленное за ними собственником имущество. Эти предприятия создаются в форме:

- унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения. Их имущество находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения. Предприятие создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления;

- унитарных предприятий, основанных на праве оперативного управления (казенное предприятие). Их имущество находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве оперативного управления. Собственник имущества казенного предприятия несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Государственные предприятия создаются не для извлечения прибыли, они ориентированы на решение социальных задач общества (повысить уровень национальной безопасности, решить экологические проблемы, создание новых рабочих мест, организация производства товаров и услуг, которые не являются экономически выгодными для частного бизнеса).

Вопрос 2. Теория предельной производительности

Согласно теории предельной производительности труда и капитала доходы предпринимателей и наемных работников должны соответствовать реальному вкладу капитала и труда в конечный продукт производства. Для определения вклада фактора производства используется понятие производительности.

Производительность каждого из факторов производства определяется тем, сколько единиц произведенного продукта приходится на единицу использованного фактора производства. Например, производительность труда рассчитывается как отношение количества выпущенной продукции к численности работников. Чем больше результат этого отношения, тем выше производительность труда.

Предельной производительностью фактора производства называется приращение выпуска продукции, приходящееся на каждую дополнительную единицу фактора производства. Если, например, фермер владеет участком земли, на котором каждое дополнительное количество выращенного картофеля требует дополнительных затрат труда, то предельная производительность труда вначале будет возрастать, а в определенный момент начнет убывать по мере привлечения дополнительной рабочей силы.

В этом примере земля выступает как постоянный фактор производства, а труд - как переменный. Если величина переменного фактора увеличивается (1 человек, 2,3,11), а размер земельного участка не меняется, то предельная производительность труда с определенного момента (например, с начала работы 11 работника) начинает уменьшаться.

Суть закона убывающей предельной производительности состоит в следующем: если один из факторов производства является переменным, а другие - постоянными, то, начиная с некоторого момента, предельная производительность каждой следующей единицы переменного фактора уменьшается.

Допустим, предприятие использует один переменный фактор производства F_1 (труд), который меняется в зависимости от объема выпуска, а также факторы производства ($F_2, F_3...F_n$), которые являются постоянными. Влияние переменного фактора производства на выпуск продукции можно определить с учетом классификации продуктов с точки зрения производителя.

Классификация продуктов

Совокупный продукт (TP)	Общее количество экономического блага, которое производится с использованием переменного фактора производства
Средний продукт (AP)	Величина совокупного продукта в расчете на количество переменного фактора: $AP = \frac{Q}{F_1};$
Предельный продукт (MP)	Увеличение совокупного продукта, вызванное приростом использования переменного фактора производства в расчете на его единицу: $MP = \frac{\Delta Q}{\Delta F_1};$

У роста совокупного продукта есть технологические ограничения, поэтому выделяют четыре стадии производства:

1. Совокупный продукт растет медленнее, чем количество использованного переменного фактора. Затраты труда возрастают, капитал используется в большем объеме, увеличиваются предельный и средний продукт, причем $MP > AP$;

2. Совокупный продукт растет быстрее, чем количество переменного фактора. Величина предельного продукта уменьшается $MP = AP$;

3. Совокупный продукт растет медленнее, чем количество переменного фактора. Величина предельного продукта продолжает снижаться и $MP < AP$;

4. Совокупный продукт снижается по мере дальнейшего роста переменного фактора. Предельный продукт принимает отрицательное значение $MP < 0$.

Изменения совокупного продукта под влиянием изменений величины среднего и предельного продуктов можно представить графически (Рис.1).

Графики позволяют оценить, когда следует прекратить наращивать переменный фактор в производстве. Совокупный продукт достигает своего максимума в точке, в которой предельный продукт равен нулю, то есть после точки 3 предельный продукт начнет принимать отрицательные значения. Это означает, что при данных технологиях и размерах производства производителю невыгодно продолжать увеличивать переменный фактор.

Закон убывающей предельной производительности можно проиллюстрировать графически (Рис.2).

График показывает, что на первой стадии производства (0А) увеличение затрат труда способствует все более полному использованию капитала: предельная и общая производительность труда растут. Это выражается в росте предельного и среднего продукта, при этом $MP > AP$. В точке А' предельный продукт достигает своего максимума.

На второй стадии (АБ) величина предельного продукта уменьшается и в точке Б' становится равной среднему продукту ($MP = AP$). Если на первой стадии (0А) совокупный продукт возрастает медленнее, чем использованное количество переменного фактора, то на второй стадии (АБ) совокупный продукт растет быстрее, чем использованное количество переменного фактора.

На третьей стадии производства (БВ) $MP < AP$, в результате чего совокупный продукт растет медленнее затрат переменного фактора и, наконец, наступает четвертая стадия (после точки В), когда $MP < 0$. В результате прирост переменного фактора F_1 приводит к уменьшению выпуска совокупной продукции (при условии, что все единицы переменного фактора качественно однородны и добавление все новых и новых единиц не ведет к качественному изменению технологии).

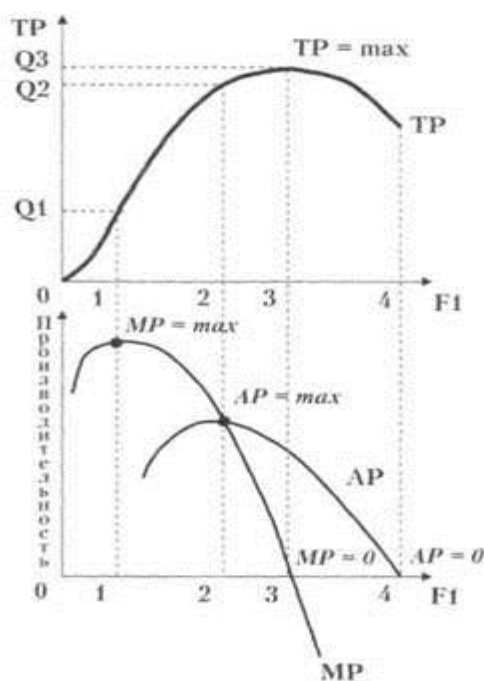


Рис.1. Изменения совокупного продукта

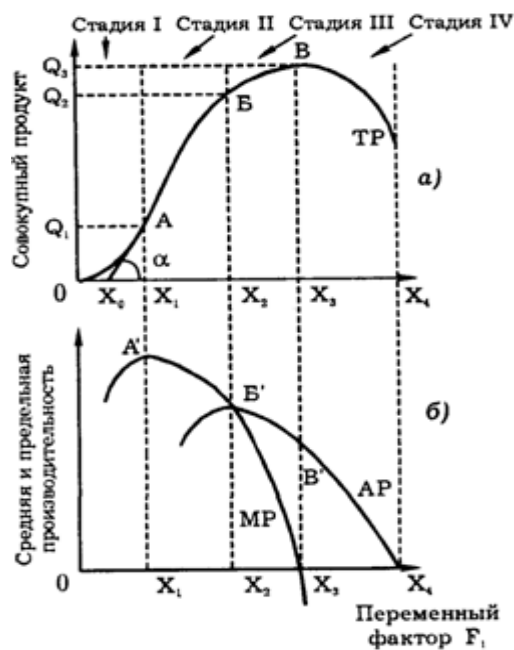


Рис.2. Рост переменного фактора: стадии производства

Вопрос 3. Теории издержек производства

Издержки производства – это затраты предприятия, связанные с производством товара, выраженные в денежной форме. *Марксистская концепция* издержек производства основывается на трудовой теории стоимости. К.Маркс делил издержки на два вида: издержки производства и издержки обращения.

Издержки производства рассматриваются как затраты капитала на производство товара и включают расходы на заработную плату, материалы, оборудование, топливо, амортизацию средств труда, т.е. складываются из издержек на постоянный капитал (c) и издержек на переменный капитал (v - стоимость рабочей силы). Таким образом, издержки производства на уровне предприятия выступают в виде затрат капитала ($K = c + v$).

Издержки обращения представляют собой затраты, которые участвуют в образовании стоимости товара, и связаны с завершением процесса производства товаров в сфере обращения – их транспортировкой, хранением, расфасовкой и др. Издержки обращения, связанные исключительно с торговлей и не участвующие в образовании стоимости товара определяются К.Марксом как непроизводительные издержки. К ним относятся: заработная плата торговых рабочих и служащих, содержание торговых помещений, расходы на рекламу. Общая сумма затрат живого и овеществленного труда составляет общественную стоимость товара ($W = c + v + m$).

В современном мире издержки обращения получили новую трактовку. Американский экономист Р.Коуз ввел понятие *транзакционных* издержек, которые по своей сути также являются затратами в сфере обращения, однако к ним добавляются издержки предприятия по защите своих выгод в условиях конкуренции. Транзакционные издержки, включают в себя:

1. расходы на ведение переговоров и заключение сделок;
2. расходы, связанные с измерением качества производимой продукции и охраной торговой марки;
3. расходы на поиски информации о конкурентах, рынках сбыта и др.;
4. расходы по защите прав собственности с помощью юридической системы;
5. потери, связанные с поведением конкурентов.

Неоклассическая концепция издержек производства основывается на использовании теории предельной полезности. В ней издержки подразделяются на: бухгалтерские (явные) и экономические (альтернативные). *Бухгалтерские издержки* представляют собой только

явные затраты, которые прошли по счетам учета: на приобретение сырья, материалов, комплектующих изделий; на амортизационные отчисления; на выплаты в виде заработной платы; отчисления на социальное страхование.

Бухгалтерские издержки могут быть только внешними. *Внешние издержки* («явные») представляют собой плату поставщику за ресурсы, не принадлежащие фирме, которые она должна покупать у поставщиков. Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции, а разница между рыночной ценой и себестоимостью - как прибыль.

Внутренние издержки, «неявные» (альтернативная стоимость) отражают использование ресурсов, принадлежащих самой фирме, за которые она не платит. Они равны денежным платежам, которые могли бы быть получены при передаче их другим предпринимателям для самостоятельного использования. Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям или лицам. К внутренним издержкам относятся: неполученные денежные средства в виде ренты, которую можно получить при сдаче помещения в аренду; неполученные денежные средства в виде процента за капитал, которые фирма могла бы получать при помещении их на банковский депозит и т.п.

Экономические издержки - это оценка издержек владельцем фирмы, оценка наиболее доходного использования каждого вовлеченного в производство ресурса. Поэтому экономические издержки любого ресурса для производства товара равны стоимости этого ресурса при наилучшем из возможных вариантов его использования. Экономические издержки включают в себя все внешние (явные), или бухгалтерские издержки и внутренние (неявные, альтернативные) издержки, или издержки упущенных возможностей.

Учет не только явных, но и альтернативных издержек дает возможность более точно оценить прибыль фирмы. Экономическая прибыль определяется как разница между валовым доходом и всеми (явными и альтернативными) издержками.

Издержки производства подразделяются также на постоянные и переменные. *Постоянные издержки* (FC) – это затраты предприятия, независимые от объема выпуска продукции и от объема продаж. Эти издержки существуют, даже если предприятие ничего не производит. К ним относятся:

- налог на недвижимость;
- амортизационные отчисления;
- страховые взносы;
- выплаты за аренду помещения;
- зарплата управленческому и административному персоналу;
- оплата процентов по выпущенным фирмой займам.

Переменные издержки (VC) – затраты предприятия, прямо и непосредственно зависящие от объема выпуска продукции и от объема продаж. К ним относятся:

- затраты на сырье, материалы, топливо, энергию;
- налог с продаж;
- расходы на зарплату производственного персонала;
- расходы на рекламу;
- транспортные расходы;
- почтовые и телеграфные расходы.

Общая сумма всех постоянных и всех переменных издержек образует *валовые издержки* ($TC = FC + VC$).

Для производителя большое значение имеет показатель *средних издержек* (ATC), который характеризует затраты производства на единицу продукции. Средние издержки рассчитываются по формуле: $ATC = TC : Q$, где Q – количество произведенной продукции.

Сначала средние издержки довольно высокие. Это связано с тем, что большие постоянные издержки распределяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издержки приходятся на все большее число произведенной продукции, и средние издержки начинают падать, доходя до минимума в точке М. В

дальнейшем, основное влияние на величину средних издержек начинают оказывать переменные издержки, и кривая на графике начинает идти вверх.

Кривая средних издержек позволяет определить: при каком объеме производства средние издержки будут минимальными.

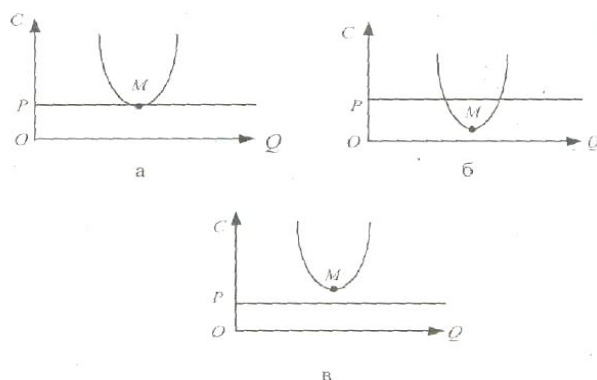
Сравнение средних издержек фирмы с уровнем рыночной цены дает возможность оценить ее реальное положение на рынке.

1. Если линия цены P лишь касается кривой средних издержек в минимальной точке M , то положение данной фирмы предельное. Она в состоянии лишь покрыть свои минимальные средние издержки и ему безразлично оставаться в данной отрасли или нет.

2. Если средние издержки ниже рыночной цены, то фирма получает прибыль более высокую, чем нормальная прибыль, т.е. получает сверхприбыль.

3. Если средние издержки при любом объеме производства выше рыночной цены, то фирма терпит убытки и скоро разорится.

Возможные варианты положения фирмы на рынке:



Обычно рассчитывают отдельно средние валовые издержки (ATC), средние постоянные издержки (AFC) и средние переменные издержки (AVC).

Средние постоянные издержки $AFC = FC : Q$

Средние переменные издержки $AVC = VC : Q$

При определении стратегии поведения фирмы важное значение приобретают дополнительные, добавочные издержки, связанные с увеличением количества выпускаемой продукции (производством дополнительной единицы товаров). Такие издержки называются *предельными издержками*. Предельные издержки (MC) определяются путем деления прироста валовых издержек ΔTC на прирост количества произведенного товара ΔQ . $MC = \Delta TC : \Delta Q$.

Вопрос 4. Прибыль и принцип максимизации прибыли

Общим показателем результативности хозяйственной деятельности предприятия является прибыль. Прибыль означает превышение дохода над расходами.

Бухгалтерская прибыль = выручка от реализации – внешние издержки. Экономическая прибыль = выручка от реализации – экономические издержки. Чистая прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы после уплаты налогов и платежей.

Прибыль выполняет ряд важных *функций*: является источником формирования резервного и страхового фондов предприятия, источником налоговых поступлений бюджетов разных уровней, фонда заработной платы, в акционерном обществе – источником дивидендов, является показателем эффективности предприятия.

Результатом деятельности предприятия (фирмы) является ее доход, который выступает в следующих видах: совокупный, средний и предельный доход. *Совокупный доход* TR – это суммарный доход, получаемый фирмой от производства и реализации своей продукции. TR

= $P \times Q$, где Q – количество произведенной продукции. *Средний доход* фирмы AR определяется как доход, приходящийся на единицу продукции. $AR = TR / Q$.

Предельный доход MR – это приращение дохода, возникающее за счет увеличения выпуска продукции, т.е. реализации одной дополнительной единицы продукции. MR определяется как – разность между объемом реализации в данный период и объемом реализации в предыдущий период (если за это время объем реализации увеличился хотя бы на одну единицу продукции).

В рыночной экономике фирма постоянно стремится к достижению равновесия. Равновесие фирмы – это такое положение, когда она минимизирует издержки и максимизирует прибыль. *Принцип минимизации издержек* – это достижение такого объема производства, при котором совокупные издержки в краткосрочном периоде будут наименьшими. *Принцип максимизации прибыли* – это достижение такого объема производства, при котором величина совокупной прибыли фирмы в краткосрочном периоде наибольшая.

Существует два способа определения уровня производства, при котором фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки: 1) сравнение валового дохода и валовых издержек; 2) сравнение предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

Сравнение MR и MC позволяет определить поведение фирмы, которое может иметь три основных варианта:

1. предельный доход выше предельных издержек ($MR > MC$), фирма расширяет свое производство, увеличивая объем продаж на данном рынке;
2. предельный доход меньше предельных издержек ($MR < MC$), производство становится невыгодным;
3. предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$), прибыль максимальна, выпуск продукции становится стабильным.

Таким образом, максимальную прибыль фирма получает при достижении равенства предельного дохода и предельных издержек. Этот принцип максимизации прибыли в экономической теории называется *правилом* $MR = MC$.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое предприятие и каковы его цели?
2. Назовите организационно-правовые формы предприятия.
3. В чем заключается экономический смысл закона убывающей производительности?
4. Что такое издержки производства?
5. Что такое трансакционные издержки?
6. От чего зависит деление издержек производства на постоянные и переменные?
7. Что такое валовые издержки?
8. Что такое прибыль, и какие экономические функции она выполняет?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.
2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова, Л. Б. Пронина, Л. С. Чебаненко. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с. - ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.
3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. *Аблаев, И.М.* Основы государственно-частного партнерства в инновационной сфере /Аблаев И.М.// Экономические науки.- 2013.- № 98. – С. 15-18.

1. *Краскова, Н.И.* Малое предпринимательство как предмет анализа экономической науки / Краскова Н.И. // Экономические науки.- 2011.- №74. – С. 43-46.
2. *Минаев, В.В.* Экономические предпосылки и тенденции развития Российских промышленных холдингов / В.В.Минаев, И.Н. Михеева // Вопросы экономики. – 2012.- № 43. – С. 138-143.
3. *Сторчевой, М.А.* Теория фирмы и стратегический менеджмент/ М.А.Сторчевой // Вопросы экономики. - 2013. - № 1. - с.131-146.

ТЕМА 8. ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ

1. Конкуренция и ее роль. Совершенная конкуренция
2. Несовершенная конкуренция
3. Формы монополистических объединений

Вопрос 1. Конкуренция и ее роль. Совершенная конкуренция

Экономическая конкуренция – это соперничество между хозяйствующими субъектами за более выгодные условия производства и сбыта продукции, за выгодное применение капитала и получение максимального дохода. Конкуренция является элементом рыночного механизма, и как совокупность постоянно повторяющихся действий рыночных субъектов в борьбе за достижение лучших результатов, выступает как экономический закон.

Роль рыночной конкуренции:

- Конкуренция способствует более эффективному использованию ресурсов при производстве товаров и услуг;
- Стимулирует учитывать потребности рынка, обеспечивает свободу выбора действий потребителей и производителей;
- Порождает новаторское поведение предпринимателей, способствует внедрению новой техники и технологии, созданию новых видов товаров и повышению их качества;
- Конкуренция является двигателем экономического и технического прогресса.

Основными формами конкуренции являются: *научно-техническое соперничество* (накопление и использование научно-технической информации и внедрение современной техники и технологий); *промышленно-производственное соперничество* (наращивание производственных мощностей и освоение новых видов продукции); *торговое соперничество* (основано на использовании цен). В этой связи различают ценовую и неценовую конкуренцию.

Ценовая конкуренция – это соперничество за извлечение дополнительной прибыли на основе снижения издержек производства и соответственно снижения цен без изменения качества продукции. Ценовая конкуренция происходит также путем искусственного снижения цен независимо от величины издержек производства.

Неценовая конкуренция включает изменение свойств продукции, или создание новой для удовлетворения тех же потребностей. Неценовая конкуренция предполагает совершенствование условий сбыта: предложение гарантий более длительного обслуживания товаров, бесплатной доставки на дом, установление различных льгот по обслуживанию покупателей.

В современных условиях конкуренция все больше перемещается из сферы обращения, где происходит реализация товаров, в сферу производства, с отраслевого на межотраслевой, общехозяйственный уровень.

Различают 2 типа рыночных структур: совершенную и несовершенную конкуренцию. Рынок совершенной конкуренции предполагает выполнение следующих условий:

1. на рынке множество покупателей и продавцов, независимых фирм, самостоятельно решающих, что производить и в каком количестве;
2. продаваемый продукт однороден у всех производителей, и покупатель может выбрать любого продавца для осуществления покупки;
3. объем производства отдельной фирмы незначительный и не оказывает влияния на рыночные цены;
4. вступление новых фирм в отрасль не встречает ограничений и препятствий, вход и выход из отрасли абсолютно свободен;
5. имеется равный доступ той или иной фирмы к информации о состоянии рынка.

Совершенная конкуренция соответствовала периоду классического капитализма (19в.). В этих условиях в полной мере реализовался принцип «экономической свободы», поскольку свобода выбора продавца и покупателя ни чем не ограничивалась. В начале 20 в. развилась несовершенная (монополистическая) конкуренция. Монополии установили контроль над природными, материальными и финансовыми ресурсами.

Если совершенная конкуренция происходила, прежде всего, за обеспечение сбыта продукции, то монополистическая имеет значительно больший диапазон целей. Здесь конкурентная борьба ведется за монополизацию рынков сбыта, источников сырья, результатов научно-технического прогресса, кредитных ресурсов, квалифицированной рабочей силы и т.д.

Вопрос 2. Несовершенная конкуренция

Современный рынок – это рынок несовершенной конкуренции. Конкуренция называется несовершенной, если нарушается, хотя бы одно условие совершенной конкуренции. Для нее характерно:

1. Количество фирм на рынке может сократиться вплоть до одной, и фирмы представляют собой не мелкие, а крупные предприятия;
2. Товарная продукция может быть разнородной или даже уникальной;
3. Фирмы не имеют равного доступа к информации;
4. Вход и выход фирмы из отрасли встречает препятствия или даже непреодолимые барьеры. Под барьером в данном случае понимают условия, при которых фирмы-новички не могут войти на рынок, а фирме работающей там, сложно поменять профиль деятельности;
5. Способность фирм воздействовать на цены и контролировать их.

Отличительной характеристикой несовершенной конкуренции является то, что она основывается, прежде всего, на нововведениях в средства производства и технологию, которые снижают затраты на единицу товара. Инновации в руках монополистов становятся методом конкурентной борьбы.

В условиях несовершенной конкуренции существуют несколько видов конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия, моносония.

1. *Монополистическая конкуренция* характеризуется наличием на рынке сравнительно большого числа фирм, которые обладают относительно небольшой долей рыночной власти и, как следствие, имеют ограниченный контроль над рыночной ценой. Монополистической конкуренции свойственны черты и монополии, и совершенной конкуренции. Фирмы предлагают похожие, но неодинаковые с точки зрения покупателя товары (зубная паста, молочные продукты, товары бытовой химии). Основой их монополизма является различие в качестве продукции и услуг.

В условиях монополистической конкуренции, как и в условиях совершенной конкуренции, не существует барьеров для вхождения на рынок новых фирм. Каждая фирма определяет собственную политику, действует на свой страх и риск, не учитывая при этом возможной реакции со стороны конкурентов. Тайный сговор между ними практически невозможен.

2. *Олигополия* – это рыночная структура, в которой несколько крупных фирм контролируют значительную долю рынка, а появление новых фирм затруднено или невозможно («*Олигос*» - *немногие*, «*полео*» - *продавец*). На олигополистических рынках господствует от двух до десяти фирм, на которые приходится половина и более общих продаж продукта. Любое действие одной из таких фирм вызывает ответную реакцию другой, то есть олигополистический рынок характеризуется взаимозависимостью немногих соперников.

При олигополии конкуренция часто принимает форму ценовой войны (*последовательное уменьшение цены*), которая продолжается до тех пор, пока цена не упадет до уровня средних издержек. Однако, чтобы избежать падения доходов, фирмы предпочитают соглашения между собой. Формой такого соглашения является картель, участники которого открыто договариваются о ценах, рынках сбыта и объемах продаж. К неценовым методам борьбы в условиях олигополии относятся: техническое превосходство, характер услуг и гарантий, условия оплаты, реклама.

Кроме ценовой и неценовой конкуренции широко практикуются неэкономические методы конкурентной борьбы: это подкупы служебных лиц для улаживания дел, технический шпионаж, переманивание на свою сторону лучших специалистов и т.д. Таким

образом, в современных условиях действует качественно новая конкуренция, которая отражает новую структуру рынка и его монопольный характер.

Наиболее простой случай олигополии является *дуополия*, при которой имеется только два поставщика определенного товара и между ними полностью отсутствуют монополистические соглашения о рынках сбыта, ценах и т.п.

3. *Чистая монополия* – это рыночная ситуация, когда целая отрасль состоит из одной фирмы, которая является единственным продавцом товара, не имеющего на рынке близкого заменителя. Поскольку реализуемый товар уникален, покупатель вынужден платить установленную монополистом цену или же отказаться от покупки. Таким образом, монополист осуществляет полный контроль над ценой товара и объемом продаж, получает монопольную прибыль. Чистая монополия - явление крайне редкое.

Монопольное положение фирмы может быть «естественным». Естественная монополия представлена предприятиями, обладающими уникальными природными ресурсами. Экономия на масштабе производства защищает естественную монополию от конкурентов. Собственники такого предприятия получают прибыль, значительно превышающую среднюю прибыль на вложенный капитал.

4. *Моносония* – это рыночная ситуация, когда существует монополия единственного покупателя определенного товара. Если покупатель один, то конкуренция разворачивается между продавцами, и цена будет понижаться. Моносонист диктует цены. Примером моносонии служит рынок труда населенного пункта, где действует одно предприятие.

Конкуренция является эффективным средством достижения целей рыночной экономики, однако негласные соглашения монополистов о разделе рынка приводят к деформации цен. Чтобы избежать негативных явлений в экономике (*искусственного завышения цен и др.*), государство использует антимонопольное регулирование. В РФ Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991, 1995) запрещает монополистам злоупотреблять своим положением.

Политика государства в области конкуренции направлена на создание условий, в которых она могла бы успешно выполнять свои функции. Руководящий принцип «оптимальной интенсивности конкуренции» в рамках достижения целей политики в области конкуренции предполагает:

- быстрое внедрение технического прогресса в отношении изделий и процессов (инновация под давлением конкуренции);

- гибкую адаптацию предприятий к меняющимся условиям. В каждой рыночной экономике существует опасность того, что участники конкурентной борьбы попытаются уклониться от обязательных норм и риска, связанных со свободной конкуренцией, прибегая, к сговору о ценах или имитации товарных знаков. Поэтому государство издает нормативные документы, регламентирующие правила конкурентной борьбы и в то же время гарантируют:

- а) качество конкуренции;

- б) само существование конкуренции;

- в) соразмерность услуги и товара по качеству, цене и другим договорным условиям;

- г) защищенность правовыми нормами товарных знаков и марок, что помогает покупателю различать товары по их происхождению и своеобразию, а также судить о некоторых их качествах;

- д) ограниченность по времени патентной защиты и регистрации промышленных образцов.

Вопрос 3. Формы монополистических объединений

На рубеже 19-20 веков в результате технического прогресса и роста производительных сил изменилась структура промышленного производства. Возникли крупные предприятия, которые подчиняли себе целые отрасли. Свободная конкуренция, вытесняя мелкие предприятия, привела к концентрации производства и капитала. Конкуренция предприятий-гигантов разорительна, поэтому возник экономический интерес к сговору и соглашениям. Монополия позволила занимать предприятиям исключительное положение на рынке,

контролировать производство и сбыт, закреплять за собой лучшие условия производства и получать монопольно высокие прибыли.

Существуют следующие виды монополистических объединений:

- картель – объединение нескольких предприятий одной отрасли, в котором его участники сохраняют юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность, но договариваются между собой о рынке сбыта, о цене, вступая в «джентльменское соглашение» (неофициальное);

- синдикат – объединение, в котором предприятия теряют коммерческую самостоятельность, сохраняя производственную и юридическую;

- трест - объединение, в котором предприятия теряют все виды самостоятельности и становятся структурным звеном монополии;

- концерн – союз формально независимых предприятий разных отраслей промышленности, торговли, транспорта и банков, в рамках которого головная фирма организует контроль за всеми участниками. Головная компания владеет контрольным пакетом акций.

Крупными видами монополий являются конгломераты и транснациональные корпорации. Ведущее место среди них занимают ТНК, основу которых составляет национальный капитал главных держав мира.

Вопросы для самоконтроля

1. Какую роль играет конкуренция в рыночной экономике?
2. Что такое совершенная конкуренция?
3. Какие формы конкуренции Вы знаете?
4. В чем состоит отличие монополистической конкуренции и олигополии?
5. В чем состоит отличие монополистической конкуренции и чистой монополии?
6. В чем состоит отличие совершенной и несовершенной конкуренции?
6. Что такое экономические барьеры?
6. Как возникают монополии?
7. Назовите формы монополистических объединений.

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.

2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.

3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. Соколова, Е. Конкуренция на инновационных рынках: особенности определения и анализа. - ДОС. Статья. //Вопросы экономики. – 2012. - №9 - М.: Издательство НП «Редакция журнала «Вопросы экономики»», 2012 – С.126-138.

2. Черныш, В.В. Естественные монополии и развитие рынка электроэнергии / В.В.Черныш, Р.Р.Юсупов // Экономические науки. - 2011.- № 74.- С. 208-213.

3. Федеральный закон от 17.08.1995 N 147-ФЗ (ред. от 25.06.2012) "О естественных монополиях".

4. Федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. N 401-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О защите конкуренции" и отдельные законодательные акты Российской Федерации".

5. Экономика и экономическая теория. Лекция. Эволюция теоретических взглядов на конкуренцию. [Электронный ресурс] URL:
http://revolution.allbest.ru/economy/00205998_0.html

ТЕМА 9. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА. РЫНОК ТРУДА.

1. Спрос и предложение на факторы производства
2. Рынок труда. Заработная плата

Вопрос 1. Спрос и предложение на факторы производства

К основным факторам производства относятся: труд, земля, капитал, предпринимательские способности. Поскольку факторы производства вовлекаются в рыночный оборот, существуют соответствующие рынки факторов производства: рынок труда, рынок земли, рынок капитала и т.д. Рыночный оборот факторов производства опосредуется рыночной инфраструктурой, в которую входят биржи, банки, инвестиционные фонды и др. Здесь, как и на рынке товаров и услуг, действуют законы спроса и предложения, тот же механизм конкурентного равновесия цен.

Спрос на факторы производства – это всегда зависимый (производный) спрос, поскольку связан со спросом на продукцию, производимую с помощью данного фактора производства. Здесь устанавливается прямая зависимость: с увеличением спроса на продукцию расширяется спрос на соответствующий фактор производства (например, спрос на труд ткачих определяется спросом на ткани).

Влияние на формирование спроса на факторы производства оказывает тот факт, что все факторы производства экономически взаимосвязаны и не используются отдельно в производственном процессе. Кроме того, они взаимозаменяемы и взаимодополняемы: живой труд может быть частично заменен техникой, а природные материалы – искусственными. Поэтому изменение цен на один из факторов производства вызывает изменение спроса на другой. Возможность взаимозамещения факторов производства позволяет сочетать их в таком соотношении, которое обеспечивает наименьшие издержки производства и создает условия для увеличения дохода.

Предложение факторов производства – это количество экономических ресурсов, которое имеется на рынках по существующим на данный момент ценам. Особенности предложения факторов производства обусловлены редкостью и ограниченностью экономических ресурсов. Общее предложение ресурсов на какой-то период всегда является определенным. Предложение факторов производства количественно изменяется, но не резко, так как испытывает на себе действие закона редкости и ограниченности ресурсов.

Собственник того или иного фактора производства является получателем соответствующего дохода. Собственник земли получает доход в виде ренты, собственник труда – доход в виде зарплаты, собственник капитала – доход в виде процента, предприниматель получает прибыль. В условиях рыночной экономики все формы факторных доходов выступают как цель использования факторов производства.

Вопрос 2. Рынок труда. Заработная плата

Одним из основных факторов производства является труд. Особенностью труда, как фактора производства, является то, что он неотделим от человека. Следовательно, труд следует рассматривать не только с экономической, но и с политической, правовой и социальной точек зрения. С экономической точки зрения труд на рынке факторов производства выступает как товар и как любой другой товар он продается и покупается. Следовательно, к рынку труда также применимы понятия – спрос, предложение и цена. Человек предлагает свою рабочую силу за определенную плату, а работодатели предъявляют спрос на нее и платят.

Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы: при росте заработной платы фирма сокращает спрос на труд, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает. В отрасли спрос на труд определяется обычным суммированием спроса на труд индивидуальных фирм. Спрос на труд со стороны фирмы зависит от спроса на ее продукцию и от потребности производства в дополнительной рабочей силе. Это означает, что спрос на труд определяется, во-первых, общим спросом в экономике, во-вторых, технической оснащенностью фирмы и, в-третьих, величиной заработной платы.

Предложение труда формируется для отрасли в целом, так как работник свободен в выборе места работы. В предложении труда учитываются престижность работы, удаленность от места жительства, социальные гарантии, количество свободного от работы времени, но главное – размер заработной платы. Чем выше заработная плата, тем выше предложение труда.

Цена труда - заработная плата - устанавливается как конкурентное равновесие спроса и предложения на рынке труда. Равновесие на рынке труда совпадает с полной (эффективной) занятостью, когда количество требуемого труда равняется количеству предлагаемого. При любых других условиях равновесие нарушается, т.е. либо образуется избыток трудовых ресурсов (безработица), либо – их недостаток (вакансии).

Заработная плата – это самый распространенный вид факторного дохода. Существует несколько теорий, определяющих содержание понятия «заработная плата».

Марксистская теория. К.Маркс разграничивал понятия «труд» и «рабочая сила», поэтому утверждал, что наемный работник продает не труд, он продает свою рабочую силу. Нельзя продать того, чего у него нет. Труд – это процесс, который начнется только после соединения рабочей силы со средствами производства. Рабочая сила характеризуется К.Марксом как «совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости».

Как и любой другой товар, товар рабочая сила обладает стоимостью. Стоимость рабочей силы определяется затратами общественно необходимого рабочего времени на ее воспроизводство. Воспроизводство рабочей силы означает воспроизводство самого человека, сохранение его нормальной жизнедеятельности, что возможно путем удовлетворения его потребностей.

Жизненные средства, необходимые для удовлетворения потребностей работника, имеют определенную стоимость, следовательно, стоимость рабочей силы есть стоимость средств существования ее владельца. К ним относятся материальные блага, удовлетворяющие естественные потребности человека в пище, одежде, жилище; обеспечивающие его духовные запросы. Расходы на содержание семьи и на приобретение знаний также входят в стоимость рабочей силы. Таким образом, по Марксу заработная плата – это превращенная форма стоимости товара рабочая сила, или цена рабочей силы.

В неоклассической теории не проводится различие между «трудом» и «рабочей силой», считается, что в основе заработной платы лежит цена труда как одного из факторов производства. Цена труда сводится к предельному продукту труда. В процессе производства величина предельного продукта сначала растет, а потом начинает снижаться при неизменности технического состояния производства. Здесь действует закон убывающей отдачи. Заработная плата определяется предельным продуктом последнего из нанимаемых работников.

Величина и динамика заработной платы формируются на рынке труда. Предельная производительность труда определяет спрос на труд, а издержки воспроизводства работников лежат в основе предложения труда. Взаимодействие спроса и предложения на рынке труда определяет уровень заработной платы.

Существуют две основные формы заработной платы: повременная и сдельная. Повременная заработная плата связана с продолжительностью рабочего времени. Для этого используют показатель «цены труда» (цены одного часа труда), который определяется путем деления дневной заработной платы на продолжительность рабочего дня. Если умножить цену труда на продолжительность проработанного времени, то получим величину повременной заработной платы. Повременная заработная плата выступает в виде почасовой, недельной, месячной оплаты труда.

Сдельная форма оплаты труда увязана с количеством произведенной продукции и применяется на работах, где труд поддается точному и полному учету. Поштучная расценка определяется путем деления дневной цены труда на норму выработки.

В современных условиях основные формы заработной платы дополняются различного рода поощрительными системами, такими как: система премирования, участие в прибылях, единовременное вознаграждение, плата за квалификацию, участие в доходах и др.

Различают номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная* – это денежное выражение заработной платы. *Реальная* заработная плата – это величина товаров и услуг, которые можно приобрести за денежные средства, которые получает работник.

Экономические и социальные функции заработной платы:

- является основным источником воспроизводства рабочей силы;
- определяет социально-экономический статус наемного работника;
- выполняет стимулирующую роль в повышении эффективности производства;
- является инструментом воздействия на работника;
- оказывает значительное влияние на экономическую и политическую стабильность общества.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоят особенности спроса и предложения на рынках факторов производства?
2. Что представляет собой цена рабочей силы в марксистской теории?
3. Согласно неоклассической теории, что лежит в основе заработной платы работников?
4. Назовите основные формы заработной платы.
5. Что включают в себя понятия «номинальная» и «реальная» заработная плата?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.
2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова, Л. Б. Пронина, Л. С. Чебаненко. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с. - ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.
3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. *Гараева, Д.Ф.* Бедность как фактор снижения качества жизни населения /Д.Ф.Гараева // Экономические науки. - 2012. - № 87. - С.38-41.
2. *Елисеева, Е. Л.* История экономических учений. [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. Л. Елисеева, Н. И. Роньшина. - Саратов : Научная книга, 2012. - ISBN 2227-8397 : Б. ц.
3. *Лобанова, В.В.* Сущность и оценка народнохозяйственного значения конкурентных процессов на рынке труда / В.В.Лобанова // Вопросы экономики и права. - 2012. - № 43. – С.85-89.
4. *Хуснутдинова, Л.М.* Институциональное решение проблемы бедности в России /Л.М.Хуснутдинова // Экономические науки. - 2012. - № 87. - С.42-45.
5. *Фахрутдинова, Е.В., Хуснутдинова, Л.М.* Бедность в структуре показателей качества жизни населения / Е.В.Фахрутдинова, Л.М.Хуснутдинова // Экономические науки. – 2011. - № 85. – С. 78-82.

Тема 10. РЫНОК КАПИТАЛА.

1. Рынок капитала.
2. Процентная ставка и инвестиции

Вопрос 1. Рынок капитала.

Рынок капитала и капитальных активов представляет собой составную часть рынка факторов производства. Формы капитала и капитальных активов достаточно разнообразны. Капитал можно рассматривать: а) как сумму денег, пускаемых в оборот с целью получения дохода; б) как совокупность основного капитала (здания, сооружения, оборудование, техника, машины) и оборотного капитала (сырье, материалы, товары, запасы). Границы понятия капитала распространяются так же и на неосязаемые объекты (энергия, идеи, программное обеспечение для ЭВМ, информация экономического содержания).

По сфере применения капитал делится на следующие виды:

- промышленный капитал, функционирующий в сфере материального производства и приносящий доход в форме промышленной прибыли;
- торговый капитал, функционирующий в сфере товарного обращения, приносящий торговую прибыль;
- ссудный капитал как денежный капитал, отдаваемый в ссуду и приносящий доход в форме процента;
- финансовый капитал, представляющий собой слияние ссудного капитала с промышленным и торговым. Его владельцы получают доход одновременно в форме прибыли, ренты и процента.

По существу, все экономические блага производственного назначения, выраженные в денежной форме, приобретают вид капитального актива, обращающегося на рынке.

Спрос на капитал предъявляет бизнес, так как предпринимателям нужны деньги для приобретения капитала в физической форме. Субъектами предложения капитала выступают домашние хозяйства, фирмы, банки, финансовые посредники.

Субъекты предложения капитала имеют выбор среди покупателей, т.е. имеют несколько альтернативных вариантов применения капитала. Здесь существует проблема упущенных возможностей. Зависимость между величиной капитала и объемом инвестиций прямо пропорциональна: чем меньше альтернативная стоимость капитала, тем меньше объем инвестиций, и наоборот.

Равновесие на рынке капитала означает совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей.

Таким образом, рынок капитала представляет собой совокупность отношений между продавцом и покупателем по поводу купли-продажи капитала в форме товара, денег или ценных бумаг. Субъектами рынка капитала выступают банки, фирмы, биржи, домохозяйства и другие посредники. Целью купли-продажи капитала является получение дохода независимо от сферы применения капитала.

Вопрос 2. Процентная ставка и инвестиции

Доход от капитала в самом общем виде – это приращение к величине первоначально авансированной стоимости капитальных активов. Настоящее приращение выступает в форме процента. Процент как доход на капитал (капитальные активы) будет тем выше, чем выше производительность реальных экономических благ, представленных капитальными активами.

В основе процента лежит норма прибыли, поэтому доходность капитала или степень его возрастания отражает показатель нормы прибыли:

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{сумма прибыли}}{\text{авансированный капитал}} \times 100 \%$$

Эффективность применения ссудного (банковского) капитала показывает норма ссудного процента:

$$\text{Норма процента} = \frac{\text{сумма процента}}{\text{размер ссудного капитала}} \times 100\%$$

В рыночной экономике между владельцами капитала происходит конкурентная борьба за сферы наиболее выгодного вложения капитала. В ходе конкуренции формируется и развивается рынок капитала, или – рынок инвестиций.

Инвестиции – это долгосрочные капитальные вложения в промышленность, сельское хозяйство, отрасли инфраструктуры, в ценные бумаги, а также непроизводственную сферу – культуру, здравоохранение, просвещение. Цель инвестиций – получение дохода в форме прибыли, процента. Инвестор (вкладчик) – лицо, организация или государство, осуществляющее инвестицию.

Для инвестора главной проблемой является эффективность капитальных вложений, т.е. соотношение затрат на инвестиции и получаемых от этого результатов. Расчет эффективности капиталовложений производится по формуле:

$$\text{Эффективность капиталовложений} = \frac{\text{Прирост прибыли, полученной от капитальных вложений}}{\text{Сумма капитальных вложений}} \times 100\%$$

Эффективные инвестиции – это такие затраты капитала, годовой доход по которым не ниже нормы процента, включая банковскую процентную ставку.

Сопоставление величины сегодняшних затрат и будущих доходов называется *дисконтированием*. Процедура дисконтирования необходима для принятия инвестиционных решений, т.е. вложения капитала.

Для определения текущей стоимости капитальных активов (зданий, техники, идеи, любого физически осязаемого и неосязаемого объекта) необходимо знать две величины: доход, который приносит данный капитал (как правило, в течение года), и ставку банковского процента.

Дисконтирование осуществляется по формуле:

$$D = R : i$$

где D – текущая стоимость капитальных активов;

R – доход, который приносит капитал в течение года;

i – ставка банковского процента, выраженная в десятичных дробях.

С учетом фактора времени формула имеет следующий вид:

$$D = Rt : (1+i)^t$$

где D – текущая дисконтированная стоимость актива;

Rt – ежегодный будущий доход от актива, инвестированного на период, равный t лет;

i – ставка банковского процента.

Зная текущую стоимость капитального актива и норму банковского процента, можно определить величину дохода по данному активу. Для этого преобразуем первую формулу в уравнение: $R=D \cdot i$.

В заключение следует отметить, что ставки процента на капитал и ссудного процента являются важнейшими составными элементами экономической жизни рыночной экономики. Процентная ставка, являясь факторным доходом на капитал, одновременно выполняет важнейшую задачу распределения денег и капитала между теми отраслями, где они окажутся наиболее производительными и соответственно наиболее прибыльными.

Вопросы для самоконтроля

1. Что включает в себя понятие «капитал»?

2. Что такое инвестиции и кто такой инвестор?
3. Что такое «эффективные инвестиции»?
4. Как называется процедура определения текущей стоимости капитальных активов?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.
2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.
3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. *Елисеева, Е. Л.* История экономических учений. [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. Л. Елисеева, Н. И. Роньшина. - Саратов : Научная книга, 2012. - ISBN 2227-8397 : Б. ц.
2. *Каменщик, Д.В.* Глобализация финансовых рынков и изменение структурных связей в мировой экономике /Д.В.Каменщик // Вопросы экономики и права. - 2012. - № 43. – С.5—54.
3. *Верников, А.В.* «Национальные чемпионы» в структуре Российского рынка банковских услуг / А.В.Верников // Вопросы экономики. – 2013. - №3. – С.94-108.

Лекция 11. РЫНОК ЗЕМЛИ. РЕНТА

1. Аграрные отношения
2. Виды земельной ренты
3. Рынок земли. Цена земли

Вопрос 1. Аграрные отношения

В сельском хозяйстве главным средством производства выступает земля, которая одновременно является одним из важнейших факторов производства. Земля относится к невозпроизводимому средству производства и отсюда вытекает естественная ограниченность земельных ресурсов вообще и ресурсов, пригодных для сельского хозяйства, в частности. Именно в аграрном секторе экономики впервые проявил себя закон редкости.

Эти и ряд других особенностей, связанных с владением и использованием земли, обусловили специфику производственной деятельности и производственных отношений в аграрной экономике.

Особенности аграрного производства:

1. Аграрное производство находится в прямой зависимости от природно-климатических условий и естественного биологического цикла;

2. Особое значение имеет плодородие земли, которое первоначально формируется естественным способом, а в дальнейшем может усиливаться искусственно (экономическое плодородие достигается в результате использования достижений науки и техники);

3. Кругооборот капитала в аграрном производстве длится один год, а рабочий период занимает несколько дней;

4. В отличие от промышленности, где движение общественного продукта проходит четыре фазы: производство-распределение-обмен-потребление; в сельском хозяйстве в число фаз включаются: производство-заготовка-хранение-переработка-реализация-потребление;

5. Организация производства и труда основаны на многообразии форм собственности;

6. Земля является одновременно средством и предметом труда.

Отношения, связанные с владением и использованием земли выступают как аграрные отношения. Субъектами аграрных отношений являются два типа собственников: землевладелец (полный собственник) и землепользователь (частичный собственник). Землевладение означает признание права данного лица на определенный участок на исторически сложившихся основаниях.

Землепользование – это пользование землей в установленном законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником.

Между землевладельцем и землепользователем возникают рентные отношения. *Рентные* отношения – это отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли, ее ископаемых ресурсов и недвижимости на ней. Рентные отношения проявляются в плате за землю. Источником такой платы выступает доход от использования земли, который делится на две части:

1) рента, которая достается земельному собственнику (землевладельцу);

2) прибыль, которая присваивается арендатором земли (землепользователем).

Арендатор, стремясь получить больше прибыли, улучшает состояние почвы, используя добавочные капиталовложения. После окончания срока аренды, результаты добавочных капиталовложений становятся достоянием собственника земли.

2. Виды земельной ренты

Рента и арендная плата близкие, но не тождественные понятия. Рента означает регулярный доход с земли в течение длительного времени, это особый вид факторного дохода.

Исторически рента выступала в различных формах. Первой из них была натуральная рента – оброк, затем была отработочная рента – барщина, в современных условиях широкое распространение получила денежная рента.

Арендная плата – более широкое понятие и включает в себя: саму ренту как плату за землю; доход (процент) от вложенного в землю капитала; амортизацию строений и сооружений на данном участке. Если в аренду сдается только земля, то количественно рента и арендная плата совпадают.

Рентные отношения имеют место не только в аграрном производстве, но и в добывающем секторе экономики, в строительстве, лесном и водном хозяйстве.

Существует два вида монополии на землю: монополия частной собственности на землю и монополия на землю как на объект хозяйства. Монополия на землю – это исключительное право распоряжаться данным ресурсом. Землевладелец осуществляет монополию частной собственности на землю. Землепользователь осуществляет монополию на землю как на объект хозяйства.

Монополия частной собственности порождает абсолютную ренту. Абсолютную ренту платят землевладельцам предприниматели-арендаторы со всех участков земли независимо от их плодородия и местоположения. Монополия на землю как на объект хозяйства является причиной образования дифференциальной ренты.

Спрос на сельскохозяйственную продукцию превышает производственные возможности лучших и средних по качеству земель. Цены на сельхозпродукцию удерживаются на таком уровне, что становится экономически выгодным производство и на худших участках. Следовательно, собственники лучших земельных участков получают добавочный доход, который принимает форму дифференциальной ренты.

Источником образования дифференциальной ренты является дополнительный чистый доход, как результат разной производительности труда на равных по размеру, но различных по плодородию и местоположению земельных участках.

Известны две разновидности дифференциальной ренты: I и II. Условием происхождения дифференциальной ренты I является естественное плодородие земли и выгодное местонахождение участка по отношению к трудовым ресурсам и потребителю.

Условием происхождения дифференциальной ренты II являются добавочные капиталовложения, направленные на повышение плодородия почвы. Следует отметить, что воздействие человека на плодородие почвы неограничено. Сказывается действие закона убывающей доходности: после того как достигнута максимальная отдача, наступает предел и происходит падение отдачи от инвестиций.

Отличия дифференциальной ренты I и дифференциальной ренты II:

1. Дифференциальная рента I возникает при экстенсивном ведении хозяйства, а дифференциальная рента II – только при интенсивном;
2. Дифференциальная рента I образуется на лучших и средних землях, а дифференциальная рента II – и на худших;
3. Дифференциальную ренту I получает земельный собственник, а дифференциальную ренту II, временно, до истечения срока аренды, получает арендатор.

В некоторых случаях может существовать *монопольная рента*. Причиной образования монопольной ренты является монополия на землю с исключительно благоприятными природно-климатическими условиями для выращивания редких продуктов (цитрусовые, чай, кофе).

Условием образования монопольной ренты является монопольная цена, превышающая стоимость продукта, спрос на который превышает его предложение. По сути, монопольная рента – это сверхприбыль, полученная за счет потребителя и присвоенная собственником земли (разность между монопольной ценой продукта и его стоимостью).

Монопольную ренту получают также владельцы земли в крупных городах с тех территорий, которые наиболее выгодны для постройки доходных объектов. Она образуется здесь по тем же причинам и при наличии тех же условий, что и в земледелии.

Вопрос 3. Рынок земли. Цена земли.

Земля сама по себе в ее естественном виде является частью природы, и стоимости не имеет, так как не является продуктом человеческого труда. Однако в условиях частной

собственности земля становится объектом купли-продажи, принимает форму товара, и как всякий товар имеет цену.

Цена земли по своей сути – это плата за право получения дохода (земельной ренты). Чем больше доход с земли, тем выше ее цена. Поэтому рыночная цена земельного участка называется капитализированным значением ренты (т.е. сегодняшней суммарной величиной всех будущих арендных поступлений, которые земля способна принести). Цена земли находится в обратной зависимости от величины (ставки) ссудного процента. У владельца денег есть альтернатива: купить землю и получать доход в виде ренты или же вложить деньги в банк и иметь доход в виде процента. Поэтому цена земли определяется следующим образом:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Суммарный размер ренты}}{\text{Величина ссудного процента}} \times 100$$

На рынке земли действуют законы спроса, предложения и конкуренции. Как и на многие экономические ресурсы, спрос на землю является производным, то есть зависимым. В частности, для предпринимателя он определяется спросом на сельскохозяйственную продукцию, плодородием земли, размером предельного продукта и предельного дохода с земли. Чем ниже цена земли, тем выше спрос на нее. Предложение земли фактически ограничено. Подобная ограниченность имеет место не только в аграрном секторе, но и в добывающей промышленности и строительстве. Поэтому особенностью рынка земли является абсолютно неэластичное предложение земли.

Ограниченность земли и неэластичность ее предложения влияет на механизм ценообразования. На графике спроса и предложения земли кривая предложения S-S будет иметь вид вертикальной линии. Это объясняется тем, что совокупное предложение земли – величина постоянная, фиксированная. В точке пересечения кривых спроса и предложения земли устанавливается равновесие спроса и предложения земельных участков. Точка равновесия E соответствует величине ренты (Рис.1).

Наклон кривой спроса D-D означает постепенное убывание дохода, чему можно противодействовать улучшением методов землепользования, применением прогрессивных технологий. Если по какой-либо причине рента будет выше равновесной точки E, то спрос на землю уменьшится. В результате землевладельцы вынуждены будут снизить цену на землю. Если рента будет ниже равновесной точки E, то возросший спрос обусловит повышение ренты.

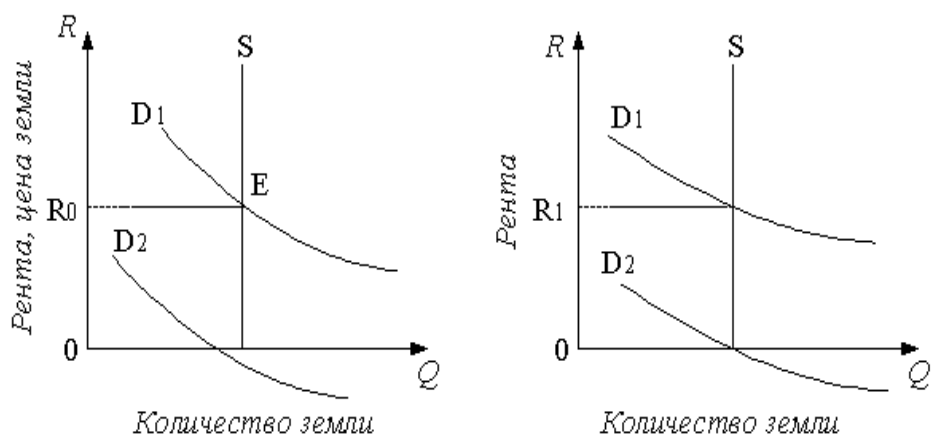


Рис. 1. Графики кривых спроса и предложения земли

Вопросы для самоконтроля

1. Что означает землевладение и землепользование?

2. Что такое рентные отношения?
3. В чем состоит отличие ренты от арендной платы?
4. Назовите условия происхождения дифференциальной ренты I и дифференциальной ренты II.
5. Как определяется цена земли? Каковы особенности предложения на рынке земли?
6. Назовите особенности аграрной сферы производства.

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.
2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.
3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. *Исянбаев, М.Н.* Совершенствование земельных отношений – основа ускоренного развития предпринимательства в агропромышленном комплексе региона/ М.Н.Исянбаев, З.А.Шарафутдинова // Экономика и предпринимательство.- 2013. - № 6. - (35).
2. *Елисеева, Е. Л.* История экономических учений. [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. Л. Елисеева, Н. И. Роньшина. - Саратов : Научная книга, 2012. - ISBN 2227-8397 : Б. ц.
3. *Костакова, Т. А.* История экономических учений [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т. А. Костакова. - Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2011. - ISBN 978-5-904000-64-6 : Б. ц.

ТЕМА 12. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

1. Сущность предпринимательства и его характеристики.
2. Виды и формы предпринимательской деятельности.

Вопрос 1. Сущность предпринимательства и его характеристики

Предпринимательство является одной из важнейших составляющих современной экономики. Термин «предприниматель» впервые употребил английский экономист Р.Кантильон в XVIII веке. По Кантильону, предприниматель - это человек с неопределенными, нефиксированными доходами. Дальнейшее развитие это понятие получило в работах А.Смита, который характеризовал предпринимателя, как собственника, идущего на экономический риск ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли. Предприниматель обладает экономической свободой: он сам планирует, организует работу, получает и распоряжается результатами. Таким образом, у Р.Кантильона и А.Смита понятие «предприниматель» и «собственник» совпадают.

Особое место в развитии теории предпринимательства занимают немецкий экономист В.Зомбарт и австрийский экономист И.Шумпетер. В.Зомбарт видел в предпринимателе сочетание «завоевателя», готового к риску, к борьбе с конкурентами, «организатора», умеющего объединить людей для совместной работы и «торговца», пробуждающего интерес к своему товару, способного завоевать доверие людей. Главным у предпринимателя он выделяет стремление к росту, развитию своего дела, без чего невозможно получить прибыль. Для И.Шумпетера предприниматель - это человек, который способен найти новое, более эффективное сочетание факторов производства, при этом понятие «предприниматель» перестает ассоциироваться с понятием «собственник». И.Шумпетер выделяет несколько случаев «осуществление новых комбинаций факторов производства»:

1. Изготовление нового, т.е. еще не известного потребителям блага или создания нового его качества.
2. Внедрение нового, еще практически неизвестного, метода (способа) производства.
3. Освоение нового рынка сбыта.
4. Получение нового источника сырья или полуфабрикатов.
5. Проведение соответствующей реорганизации рыночной структуры: обеспечение монопольного положения или подрыв монопольного положения конкурента.

Экономическое развитие привело к тому, что предпринимательство начало выступать, как особый фактор производства, при реализации которого остальные факторы не просто соединяются, а выступают в новых комбинациях и составляют, по определению Шумпетера, его «активный элемент».

Теория предпринимательства в своем развитии прошла несколько этапов и продолжает развиваться. Первый этап, так называемая «первая волна», относится к XVIII веку и связан с концентрацией внимания на предпринимательском риске. «Вторая волна» в научном осмыслении предпринимательства связана с выделением инновационности, как его основной черты. «Третья волна» отличается сосредоточением внимания на личностных качествах предпринимателя и на его роли регулирующего начала в экономике. Современный этап относят к «четвертой волне» развития теории предпринимательства. Здесь особое внимание сосредоточено на управленческом аспекте действий предпринимателя.

В современной научной литературе предпринимательство предлагается рассматривать в нескольких аспектах: как экономическую категорию, как метод хозяйствования и как тип экономического мышления. Для характеристики предпринимательства, как экономической категории, важно установить его субъекты и объекты. Субъектами предпринимательства могут быть: отдельные физические лица, группа лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическими интересами, муниципалитеты и государство.

Объектом предпринимательства является - созидательная, творческая, инновационная деятельность в сфере производства и обращения товаров и услуг с целью получения прибыли. Реализация основной цели, связана с достижением множества других подцелей, работающих на максимизацию дохода.

Для осуществления предпринимательства, как метода хозяйствования необходимы определенные условия:

1. Наличие экономической свободы и самостоятельности. Предприниматель сам решает, что, как, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т.д. Однако он находится в зависимости от спроса и предложения, динамики цен, инфляции и других факторов, то есть его свобода относительна.

2. Ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. Даже тщательный расчет не может устранить фактор неопределенности, который постоянно сопровождает предпринимателя.

3. Наличие разнообразных форм собственности в экономике и устранение государственной монополии.

4. Действующий рыночный механизм, регулируемый со стороны государства.

5. Правовая база, дающая возможность развиваться предпринимательской деятельности.

Предприниматель обладает определенным типом экономического мышления. Им движет желание победы в борьбе с конкурентами, при этом он готов к риску, к проявлению творчества, к новаторству. В то же время, по мнению И.Шумпетера, интеллект предпринимателя ограничен и избирателен, он включает в себя только то, что может помочь ему в достижении основной цели - получении дохода.

Предпринимательство, как фактор производства, имеет свои отличительные черты, среди которых особое место занимают экономический риск и инновации. Рассмотрим их более подробно.

Инновация - это новшества (новые методы, идеи, изобретения), доведенные до стадии коммерческого использования и предложенные на рынке в виде нового продукта. Инновационный процесс, включает в себя несколько этапов: научные исследования, производство инноваций, реализацию инноваций, то есть коммерциализацию новизны. Финансирование инноваций может осуществляться из прибыли, венчурных инвестиций, привлеченных и заемных средств.

Предпринимательская деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности и, как следствие, является рискованной. Под экономическим риском понимают вероятность потерь и убытков. Риск охватывает все фазы предпринимательской деятельности: производство товаров и услуг, их реализацию, товарно-денежные и финансовые операции, осуществление научно-технических проектов. Экономические риски очень многообразны: можно выделить риск, связанный с хозяйственной деятельностью; с личностью предпринимателя; с недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения риски подразделяют на внутренние и внешние, которые предприниматель может только учитывать в своей деятельности, но не влиять на них.

По времени действия риски могут быть кратковременными и постоянными. К постоянным относят те риски, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данной местности или в определенной отрасли. Различают также оправданные и не оправданные, страхуемые и не страхуемые риски. Среди зон предпринимательских рисков выделяют:

1) Безрисковую область, где потери равны нулю.

2) Зону допустимого риска - это область, в пределах которой потери есть, но они меньше ожидаемой прибыли.

3) Зону критического риска, характеризуемая потерями, которые превышают ожидаемую прибыль.

4) Зону катастрофического риска представляет собой область потерь,

достигающих величин равных имущественному состоянию предпринимателя.

С целью уменьшения или предотвращения потерь предприниматели составляют карту риска. В ней отражаются зоны риска, их виды, даются оценки и прогнозы, а так же представляются мероприятия направленные на их уменьшение.

Предпринимательская деятельность занимает одно из центральных мест в рыночной экономике. Её роль и значение отражаются в функциях, которые она выполняет. К функциям предпринимательства относят: а) ресурсную, в результате которой идет мобилизация всех экономических ресурсов общества, б) организационную, связанную с производством и реализацией товаров и услуг. в) творческую, включающую разработку новых производств, товаров и т.д.

Вопрос 2. Виды и формы предпринимательской деятельности

Различают сферы и виды предпринимательской деятельности: производственная, коммерческая, финансовая и интеллектуальная.

Производственное предпринимательство создает полезный и необходимый для потребителей продукт, поступающий к ним путем купли-продажи. От развития производственного предпринимательства зависит экономический рост и уровень социального развития общества.

Коммерческое предпринимательство тесно связано с производственным, поскольку играет роль посредника между производителем и потребителем, однако основу его деятельности составляют операции и сделки по купле-продаже товаров и услуг.

Финансовое предпринимательство отличается от других видов объектом деятельности, которым являются деньги, валюта, ценные бумаги. Финансовые предприниматели получают доход за счет разницы курса валют, ценных бумаг, цен и т.д. В этой сфере не создается нового продукта, а сама деятельность может быть отнесена к «виртуальной» сфере экономики.

Интеллектуальное предпринимательство связано с созданием и использованием интеллектуальной собственности. Оно осуществляется через инновационную деятельность: продажу авторского права, оказание услуг, связанных с информацией и т.п.

Разработка плана есть неперенное условие обоснованности замысла предпринимателя и надежности получения желаемого результата. Такие планы осуществления предпринимательских проектов получили название бизнес-планов.

Составление бизнес-планов характерно для всех форм и видов предпринимательства. Бизнес-план описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются осуществлять свои цели и задачи. Бизнес-план является постоянным документом, он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные с переменами, происходящими внутри фирмы, изменениями на рынке, где действует фирма, и в экономике в целом.

Бизнес-план решает целый ряд задач:

- обоснование экономической целесообразности направлений развития фирмы;
- расчет ожидаемых финансовых результатов деятельности, в первую очередь объемов продаж, прибыли, доходов на капитал;
- определение источника финансирования выбранной стратегии, т.е. способов концентрирования финансовых ресурсов;
- подбор работников (команды), которые способны реализовать намеченный план.

Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, видеть и составлять перспективы своего развития, успешно и рационально реализовывать концепции производства новых товаров и услуг.

Анализ предпринимательства, как фактора производства и вида деятельности, позволяет сделать следующий вывод, что предпринимательство представляет собой рискованную, инновационную производственную, коммерческую и иную

деятельность хозяйствующего субъекта, осуществляющего новые комбинации факторов производства с целью достижения экономического и социального эффекта.

Вопросы для самоконтроля

1. Почему существует несколько теорий предпринимательства?
2. Что представляет собой предпринимательство как фактор производства?
3. Какие черты отличают предпринимательство от других видов деятельности?
4. Какие функции выполняет предпринимательство в экономике?
5. Какие виды и формы предпринимательства Вы знаете?
6. Как реализуется планирование предпринимательской деятельности?
7. Какова структура бизнес-плана?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.

2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.

3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

1. *Кенина, Д.С.* Своевременная идентификация проблем как основа эффективного управления в предпринимательстве /Д.С.Кенина // Экономика и предпринимательство.- (28) сентябрь-октябрь 2012. - № 5.

2. *Куприков, А.П.* Поддержка малых и средних предприятий как непереносимое условие развитие экономики страны: теория, зарубежный опыт, национальная практика и перспективы /А.П.Куприков // Экономика и предпринимательство.- (28) сентябрь-октябрь 2012. - № 5.

3. *Магомаева, Лейла* (кандидат экономических наук). Организационные формы Российских предпринимательских структур [Текст] / Л. Магомаева // Предпринимательство. - 2011. - № 5. - С. 134-139. - Библиогр.: с. 139 . - ISSN 0869-7051

4. *Шаповаленко, В.Г.* Социальные инвестиции как форма проявления социальной ответственности бизнеса /В.Г.Шаповаленко // Экономика и предпринимательство.- (28) сентябрь-октябрь 2012. - № 5.

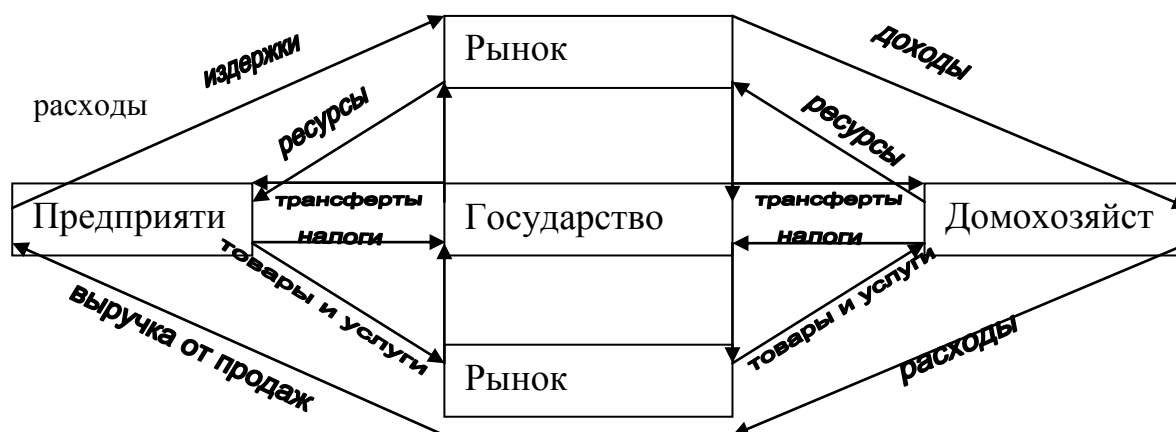
Тема 13. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ

1. Хозяйственная деятельность в национальной экономике
2. Основные макроэкономические показатели

Вопрос 1. Хозяйственная деятельность в национальной экономике

Экономика в целом представляет собой сложный механизм, в котором хозяйствующие субъекты интегрированы в кругооборот материальных и денежных средств. В масштабе нации взаимосвязаны отдельные отрасли и регионы, производители и потребители, ресурсы, спрос на товары и их предложение. Наличие тесных взаимосвязей и между экономическими процессами, и экономическими субъектами внутри страны обуславливает существование сложной хозяйственной системы, получившей название «национальная экономика».

Как единое целое хозяйственная система общества может быть представлена моделью экономического оборота ресурсов, продукта и дохода:



Модель экономического оборота

Исходным пунктом экономического оборота являются домохозяйства, они поставляют предприятиям ресурсы: землю, труд, капитал, предпринимательские способности. Одновременно домохозяйства выступают конечной целью экономического оборота: они потребляют произведенные блага. Домохозяйства платят государству налоги и получают от государства заработную плату, трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия, субсидии), финансирование общественных благ и услуг.

Предприятия осуществляют, с одной стороны, производственное потребление экономических ресурсов, а с другой стороны осуществляют предложение, т.е. в процессе производства создают товары и услуги для домохозяйств. Расходы предприятий на приобретение ресурсов представляют собой издержки предприятий, но одновременно они же образуют потоки заработной платы, ренты, процента и прибыли в домохозяйства, которые поставляют ресурсы. Предприятия также платят налоги государству, а от государства получают субсидии.

Предприятия и домохозяйства выступают на обоих основных рынках (рынок ресурсов и рынок продуктов), но в каждом случае на противоположных сторонах. На ресурсном рынке предприятия выступают как покупатели (на стороне спроса), а домохозяйства, как владельцы и поставщики ресурсов, выступают продавцами (на стороне предложения). На рынке продуктов роли меняются: домохозяйства становятся покупателями (на стороне спроса), а предприятия – продавцами (на стороне предложения).

Все хозяйственные операции, одинаковые по своей сути, объединяются в макро-потоки: поток товаров и услуг - в материальный поток, а поток доходов и расходов - в денежный поток. На схеме видно, что направления движения этих потоков противоположны: материальный поток – против часовой стрелки, денежный – по часовой стрелке. При этом одинаковые хозяйственные единицы объединяются в макро-группы: хозяйствующие субъекты (государство, предприятие, домохозяйство, заграница).

Таким образом, национальная экономика представляет собой систему взаимообусловленных прямых и обратных связей между ее элементами. Их постоянное повторение составляет содержание общественного воспроизводства. Чтобы воспроизводственный процесс шел нормально, в экономике поддерживаются определенные хозяйственные пропорции: между производством и потреблением, потреблением и накоплением, внутриотраслевые и межотраслевые пропорции, межгосударственные пропорции.

Функционирование национальной экономики является предметом макроэкономики. Макроэкономика – это раздел экономической теории, который изучает результаты и последствия совместной экономической деятельности всех субъектов национального хозяйства одновременно, изучает крупномасштабные экономические проблемы. В макроэкономике преобладают количественные методы исследования. Хозяйственные процессы рассматриваются в обобщенном виде, так, как если бы экономика состояла из одного совокупного потребителя и одной совокупной фирмы, которая производит один товар. При этом экономическая деятельность характеризуется совокупными (агрегированными) показателями, такими как: совокупный спрос, совокупное предложение, совокупная занятость, совокупные расходы, национальный доход, темп инфляции, темп экономического роста и т.д.

Вопрос 2. Основные макроэкономические показатели

Макроэкономические показатели характеризуют общее развитие национального хозяйства и объемы его производства. Практическое исчисление важнейших макроэкономических показателей осуществляется посредством системы национальных счетов (СНС). СНС содержит *три* основных показателя совокупного выпуска продукции (объема производства): валовой национальный продукт (ВНП); валовой внутренний продукт (ВВП); чистый национальный продукт (ЧНП) и *три* показателя совокупного дохода: национальный доход (НД); личный доход (ЛД); располагаемый личный доход (РЛД). Макроэкономические показатели совокупного выпуска продукции:

1. *Валовой национальный продукт (ВНП)* - это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных гражданами данной страны как в пределах национальной территории, так и за границей (обычно за год). До начала 80-х годов ВНП был основным показателем, характеризующим совокупный объем производства. Однако в современных условиях в связи с интернационализацией хозяйственных связей, когда национальные факторы производства каждой страны используются во многих других странах мира, что затрудняет подсчет ВНП, основным показателем совокупного объема выпуска национальной экономики стал валовой внутренний продукт (ВВП).

2. *Валовой внутренний продукт (ВВП)* - это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год внутри страны, независимо от национальной принадлежности предприятий. Особенности подсчета ВВП:

* ВВП измеряет совокупный объем производства не в натуральном, а в денежном выражении (иначе невозможно сложить дубленки с автомобилями);

* В ВВП включаются все вновь произведенные за год товары и услуги и исключаются товары, проданные в этом году, но произведенные в прошлом периоде. В расчёт ВВП не включается: труд на себя, безвозмездный труд, теневая экономика;

* при расчёте ВВП учитывается конечная продукция. Конечный продукт – это товары, приобретенные для конечного потребления. Продукты, которые покупаются для дальнейшей переработки, называются промежуточным продуктом (пшеница – промежуточный продукт, хлеб – конечный продукт).

Чтобы избежать учета одной и той же продукции несколько раз, в составе ВВП промежуточный продукт не учитывается. Повторный счет привел бы к искусственному завышению объема ВВП.

* При определении ВВП критерием выступает фактор национальной принадлежности (произведено внутри страны) Это важно для того, чтобы понять отличие показателя ВВП от

ВВП. ВВП учитывает стоимость продукции, произведенной гражданином нашей страны и за рубежом. На практике отличие ВВП от ВВП не превышает 1%.

* ВВП подсчитывается с учетом рыночной стоимости товаров и услуг. Рыночная стоимость предполагает суммирование цен. Однако цены меняются и возможно искажение при сравнении объемов ВВП за разные годы.

Например, если ВВП возрос в 2 раза, это может быть результатом роста производства и результатом двойного подорожания товаров. Следовательно, необходим расчет ВВП, очищенного от колебания цен.

ВВП, рассчитанный в текущих ценах, называется *номинальным ВВП*.

ВВП, скорректированный с учетом инфляции или дефляции, называется, *реальным ВВП*.

При сравнении ВВП двух периодов расчет реального ВВП происходит в два этапа:

1. На I этапе подсчитывается индекс цен

$$\text{Индекс цен (Дефлятор)} = \frac{\text{Цена рыночной корзины 2010 г.}}{\text{Цена рыночной корзины базисного года 2008 г.}} \times 100$$

II. На II этапе рассчитывается реальный ВВП с учетом индекса цен

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП 2010 г. (в текущих ценах)}}{\text{Индекс цен (с сотыми долями)}}$$

В результате такого расчета итоги производства страны за разные периоды можно сравнивать в сопоставимых ценах (в ценах базового года).

Существуют три метода исчисления ВВП:

- 1) по расходам (метод конечного использования);
- 2) по доходам (распределительный метод);
- 3) по добавленной стоимости (производственный метод).

1). Расчет ВВП «по расходам» предполагает суммирование всех расходов на покупку товаров, произведенных за год:

потребительские расходы (С) + расходы фирм (инвестиционные расходы i) + расходы государства (государственные закупки - G); + расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт - X = экспорт - импорт).

2). Расчет *ВВП* «по доходам» - учитывает сумму доходов владельцев факторов производства, а так же платежи, не включенные в доход: зарплата + процент + рента + предпринимательская прибыль + амортизационные отчисления + косвенные налоги на предприятия.

Оба метода считаются равноценными и дают одинаковый результат ВВП, поскольку объем совокупных расходов равен объему совокупных денежных доходов.

3). Расчет *ВВП* «по добавленной стоимости» (производственный метод). Добавленная стоимость определяется как разница между выручкой от продажи продукции и расходами на вещественные факторы производства. То есть, зачисляется вся вновь созданная стоимость, к которой прибавляется амортизация.

3. *Третьим показателем совокупного выпуска продукции* является – чистый национальный продукт - ЧНП. В чистый национальный продукт в отличие от ВВП не включается величина амортизации.

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{амортизация}$$

Показатели совокупного дохода:

НД - национальный доход – показатель доходов собственников факторов производства.

НД не включает доходы государства, полученные в виде косвенных налогов.

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги на бизнес}$$

ЛД – личный доход, который получает население на цели личного потребления до уплаты налогов.

$ЛД = НД - \text{прямые налоги на прибыль предприятий} - \text{сбережения предприятий (нераспределенная прибыль)} - \text{социальное страхование} + \text{трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия)}$.

РД – располагаемый доход – это доход, которым распоряжается индивид по своему усмотрению после уплаты налогов (на потребление, на сбережения).

$РД = ЛД - \text{индивидуальные налоги}$

Национальное богатство – это совокупность материальных благ, накопленных за всю историю существования государства. В состав национального богатства включаются основные и оборотные производственные фонды, непроизводственные фонды (жилой фонд, исторические памятники), личное имущество населения, природные ресурсы, потенциал здоровья нации, интеллектуальный потенциал (образование, объем научных знаний), уровень культуры населения.

В 1972 году американские профессора У. Нордхауз и Дж. Тобин предложили показатель чистого экономического благосостояния. Чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ) (Net economic welfare) - это макроэкономический показатель учитывающий изменение общественного благосостояния под влиянием факторов, не отражающихся в показателе ВВП. К таким факторам можно отнести общую деловую активность, добровольный труд, помощь соседям, благотворительная деятельность, деятельность в сфере теневой экономики, наличие свободного времени, досуг, загрязнение окружающей среды и т.д.

При исчислении ЧЭБ учитывается стоимость нерыночной деятельности, производство общественных благ, оценка досуга, негативное влияние отрицательных факторов экономического роста.

$ЧЭБ = ВВП - \text{отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние (загрязнение среды, криминал: наркобизнес, грабеж, коррупция)} + \text{денежная оценка нерыночной деятельности (домохозяйство, работа в личном подсобном хозяйстве, помощь родственникам)} + \text{денежная оценка свободного времени и оценка здоровья}$.

Неравномерность распределения совокупного дохода в обществе

ВВП на душу населения служит показателем национального благосостояния. В рыночной экономике существует проблема неравенства доходов по группам населения, что можно проиллюстрировать с помощью кривой Лоренца.

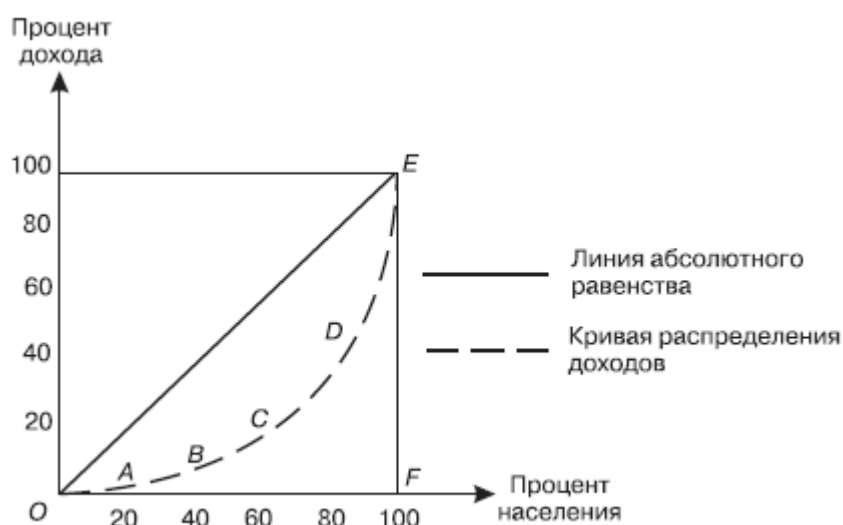


Рис. 23.1. Кривая Лоренца

Кривая Лоренца графически изображает неравномерность распределения совокупного дохода в обществе (Рис.23.1). Биссектриса ОЕ отражает абсолютное равенство

распределения всего дохода. Равное распределение - это когда 20% населения получает 20% всего дохода, 40% – 40% всего дохода и т.д. В действительности и 20%, и 40%, и 60% населения не получают никаких доходов, за исключением одного единственного, последнего в ряду ОФ человека, который присваивает 100% всего дохода.

В действительности фактические доходы соответствуют ломаной линии OABCDE – кривой Лоренца. Чем больше отклоняется кривая Лоренца от линии OE равного распределения, тем больше неравенство в распределении доходов.

Степень дифференциации в распределении доходов определяется с помощью коэффициента Джини, который рассчитывается путем деления площади OABCDE на площадь треугольника OFE. Чем больше величина этого коэффициента, тем больше отклоняется фактическое распределение доходов от абсолютного равенства.

Вопросы для самоконтроля

1. Что является предметом изучения макроэкономики?
2. Назовите три основных показателя совокупного выпуска продукции.
3. Назовите три показателя совокупного дохода.
4. Как рассчитывают ВВП, очищенный от колебания цен.
5. Назовите особенности подсчета ВВП.

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.

2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.

3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. *Бородина, Ю.Б.* Теоретические аспекты экономического роста Российской Федерации: понятие, факторы, модели / Ю.Б.Бородина, Т.С. Федосова // Экономика и предпринимательство.- 2013. - № 6. - (35).

2. *Исаева, Л.А.* Эффективность личного потребления /Л.А.Исаева // Экономика и предпринимательство.- 2013. - № 6. - (35).

3. *Тадтаев, Д.* Теневая экономика как фактор деструктивного воздействия на целостность экономических систем /Д.Б.Тадтаев // Экономика и предпринимательство.- 2013. - № 6. - (35).

4. *Хуснутдинова, Л.М.* Институциональное решение проблемы бедности в России / Л.М. Хуснутдинова // Экономические науки. - 2012. - № 87. - С.42-45.

5. *Фахрутдинова, Е.В., Хуснутдинова, Л.М.* Бедность в структуре показателей качества жизни населения / Е.В.Фахрутдинова, Л.М. Хуснутдинова // Экономические науки. – 2011. - № 85. – С. 78-82.

Тема 14. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

1. Цикличность развития экономики.
2. Промышленный цикл и его фазы.
3. Государственная антициклическая политика.

Вопрос 1. Цикличность развития экономики

Условиями идеального экономического развития являются долговременный экономический рост и макроэкономическое равновесие. Однако исторический опыт мирового развития показал, что экономический рост не бывает равномерным, он прерывается периодами экономической нестабильности. Такие периоды характеризуются как подъемами, так и спадами общественного производства. Колебания экономической активности совершаются через определенные промежутки времени, и они свойственны любой стране.

Промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями в экономике называется *экономическим циклом* (например, период от кризиса до следующего кризиса). Экономический цикл в широком смысле – это форма движения и развития рыночной экономики с периодическим отклонением от состояния макроэкономического равновесия. Периоды повышения экономической активности характеризуются преимущественно экстенсивным развитием, а периоды понижения экономической активности — началом преимущественно интенсивного развития.

Основные черты цикличности:

1. Цикличность – это движение рыночной экономики не по кругу, а по спирали, которая может иметь как восходящую, так и нисходящую направленность; восходящая – отражает траекторию экономического роста, нисходящая – периоды его регресса;
2. Экономический цикл имеет четыре фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем;
3. Фазы цикла не повторяют друг друга: каждый новый подъем и новый спад отличаются различной продолжительностью, глубиной и формами проявления, кроме того, они имеют различные исходные уровни развития экономики;
4. Колебания экономической активности проявляются в изменениях ВВП, объемов инвестиций, уровня оплаты труда и т.д.

Существуют внутренние и внешние факторы, влияющие на характер цикла и проявление его отдельных фаз. К внутренним факторам относятся обстоятельства, происходящие в самой экономической системе:

- личное потребление - его рост или сокращение оказывает влияние на изменение объемов производства и занятости;
- рост или сокращение инвестиций;
- физический срок службы основного капитала (движимого и недвижимого);
- экономическая политика государства, которая прямо или косвенно оказывает влияние на производство и совокупный спрос.

К внешним факторам относятся обстоятельства, происходящие вне экономической системы, но оказывающие влияние на колебание деловой активности внутри самой системы:

- изменение численности населения;
- войны или политические потрясения;
- научно-техническая революция, которая коренным образом меняет структуру общественного производства;
- открытие крупных месторождений золота, урана, нефти.

Существует космическая версия цикличности. Английский экономист Уильям Джевонс объяснял причину экономического цикла периодичностью возникновения пятен на солнце, которые, по мнению ученого, вызывают депрессивное состояние у человека, неурожай и общий экономический спад.

Экономические циклы охватывают почти все области рыночного национального хозяйства и имеют самые разные отличительные особенности. В связи с этим их классификацию можно провести по нескольким основаниям:

- по территориальному признаку различают: национальные, мировые циклы;
- по сфере действия: промышленные, аграрные;
- по функциональному признаку: конъюнктурные, структурные, инвестиционные, ценовые, финансовые циклы;
- по продолжительности: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Краткосрочные или «циклы Китчина» длятся 3 года и 4 месяца. Английский экономист Джозеф Китчин связывал возникновение коротких циклов с колебанием мировых запасов золота. Сегодня такое объяснение считается малоубедительным, и краткосрочные циклы связывают с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке и инвестиционном рынке.

Среднесрочные или «циклы Жугляра» связаны с кредитно-денежной системой. Французский экономист Клемент Жугляр считал, что каждые 10 лет происходит повторение всех экономических процессов, вызванных банковской деятельностью.

Продолжительность циклов Жугляра совпадает с промышленным циклом, периодичность которого определена обновлением активной части основных производственных фондов через каждые 8-12 лет.

К среднесрочным циклам относятся также строительные циклы - «циклы Саймона Кузнеца», которые обусловлены периодическим обновлением жилых зданий и производственных сооружений через каждые 15-20 лет.

Долгосрочные циклы или «длинные волны Кондратьева». Русский экономист Николай Дмитриевич Кондратьев, изучив статические данные по четырем ведущим капиталистическим странам за 140 лет, обнаружил, что экономика развивается циклическими волнами продолжительностью 48-55 лет. То есть наряду с краткосрочными и среднесрочными экономическими циклами существуют большие циклы.

2 вопрос. Промышленный цикл и его фазы

Наиболее характерным экономическим циклом является промышленный цикл, в котором выделяют четыре фазы, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессия, оживление, подъем.

Кризис – главная фаза цикла. С кризиса начинается и им же заканчивается каждый новый период развития. Кризис созревает в фазе оживления и подъема, когда темпы роста производства начинают опережать темпы роста платежеспособного спроса и наступает перепроизводство товаров.

Кризис начинается со сферы обращения: растет масса нереализованной продукции, падают цены на товары, сокращаются кредиты и повышается ссудный процент, обесценивается капитал. Затем кризис перебрасывается в производственную сферу: падает производство, падают прибыли предприятий, возникает кризис неплатежей, падает спрос на инвестиции, происходят массовые банкротства, растет безработица. Экономический кризис обнаруживает перенакопление капитала, которое выступает в трех формах:

- 1) перепроизводство товарного капитала (рост нереализованной продукции);
- 2) перенакопление производительного капитала (увеличение недогрузки производственных мощностей, рост безработицы);
- 3) перенакопление денежного капитала (увеличение количества денег, не вложенных в производство).

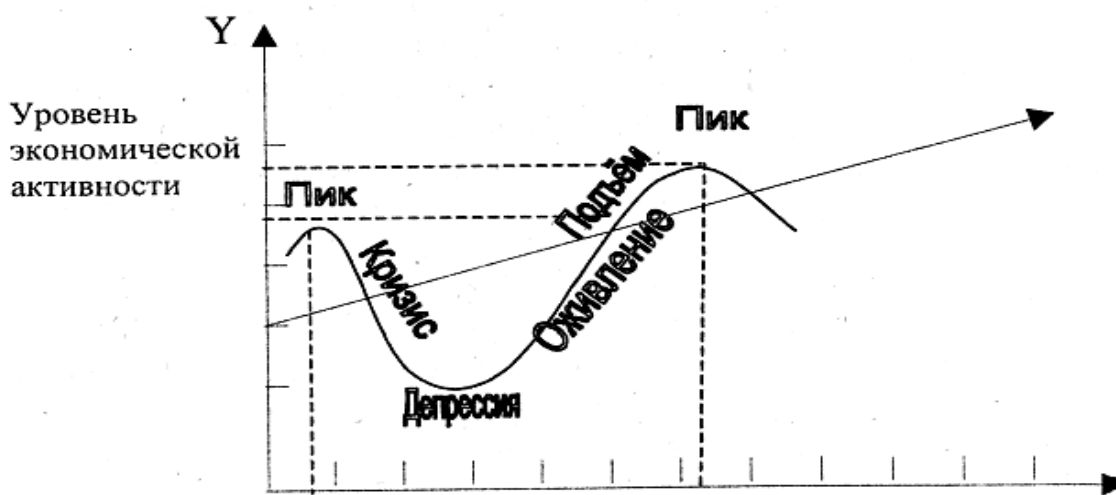


Рис.1. Схема изменений экономической активности общества

Общим результатом перенакопления капитала становится рост издержек производства, падение цен и прибыли.

Экономический кризис обнаруживает не только предел, но и импульс развития экономики, т.е. выполняет определенную стимулирующую функцию. А именно: экономический кризис приводит к моральному износу средств производства, не способных обеспечить прибыльное функционирование капитала и создает через механизм конкуренции новые стимулы к обновлению капитала на новой технической основе.

Обновление основного капитала и расширение производства не происходит одномоментно, этот процесс протекает в рамках всего цикла. В кризисе создаются условия для интенсификации экономики. В ходе депрессии, которая приходит на смену кризису, эти условия закрепляются.

Депрессия – это застойный период. Производство не сокращается, и не растет, нереализованные товарные запасы постепенно уменьшаются либо за счет снижения цен, либо путем физического уничтожения. Падает ссудный процент, однако спрос на денежный капитал отсутствует. Сохраняется высокий уровень безработицы. Фаза депрессии может иметь продолжительный характер.

Постепенно бизнес начинает накапливать капитал, и когда накопление свободных капиталов достигает достаточного уровня, начинается их освоение. Эти процессы означают переход к следующей фазе цикла.

Оживление – эта фаза сопровождается незначительным повышением уровня производства. Возрастает спрос на факторы производства, повышается ссудный процент. Постепенно сокращается безработица, растет заработная плата, увеличивается спрос на потребительских рынках, начинается рост цен.

Оживление охватывает все большее количество отраслей. Увеличивается спрос на новое промышленное оборудование, начинается период интенсивного развития, когда увеличение объемов производства достигается за счет применения новой техники и передовой технологии. Интенсификация охватывает всю фазу оживления, однако с ее окончанием стимулы обновления исчерпываются. Когда объемы производства достигают предкризисного уровня, наступает новая фаза цикла – подъем, в которой начинается экстенсивное развитие.

Подъем – на этой фазе производство продукции превышает предкризисный уровень. Растет спрос на кредит, растут цены и доходы. Предприятия, работая на полную мощность, поставляют на рынок все новые и новые массы товаров. В какой-то момент расширение производства начинает опережать платежеспособный спрос, и экономика входит в новый кризис. Цикл завершился.

Таким образом, причина циклического характера развития экономики заключается в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. В целом же, экономический рост и экономические циклы представляют собой две взаимосвязанные стороны единого процесса развития экономики.

Данная классификация фаз цикла соответствует теории К.Маркса (Рис.1). В современной зарубежной экономической литературе выделяют всего две фазы: рецессию и подъем. В фазу рецессии включаются кризис и депрессия, а в фазу подъема – периоды оживления и бума.

Наряду с циклическими кризисами существуют структурные кризисы (нефтяной, энергетический, валютный, продовольственный, экологический и др.), которые являются следствием диспропорций между развитием отдельных отраслей национального хозяйства. Они носят затяжной характер и не всегда совпадают с началом циклических кризисов.

3 вопрос. Государственная антициклическая политика

В развитых индустриальных странах государство осуществляет стабилизационную антициклическую политику. Общее направление государственного антициклического и прежде всего антикризисного регулирования включает в себя применение мер, направленных на поддержание и стимулирование деловой активности экономических субъектов в фазе кризиса, и проведение сдерживающей политики, «осаждающей» инвестиционную активность в фазе подъема.

Конкретные мероприятия антициклического регулирования зависят от того, какой научной доктрины придерживаются в данном конкретном государстве. Условно все имеющиеся методы регулирования можно свести к двум направлениям – *неокейнсианскому* и *неоконсервативному*.

Неокейнсианское направление поощряет регулируемую роль государства. В качестве исходного объекта регулирования выступает «эффективный спрос», складывающийся из двух компонентов – личного потребления и производительного потребления. Полагается, что функция потребления является устойчивой, поэтому государство должно стимулировать инвестиции. Государственное воздействие на инвестиционный спрос осуществляется через бюджетно-финансовую (*фискальную*) политику.

Бюджетно-финансовая (фискальная) политика, во-первых, осуществляет стимулирование деловой активности в фазе кризиса, когда экономика испытывает недостаточность совокупных расходов. Она предлагает либо снижение ставки налога, либо увеличение расходов государства или применение обоих методов одновременно. В результате увеличивается располагаемый доход и, соответственно – потребительские расходы. Увеличение потребительских и государственных расходов приводит к увеличению совокупного спроса (эффект мультипликатора).

Во-вторых, в фазе подъема, т.е., в экономике с избыточным уровнем совокупных расходов, правительство применяет сдерживающую фискальную политику. Для этого предпринимаются меры по увеличению ставки налога, сокращению расходов или применяются оба метода одновременно. В итоге происходит сокращение государственных и потребительских расходов, ведущее к сокращению совокупного спроса.

Таким образом, для стабилизирующего воздействия фискальной политики на макроэкономическое равновесие правительство в периоды спада увеличивает «приток», а во время подъема – «отток» на рынке благ. Антициклическое регулирование обеспечивается не только дискреционными решениями правительства, но и системой автоматических (встроенных) стабилизаторов. Автоматические стабилизаторы – это факторы функционирования рыночной экономики, которые независимо от текущих решений правительства, во время спада увеличивают «приток», а в периоды подъема усиливают «отток».

В качестве распространенного встроенного стабилизатора выступает прогрессивная шкала налогообложения, благодаря которой в периоды подъема располагаемый доход населения и нераспределенная прибыль фирм растут медленнее, чем национальный доход, что сдерживает рост совокупного спроса. Во время спада такое налогообложение замедляет сокращение совокупных расходов.

Аналогичное воздействие оказывают системы пособий по безработице и помощи малоимущим: в периоды спада государственные расходы на эти цели возрастают, а во время подъема сокращаются.

Кредитно-денежная политика также позволяет управлять совокупным спросом. Однако, если мероприятия фискальной политики направлены на рынок благ, то при проведении кредитно-денежной политики объектом регулирования является денежный рынок. Основными инструментами кредитно-денежной политики являются операции на открытом рынке ценных бумаг, изменение нормы минимального резервного покрытия, изменение учетной ставки процента, при помощи которых государство регулирует предложение денег, доступность кредита, инвестиционные расходы и расходы на товары длительного пользования.

Таким образом, суть кредитно-денежной политики состоит в воздействии на экономическую конъюнктуру посредством изменения количества денег в обращении. В связи с этим следует различать политику «дешевых денег» и политику «дорогих денег».

Политика «дешевых денег» направлена на увеличение массы денег в обращении при недостаточности совокупных расходов. Она предполагает: покупку Центральным банком ценных бумаг; снижение нормы минимального резервного покрытия; снижение учетной ставки процента, что приводит к удешевлению кредита и облегчению доступа к нему (стимулирование совокупного спроса).

Когда в экономике уровень производства и занятости находятся выше равновесного, государство проводит «*политику дорогих денег*», которая преследует цель подорожания кредита, чтобы ограничить кредитование и тем самым ограничить массу денег в обращении (ограничение совокупного спроса). В этих целях предпринимаются следующие шаги: продажа Центральным банком ценных бумаг; повышение нормы минимального резервного покрытия; повышение учетной ставки процента.

Неоконсервативный подход к стабилизационной политике отличается от неокейнсианского тем, что он всемерно ограничивает роль государства в регулировании макроэкономического равновесия. Неоконсерватизм ориентируется преимущественно на саморегулируемость рыночной экономики и в качестве основного объекта своего внимания берет деятельность отдельных фирм (микроэкономика), создание стимулов для предпринимательской деятельности фирм. Если инструменты неокейнсианской стабилизационной политики направлены на регулирование совокупного спроса, то все инструменты сторонников неоконсерватизма направлены на регулирование совокупного предложения, т.е. на стимулирование его в периоды кризиса и депрессии и на сдерживание его в периоды подъема.

В современных условиях в цивилизованных странах все чаще используется макроэкономическое планирование как метод преодоления последствий цикличности экономики. План и рынок обычно противопоставляют как антиподы, однако на практике план и рынок выступают в виде полноправных методов регулирования. С усложнением производственно-экономических связей поддержание экономического равновесия только с помощью рыночных инструментов все более затрудняется. Рыночные регуляторы в виде налогов, процентных ставок, кредитов используются для устранения неравновесности в основном в краткосрочном периоде. План же в отличие от рынка балансирует производство и потребности, то есть параметры, которые поддаются изменениям в долгосрочной перспективе.

Таким образом, при осуществлении антициклического регулирования прямое государственное вмешательство сопровождается не ослаблением, а усложнением его экономических функций.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое экономический цикл?
2. На какие виды подразделяются экономические циклы по продолжительности?
3. Назовите фазы цикла и их последовательность.
4. Назовите главную причину кризиса?
5. Какие цели преследует политика «дешевых денег» и политика «дорогих денег»?
6. Каковы цели фискальной политики?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 2013. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.

2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.

3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

4. Экономическая теория [Текст]: учебное пособие / Н. С. Чернецова, В. А. Скворцова, И. Е. Медушевская. - М. : Кнорус, 2009. - ISBN 978-5-390-00403-6 : ГРНТИ 06.03.15.

Дополнительная

1. *Зубаревич, Н.* Выход из кризиса: региональная проекция ДОС./Н.Зубаревич // Вопросы экономики. – 2012. - №4. - С.67-83.

2. *Ключников, И.К., Молчанова О.А.* Финансовые кризисы: теория, история и современность PDF. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. - 258 с.

3. *Кудрин, А.* Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России ДОС / А.Кудрин, О.Сергиенко // Вопросы экономики. 2011. - №3. - С.4-19.

4. *Рустамов, Э.* Финансовые кризисы: источники, проявления, последствия ДОС /Э.Рустамов // Вопросы экономики. – 2012. - №4. - С.46-66.

Тема 15. БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

1. Безработица и ее формы.
2. Сущность инфляции и ее виды.

Вопрос 1. Безработица и ее формы

На макроэкономическое равновесие существенное влияние оказывает численность населения, занятого экономической деятельностью. Занятыми считаются граждане: работающие по найму в течение полного и неполного рабочего времени, имеющие работу по договору или контракту, самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели, фермеры), избранные или назначенные на оплачиваемую должность.

Трудоспособное население разделяется в каждый момент времени на работающее и безработное. К безработным относится та часть населения, которая способна и желает трудиться, но по экономическим причинам не имеет рабочих мест. Лица, не способные трудиться по состоянию здоровья или по возрасту, или трудоспособные (домашние хозяйки), не претендующие на рабочее место, безработными не являются.

Уровень безработицы определяется следующим образом:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{число безработных}}{\text{Совокупная рабочая сила}} \cdot 100\%$$

Формы безработицы:

1. Фрикционная безработица (временная) связана с переменой места работы и места жительства;
2. Структурная безработица появляется при структурных сдвигах в экономике, когда возникает несоответствие между свободными рабочими местами и профессионально-квалификационной подготовкой работников. Структурная безработица характерна для работников низкой квалификации;
3. Сезонная безработица характерна для сельского хозяйства, строительства, промыслов и обусловлена сезонными колебаниями производства;
4. Циклическая безработица - ее основой являются циклические колебания объемов выпуска продукции, связанные с экономическим спадом и недостатком спроса;
5. Технологическая безработица возникает в результате замены людей машинами при изменении технологии производства;
6. Скрытая безработица может быть в условиях неполного использования ресурсов на предприятии. Предприятие не увольняет работников, а отправляет в вынужденные неоплачиваемые отпуска;
7. Застойная безработица представлена той группой людей, которые потеряли свою квалификацию, бродяжничают, не пытаются найти работу и перебиваются случайными услугами.

Понятие полной занятости не означает всеобщей занятости людей в экономической деятельности. *Полная занятость* – это занятость всего трудоспособного населения за минусом фрикционной безработицы, людей, находящихся в стадии выбора лучшего места работы и подготовки к трудоустройству.

Безработица при полной занятости называется *естественной безработицей*. Естественная безработица отражает предельно низкий, допустимый уровень безработицы. В разных странах естественный уровень безработицы колеблется от 2 до 10 % трудоспособного населения. Как правило, фактический уровень безработицы выше естественного уровня безработицы, следовательно, какую-то часть ВВП общество недополучает из-за превышения естественного уровня безработицы. Американский экономист Артур Оукен математически обосновал обратную зависимость между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП от потенциально возможного уровня.

А.Оукен сформулировал закон: если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1% , то отставание объема ВВП составляет 2,5%. Этот закон вошел

в экономическую науку под именем автора - закон Оукена, а цифра 2,5 – как коэффициент Оукена, с помощью которого вычисляют абсолютные потери продукции, связанные с превышением естественного уровня безработицы.

Разность между фактическим и естественным уровнем безработицы называется *уровнем конъюнктурной безработицы*. Так, если уровень конъюнктурной безработицы равен 3,5 %, то потери будут составлять: $3,5\% \times 2,5$ (коэффициент Оукена) = 8,75%.

Безработица порождает тяжелые отрицательные социально-экономические последствия. Она сопровождается полной или частичной потерей доходов отдельных семей и снижением жизненного уровня их членов, отрицательно влияет на психику человека.

Вопрос 2. Сущность инфляции и ее виды

Одной из форм проявления макроэкономической нестабильности является инфляция. Инфляция – это переполнение каналов товарно-денежного обращения излишним количеством неполноценных денег. По своей сути инфляция – это обесценение денег, а по форме проявления – это рост цен. Вместе с тем инфляция не сводится лишь к денежному феномену, так как порождается, прежде всего, нарушением соответствия совокупного спроса и совокупного предложения на национальном рынке.

Основные причины инфляции:

1. Несоответствие денежного спроса и товарной массы, т.е.: спрос на товары и услуги превышает рост предложения товаров, что создает условия для того, чтобы производители поднимали цены независимо от уровня издержек.

2. Дефицит госбюджета, когда расходы государства превышают его доходы.

3. Чрезмерное инвестирование и финансирование государственных программ, превышающие возможности экономики.

4. Опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производства.

5. Сокращение поступлений от внешней торговли.

6. Падение цен на мировом рынке.

Показателем наличия или отсутствия инфляции является «индекс цен».

Общая формула индекса цен выглядит следующим образом:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{цена рыночной корзины в данном периоде}}{\text{цена рыночной корзины в предыдущем периоде}} \cdot 100$$

(базовый период)

Уровень (темп) инфляции показывает, как цены выросли за год. Уровень (темп) инфляции рассчитывают следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{ИЦ_1 - ИЦ_0}{ИЦ_0} \times 100\%$$

ИЦ₀ — индекс цен предыдущего года

ИЦ₁ — индекс цен текущего года

Основные виды инфляции:

- инфляция спроса и инфляция предложения;
- умеренная, галопирующая, гиперинфляция;
- сбалансированная и несбалансированная;
- ожидаемая и неожиданная;
- открытая и подавленная.

Инфляция спроса порождается избытком совокупного спроса, за которым не успевает производство. Избыточный спрос приводит к росту цен, при росте цен создаются возможности для роста прибылей. Расширяется производство, привлекается дополнительная рабочая сила, что способствует повышению доходов, а, следовательно, – дальнейшему росту спроса и повышению цен.

Инфляция предложения раскручивается из-за роста издержек производства. Издержки растут либо в результате повышения заработной платы (давление профсоюзов), либо в результате подорожания сырья и топлива.

Умеренная (или ползучая) инфляция характеризуется невысокими темпами роста цен – до 12%. Такая инфляция присуща большинству стран. *Галопирующая* инфляция - рост цен достигает до 200% в год. *Гиперинфляция* – рост цен от 200% и выше (50% в месяц). Рекорд гиперинфляции принадлежит Никарагуа, где рост цен достигал 33 000%.

Сбалансированная инфляция – это одновременный и равномерный рост цен по всем основным группам товаров. *Не сбалансированная* - предполагает различные темпы роста цен на разные товары. *Ожидаемая* инфляция может прогнозироваться заранее, *неожидаемая* - возникает стихийно. *Открытая* инфляция проявляется в росте цен.

Подавленная инфляция характеризуется временным замораживанием цен и доходов, повсеместно устанавливается административный контроль за ценами. Подавленная инфляция, как правило, ведет к возникновению в стране дефицита товарных благ.

В странах с рыночной экономикой умеренная инфляция признается неизбежным спутником нормального развития, а в определенных условиях небольшой рост цен 3-4% даже стимулирует оживление деловой активности. Это происходит потому, что небольшой рост денежной массы создает стимул для увеличения объема товарной продукции. Инфляция выше умеренных размеров превращается в сдерживающий фактор экономического развития. Чрезмерное увеличение денежной массы в обращении и рост цен ведут к обесценению денежной единицы, к нарушению нормальных хозяйственных связей.

Негативные последствия инфляции:

- происходит обесценение денежных сбережений и доходов: номинально доходы растут, а реально они падают, что приводит к падению уровня жизни основной части населения;
- инфляция ведет к перераспределению доходов и богатства в пользу небольшой группы лиц;
- происходит ускоренная материализация денег в товары, в недвижимость;
- подрывается стимул вложения денег в долгосрочные инвестиции;
- падает реальный процент по вкладам.

Государственная антиинфляционная политика может быть двоякой: политикой адаптации и политикой решительных мер.

Политика адаптации включает индексацию доходов и компенсацию потерь от инфляции. Адаптивные меры смягчают ситуацию в обществе, но не устраняют саму инфляцию (однако цена этих мер для государства ощутима). Политика решительных мер предполагает регулирование совокупного спроса и регулирование совокупного предложения. Эффективный спрос должен вызвать стимулы роста предложения, который повлечет за собой снижение цен.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое безработица и как можно определить ее уровень?
2. Что такое инфляция и как можно ее измерить?
3. Назовите формы безработицы.
4. Назовите виды инфляции.
5. Чему равен коэффициент Оукена и как с его помощью рассчитывают отставание объема ВВП от потенциально возможного уровня?
6. Что такое конъюнктурная безработица?

Основная литература

1. Экономическая теория [Текст] : учебник для студ. вузов неэкономических спец., доп. УМО / Е. А. Киселева, М. В. Сафрончук. - М. : Деловая литература, 201. - 552 с. : ил. - ISBN 978-5-93211-051-5.
2. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.

3. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4.

Дополнительная

1. *Кудрин, А.* Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России ДОС / А.Кудрин, О.Сергиенко // Вопросы экономики. - 2011. - №3. - С.4-19.

2. *Сафаров, П.М.* Снижение уровня безработицы: актуальные проблемы и государственная политика // Креативная экономика. — 2012. — № 2 (62). — с. 118-120. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/16754/>

3. *Яковлева, А.В.* Современная практика применения добровольной системы страхования по безработице за рубежом / А.В.Яковлева// Российское предпринимательство.-2013. - №14 (236). - с. 148-156. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/29203/>

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. **Аблаев, И.М.** Основы государственно-частного партнерства в инновационной сфере /Аблаев И.М. // Экономические науки.- 2013.- № 98. – С. 15-18.
2. **Беляев, М. К.** Инструменты финансового рынка /М.К.Беляев // Финансовый вестник : финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2011. - N 12. - С. 63-73.
3. **Гараева, Д.Ф.** Бедность как фактор снижения качества жизни населения /Д.Ф. Гараева //Экономические науки. -2012. - № 87. - С.38-41.
4. **Гребнев, Л.С.** «Крест Маршалла»: альтернативное обоснование и смежные вопросы /Гребнев Л.С. // Вопросы экономики. – 2013. - № 2. – С. 108-120.
5. **Капелюшников, Р.** Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: кто бежал быстрее? Часть I/Р.Капелюшников // Вопросы экономики.- 2012. - № 2. - С. 52-66.
6. **Капелюшников, Р.И.** Сколько стоит человеческий капитал России? Часть I / Р.Капелюшников // Вопросы экономики. - 2013. - № 1. - С. 27-47.
7. **Капелюшников, Р.И.** Сколько стоит человеческий капитал России? Часть II / Р.Капелюшников // Вопросы экономики. - 2013.- № 2.- С. 24-46.
8. **Мау, В.А.** Человеческий капитал: вызовы для России/ В.А.Мау // Вопросы экономики. 2012. № 7. С. 114-132.
9. **Попов, А.И.** Экономическая теория СПб.: ЗАО Издательский дом «Питер», 2015 г. - 473 с.
10. **Хуснутдинова, Л.М.** Институциональное решение проблемы бедности в России / Л.М.Хуснутдинова // Экономические науки. - 2013. - № 87. - С.42-45.
11. **Экономика** [Текст] : учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с.- ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц. : УДК 330(075.8)
12. **Экономическая теория** [Текст]: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения, для бакалавров и специалистов; доп. УМО / Г. С. Вечканов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2014. - 512 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00302-4 : УДК 33

Электронный ресурс

1. **Борисов, Е. Ф.** Экономика [Электронный ресурс] : учебник и практикум / Е. Ф. Борисов ; СГАУ. - Электрон. текстовые дан. - М. : Юрайт, 2011. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM). - (Учебник для вузов. Электронная версия). - ISBN 978-5-9916-1403-0 : 9999.98 р.
2. **Булатов, А.С.** Конкуренция и монополия на рынке. // Экономика Институт экономики и права Ивана Кушнера.[Электронный ресурс]. URL: <http://www.be5.biz/ekonomika/e010/12.htm>
3. Германская модель социально рыночной экономики // Все о Германии. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.de-web.ru/article/a-327.html>
4. **Лобачева, Е. Н.** Экономическая теория [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Е. Н. Лобачева ; СГАУ. - 3-е изд. - Электрон. текстовые дан. - М. : Юрайт, 2011. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM). - (Учебник для вузов. Электронная версия). - ISBN 978-5-9916-1456-6 : 9999.98 р.
5. **Магомаева, Лейла** (кандидат экономических наук). Организационные формы Российских предпринимательских структур [Текст] / Л. Магомаева // Предпринимательство. - 2011. - № 5. - С. 134-139. - Библиогр.: с. 139 . - ISSN 0869-7051
6. **Петрикова, Л. Н.** Экономика. [Электронный ресурс]. учебное пособие / Л. Н. Петрикова , Л. Б. Пронина , Л. С. Чебаненко . - Электрон. текстовые дан. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2012. - 212 с. - ISBN 978-5-7011-0732-6 : Б. ц.УДК 330(075.8)
7. **Плохова, Н.В.** Тенденции российского рынка труда // Российское предпринимательство. — 2011. — № 11 Вып. 1 (195). — с. 42-46. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/14197/>

8. **Сафаров, П.М.** Снижение уровня безработицы: актуальные проблемы и государственная политика // Креативная экономика. — 2012. — № 2 (62). — с. 118-120. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/16754/>
9. Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (РОСПАТЕНТ). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fips.ru/>
10. **Яковлева, А.В.** Современная практика применения добровольной системы страхования по безработице за рубежом / А.В.Яковлева// Российское предпринимательство.- 2013. - №14 (236). - с. 148-156. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/29203/>

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Лекция 1. Предмет и метод экономической теории	4
1.1. Основные этапы развития экономической теории.....	5
1.2. Предмет экономической теории и ее функции.....	5
1.3. Методы познания экономических явлений.....	5
1.4. Экономические категории и экономические законы.....	6
Вопросы для самоконтроля.....	6
Список литературы.....	6
Лекция 2. Основы общественного производства	8
2.1. Содержание и структура отношений производства.....	8
2.2. Потребности общества и ограниченность экономических ресурсов.....	9
2.3. Производственные возможности общества.....	10
Вопросы для самоконтроля.....	12
Список литературы.....	2
Лекция 3. Собственность в системе экономических отношений общества	14
3.1. Отношения собственности, их структура и социально-экономическое содержание.....	14
3.2. Типы и формы собственности. Национализация и приватизация.....	16
Вопросы для самоконтроля.....	17
Список литературы.....	17
Лекция 4. Формы и системы общественного хозяйства	18
4.1. Натуральное хозяйство и товарное производство.....	18
4.2. Товар: его сущность и формы.....	18
4.3. Основные теории стоимости.....	19
4.4. Экономические систем.....	20
Вопросы для самоконтроля.....	21
Список литературы.....	21
Лекция 5. Деньги и денежное обращение	23
5.1. Происхождение и сущность денег.....	23
5.2. Виды денег и их функции.....	24
5.3. Денежное обращение. Методы преобразований денежного обращения.....	25
Вопросы для самоконтроля.....	27
Список литературы.....	27
Лекция 6. Рынок и рыночный механизм	28
6.1. Сущность рынка, его функции и структура.....	28
6.2. Спрос на рынке одного товара. Закон спроса.....	28
6.3. Предложение на рынке одного товара. Закон предложения.....	31
6.4. Экономическое равновесие на рынке одного товара.....	32
Вопросы для самоконтроля.....	33
Список литературы.....	33
Лекция 7. Фирма и ее показатели	35
7.1. Предприятие (фирма).....	35
7.2. Теория предельной производительности.....	38
7.3. Теории издержек производства.....	40
7.4. Прибыль и принцип максимизации прибыли.....	42
Вопросы для самоконтроля.....	43

Список литературы.....	43
Лекция 8. Теория конкуренции.....	45
8.1. Конкуренция и ее роль. Совершенная конкуренция.....	46
8.2. Несовершенная конкуренция.....	46
8.3. Формы монополистических объединений.....	47
Вопросы для самоконтроля.....	48
Список литературы.....	48
Лекция 9. Рынки факторов производства. Рынок труда.....	50
9.1. Спрос и предложение на факторы производства.....	50
9.2. Рынок труда. Заработная плата.....	50
Вопросы для самоконтроля.....	52
Список литературы.....	52
Лекция 10. Рынок капитала.....	53
10.1. Рынок капитала.....	53
10.2. Процентная ставка и инвестиции.....	53
Вопросы для самоконтроля.....	54
Список литературы.....	55
Лекция 11. Рынок земли. Рента.....	56
11.1. Аграрные отношения.....	56
11.2. Виды земельной ренты.....	56
11.3. Рынок земли. Цена земли.....	57
Вопросы для самоконтроля.....	58
Список литературы.....	59
Лекция 12. Предпринимательство.....	60
12.1. Сущность предпринимательства и его характеристики.....	60
12.2. Виды и формы предпринимательской деятельности.....	62
Вопросы для самоконтроля.....	63
Список литературы.....	63
Лекция 13. Национальная экономика и ее показатели.....	64
13.1. Хозяйственная деятельность в национальной экономике.....	64
13.2. Основные макроэкономические показатели.....	65
Вопросы для самоконтроля.....	68
Список литературы.....	68
Лекция 14. Макроэкономическая нестабильность.....	69
14.1. Цикличность развития экономики.....	69
14.2. Промышленный цикл и его фазы.....	70
14.3. Государственная антициклическая политика.....	71
Вопросы для самоконтроля.....	73
Список литературы.....	73
Лекция 15. Безработица и инфляция.....	75
15.1. Безработица и ее формы.....	75
15.2. Сущность инфляции и ее виды.....	76
Вопросы для самоконтроля.....	77
Список литературы.....	77
Библиографический список.....	79