Троицкий авиационный технический колледж –

филиал федерального государственного бюджетного образовательного

 учреждения высшего образования «Московский государственный технический университет гражданской авиации (МГТУ ГА)»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **УТВЕРЖДАЮ** |
|  |  | Заместитель директора по профессиональному образованию |
|  |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В.А. Хомуткова |
|  |  |  | «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2018 г. |
|  |  |  |  |  |  |  |

 **УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ**

**по дисциплине: «Основы экономики»**

**конспект лекций**

**по специальностям:**

**25.02.01 «Техническая эксплуатация летательных аппаратов и двигателей»**

 **25.02.03 «Техническая эксплуатация электрифицированных и пилотажно-навигационных комплексов»**

**23.02.03 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта»**

г. Троицк

2018

Учебное пособие составлено в помощь учащимся «Троицкого авиационного технического колледжа» по специальностям 25.02.01 «Техническая эксплуатация летательных аппаратов и двигателей», 25.02.03 «Техническая эксплуатация электрифицированных и пилотажно-навигационных комплексов», 23.02.03 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта при изучении дисциплины «Основы экономики» с целью сформировать представление об экономической науке и закономерностях развития экономики.

В конспекте лекций по дисциплине «Основы экономики» изложены основные темы, дающие представление о микро- и макроэкономике, предмете и методе экономики, рыночной системе, производстве и издержках фирм и др.

Учебное пособие составлены в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальностям.

Рассмотрена и утверждена на заседании ЦК СЭД

Протокол №\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Председатель ЦК СЭД \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ю.В. Чалпанова

Автор, преподаватель ЦК СЭД: Чалпанова Ю.В.

**Оглавление**

|  |  |
| --- | --- |
|  | стр. |
| Предисловие………………………………………………………………………………... | 4 |
| Тема 1.1 Назначение и структура экономики..................................................................... | 5 |
| Тема 1.2 Организация хозяйственной деятельности…………………………………… | 10 |
| Тема 1.3 Собственность и её виды...................................................................................... | 14 |
| Тема 2.1 Рынок и механизм его функционирования......................................................... | 21 |
| Тема 2.2 Спрос, предложение и рыночное равновесие..................................................... | 27 |
| Тема 2.3 Издержки производства, прибыль и рентабельность......................................... | 31 |
| Тема 2.4 Рынки производственных ресурсов..................................................................... | 35 |
| Тема 2.5 Монополия и конкуренция……………………………………………………... | 41 |
| Тема 2.6 Распределение доходов......................................................................................... | 46 |
| Тема 3.1 Макроэкономические цели и показатели национальной экономика………… | 50 |
| Тема 3.2 Макроэкономическое развитие и его механизм………………………………. | 54 |
| Тема 3.3 Международные аспекты экономического развития…………………………. | 65 |
| Список литературы………………………………………………………………………... | 73 |

**Предисловие**

Экономика – это система знаний, изучающая хозяйственное устройство общества, куда входят и закономерности экономического строя общества, и систематизация явлений хозяйственной жизни, и выработка практических рекомендаций в сферах производства и т. д.

Экономическая наука в своем развитии прошла несколько этапов и имела разные названия: политическая экономия, экономикс, экономическая теория (экономика), объект изучения этой науки единый – национальное хозяйство общества. Экономическая теория синтезирует представления ранее существовавших школ для условий современного этапа развития общества.

Экономическая теория как наука выполняет несколько функций: познавательную, методологическую и прикладную, т. е. раскрывает законы развития экономики, помогает строить экономические модели, разрабатывает стратегические экономические прогнозы.

В силу объективных причин современный человек должен разбираться в вопросах экономики.

**Тема 1.1.: Назначение и структура экономики**

**План темы**

1. Предмет, структура, методы и функции экономики.
2. Понятие потребностей, их виды. Закон возрастания потребностей. Закон Энгеля.
3. Производство как процесс создания полезного продукта. Воспроизводство.
4. Ресурсы и факторы производства

### 1. Предмет, структура, методы и функции экономики

Слово «экономика» (от греч. oikonomike) означает искусство ведения домашнего хозяйства, домоводство.

**Экономика** – это наука об общественных отношениях между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в условиях ограниченности ресурсов ради удовлетворения потребностей общества.

**Общество** – это совокупность людей, объединенных на определенной ступени исторического развития определенными производственными отношениями, которые влияют на все другие отношения в обществе.

Современная экономика состоит из двух сфер:

1) сфера материального производства (какие-либо товары);

2) непроизводственная сфера (какие-либо услуги).

Материальное производство состоит из производства материальных благ (промышленность, сельское хозяйство, строительство) и производства материальных услуг (транспорт, торговля и т. д.).

Нематериальное производство состоит из производства нематериальных благ (создание духовных ценностей) и производства нематериальных услуг (научное консультирование, здравоохранение, образование и т. п.).

На предмет экономической науки также нет однозначного ответа. Некоторые считают, что экономическая наука – наука о выборе в условиях ограниченности ресурсов. Другие считают, что это наука о богатстве и об экономических законах. Третьи экономисты предметом экономической теории считают анализ рыночного хозяйства, а четвертые видят ее предмет в экономическом поведении людей.

Экономическая теория служит базой для множества других экономических наук, т.е. она изучает основы и общие принципы экономики. Остальные же науки можно считать конкретными экономическими науками. К таким относятся:

1) отраслевые экономические науки, например экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономика строительства, экономика труда и т. д.;

2) функциональные экономические науки, например бухгалтерский учет, финансы, статистика и т. д.;

3) экономические науки, связанные с другими науками; экономическая география, экономическая психология и т. д.

В современной экономической теории принято выделять 4 раздела:

1. **микроэкономика** – часть экономической науки, которая рассматривает вопросы одной экономической единицы (фирмы, домашнего хозяйства) или сферы частного бизнеса;
2. **мезоэкономика -** часть экономической науки, которая рассматривает вопросы отдельной отрасли народного хозяйства;
3. **макроэкономика** – часть экономической теории, которая рассматривает экономические вопросы в масштабах страны, при этом общество рассматривается как совокупность фирм и домашних хозяйств;
4. **метоэкономика** изучает экономические отношения в мировом сообществе.

Существует несколько функций экономической науки:

1) эмпирическая функция – суть ее заключается в том, что все экономические исследования основываются на практическом опыте;

2) теоретическая функция состоит в раскрытии сути экономических законов, явлений и хозяйственных процессов;

3) методологическая функция предполагает определение экономической теории как фундамента отраслевых наук;

4) практическая функция заключается в выработке конкретных методов и приемов эффективного хозяйствования;

5) критическая функция состоит в раскрытии сильных и слабых сторон явлений и процессов;

6) прогностическая функция предполагает разработку научных прогнозов, определение перспектив развития.

Исследуя общество и хозяйственные процессы в нем, экономическая теория использует ряд следующих методов:

1) наблюдение и сбор информации (целенаправленное отслеживание объекта и получение необходимых фактов);

2) метод научной абстракции (абстрагирование), который позволяет формулировать те или иные отвлеченные понятия (абстракции);

3) метод анализа и синтеза:

а) при анализе исследуемое явление или предмет расчленяются на составные элементы и только потом подвергаются изучению;

б) при синтезе, наоборот, происходит соединение расчлененных и проанализированных элементов в единое целое и изучается уже их взаимодействие;

4) метод индукции и дедукции:

а) индукция – это движение от частных фактов к общему выводу;

б) дедукция – это движение мысли от общего к частному;

5) системный комплексный подход – вся экономика состоит из множества больших и малых систем, а также сама является элементом более сложной системы;

6) метод единства исторического и логического подхода – экономическая теория показывает явление в движении, т. е. в историческом развитии; при этом она рассматривает экономические процессы, освобожденные от случайностей исторического развития, т. е. рассматривает их логически;

7) экономический эксперимент предполагает проведение научного опыта при условии, что объект изучения находится в определенных условиях;

8) моделирование или построение экономической модели; экономическая модель – это упрощенное описание экономики, т. е. модель замещает сам объект исследования; наиболее эффективным в современной экономике считается компьютерное моделирование;

9) графические (с помощью различных схем, диаграмм, графиков и т. д.);

10) расчетно-аналитические;

11) статистические и др.

**2. Понятие потребностей, их виды. Закон возрастания потребностей. Закон Энгеля.**

**Потребность** - это особое психоло­гическое состояние человека, ощущаемое или осознаваемое им как “неудовлетворенность”, несоответствие меж­ду внутренними и внешними условиями жизнедеятельности. По­этому потребность становится побудителем активности, направ­ленной на устранение возникшего несоответствия.

**Эко­номические потребности** - это часть человеческих нужд, для удовлетворения которых необходимо производство, распреде­ление, обмен и потребление благ и услуг.

Всю историю экономики мы можем в определенном смысле рассматривать как историю формирования все более высокого уровня потребностей. Современная цивилизация (нынешняя сту­пень развития материальной и духовной культуры общества) знает несколько уровней потребностей:

* *физиологические нужды* (в пище, воде, одежде, жилье, восп­роизводстве рода);
* потребности в *безопасности* (защите от внешних врагов и преступников, помощи при болезни, защите от нищеты);
* необходимость в *социальных контактах* (общении с людьми, имеющими те же интересы; в дружбе и любви);
* потребности в *уважении* (признании со стороны других людей, самоуважении, в приобретении определенного общественного положения);
* потребность в *саморазвитии* (в совершенствовании всех воз­можностей и способностей человека).

Перечисленные формы человеческих нужд можно наглядно изобразить в виде пирамиды (рис. 1).



Рис. 1. Пирамида потребностей современного человека

Прогресс общества ярко проявляется в действии **закона воз­вышения потребностей.** Этот закон выражает объективную (не­зависимую от воли и желания людей) необходимость роста и совершенствования человеческих нужд с развитием производства и культуры.

Некоторые ученые утверждают без всяких оговорок, что по­требности людей все время растут безгранично. Однако на деле повышение потребностей не состоит в простом пропорциональ­ном росте всех их видов. Быстрее всего насыщаются и имеют определенный предел увеличения нужды низшего порядка. На­против, по существу безграничны запросы высшего порядка - социальные и интеллектуальные.

**3. Производство как процесс создания полезного продукта. Воспроизводство.**

Любой экономической системе свойственны процессы вос­производства. Обусловлено это тем, что производимые в обществе материальные блага и услуги потребляются и используются, то есть, в конечном счете, прекращают существование. Это, в свою очередь, предопределяет необходимость воспроизводить — возобновлять процесс создания материальных благ и услуг вза­мен выбывающих в результате потребления. Общество не может перестать потреблять, а значит, не может перестать производить. Таким образом, процесс производства непрерывен и одновре­менно предполагает наличие воспроизводственного процесса.

Рассмотрим схему экономического кругооборота, который проходят создаваемые в экономической системе блага (рис. 2.).

Рис. 2. Экономический кругооборот

Итак, создаваемые в обществе товары и услуги в ходе эконо­мического кругооборота проходят следующие стадии — производство, распределение, обмен и потребление. Начало экономического кругооборота связано непосредственно с *производством* — созданием материальных благ и услуг, необходимых для существования общества и его развития. Производство — основа существования экономики. Даже из общих соображений ясно, что прежде чем что-то распределять, обменивать и потреблять, это «что-то» должно быть произведено.

*Распределение* производимых в экономической системе материальных благ и услуг требует определения участия каждого члена общества в их создании. Различают распределение в узком смысле (распределение продукта) и распределение в широком смысле (условий и факторов производства). Распределение начинается уже на этапе производства. Создание всего многообразия материальных благ, имеющих полезность для общества, требует глубокого разделения труда, то есть размещение экономических ресурсов по разным видам хозяйственной деятельности Речь идет о распределении условий и факторов производства, то есть о распределении в широком смысле. Когда распределяется доход от хозяйственной деятельности, определяется доля каждого участника экономических отношений в созданном богатстве (распределение в узком смысле). Эта доля зависит от объема произведенной продукции. Роль распределения в обществе очевидна. Несправедливое распределение благ зачастую является причиной социальной напряженности в обществе.

Полученные в процессе распределения блага зачастую не нужны людям для личного потребления. Эти индивиды могут испытывать потребность в других товарах и услугах. Подобные обстоятельства побуждают людей обмениваться продуктами тру­да.

*Обмен —* процесс движения материальных благ и услуг от од­ного субъекта к другому. Более полное определение экономической категории «обмен» требует уточнения: обмен — форма об­щественной связи производителей и потребителей. Различают обмен в процессе производства и обмен продуктами. Именно обмен продуктами и рассматривался выше. Обмен в процессе производства основан на технологическом разделении труда внутри любого предприятия и связывает операции, осуществляемые отдельными работниками. Разделение труда в условиях современного производства требует узкой специализации работников на отдельных производственных операциях, что в свою очередь обуславливает необходимость обмена способностями и
результатами производственной деятельности с целью получения высокого общего хозяйственного результата.

*Потребление* — заключительный этап движения продукта. *Потребление —* процесс использования результатов производства для удовлетворения потребностей. В результате потребления соз­данные товары исчезают, после чего следует их заново производить (воспроизводить). По целям потребление делится на лич­ное, то есть направленное на удовлетворение индивидуальных потребностей людей, и производственное, направленное на ис­пользование продукта для возобновления и расширения процесса производства материальных благ.

Все перечисленные этапы движения созданного в обществе продукта (производство, распределение, обмен и потребление) находятся во взаимосвязи и являются фазами процесса общественного воспроизводства. В этой связи дадим следующее определение понятия «общественное воспроизводство»:

*общественное воспроизводство —* постоянно повторяющийся в обществе процесс производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Условием экономического прогресса общества является расширенное производство. Различают простое, расширенное и суженное воспроизводство. *Простое воспроизводство* имеет место в томслучае, если объемы выпускаемой продукции неизменны в м ходе каждого оборота. При этом считается, что и количество, и качество используемых в процессе общественного производства экономических ресурсов не меняются. *Расширенное воспроизвод­ство* предполагает, что объемы производимых материальных благ постоянно растут, год от года увеличиваются количества и качества экономических ресурсов. При *суженном воспроизводст­ве* объемы производства на каждой следующей стадии процесса общественного воспроизводства сокращаются.

Для современного этапа общественного развития характерно расширенное воспроизводство, хотя не исключено и простое, и суженное. Расширенное общественное воспроизводство означает,что в экономической системе наблюдается экономический рост.

**4. Ресурсы и факторы производства**

Производство включает три разнородных фактора (лат. factor - делающий, производя­щий):

1. Ч**еловеческий фактор.** Для производства всегда нужны люди, имеющие необходимые знания и трудовые на­выки.

**Труд** в материальном производстве - это целесообразная де­ятельность, в которой люди с помощью созданных ими средств изменяют предметы природы, приспосабливая их для удовлет­ворения своих потребностей.

2. Вещественный фактор - **средства труда.** К ним относятся те материальные вещи, с помощью которых люди создают полезные блага.

В состав средств труда входят **естественные условия** производственного процесса (например, вода, используемая, скажем, на гидроэлектростанциях или в мелиоративных сооружениях для хозяйственных целей) и **техника** - искусственные, созданные человеком средства труда. В свою очередь, они включают **орудия труда** (инструменты, машины, оборудование, аппараты химиче­ского производства и т. п.), благодаря которым исходное при­родное вещество преобразуется в полезные блага, а также **общие материальные условия труда** (производственные здания, каналы, дороги и т. д.).

3. тоже вещественный - **предмет труда.** Это вещь или совокупность вещей, которые человек приспосабливает для своих нужд. Предметы труда также подразделяются на **ве­щество природы,** которое не подверглось обработке (например, угольный пласт в шахте, руда в руднике), и на **сырье** (сырые материалы), которое претерпело воздействие труда человека (от­битые из пласта уголь и руда, направляемые длядальнейшем переработки).

Все три фактора связываются воедино с помощью технологии.

**Технология** - совокупность знаний о способах и средствах про­ведения производственных процессов.

Внутреннюю структуру производства можно наглядно пред­ставить на рис. 3.

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



Рис. 3. Факторы производства

Первый фактор - число работников - нельзя или почти нельзя быстро увеличить. Пределами здесь являются общая чис­ленность населения каждой страны и особенно доля его в составе трудоспособных людей.

Второй фактор - средства труда - можно наращивать до не­обходимых размеров. Однако это можно сделать не сразу, по­скольку несколько лет уходит на создание новых машин и зданий.

Третий фактор - прежде всего земля и полезные ископае­мые - абсолютно ограничены. При этом различают **разведанные** запасы природных богатств и **потенциальные** ресурсы (которые еще недостаточно учтены). Обследования, проведенные во мно­гих странах, показали, что разведанных запасов нефти, газа и угля может хватить только до середины XXI столетия.

В связи с этим практически важно определить производст­венные возможности (применительно как к стране, так и к отдельному предприятию). Под **производственными возможнос­тями** подразумевается наибольший объем выпуска продукции, который достигается при полном использовании ресурсов.

**ТЕМА 1.2. Организация хозяйственной деятельности**

**План темы**

1. Кооперация и ее эффективность.

2. Разделение труда и его значение. НТП.

2. Типы организации хозяйства.

**1. Кооперация и её эффективность**

Кооперация труда — это форма организации трудовой деятельности, при которой значительное число людей совместно участвуют в одном и том же процессе труда или в разных, но связанных между собой процессах.

Кооперация труда является всеобщей формой экономических отношений, поскольку всегда и везде используется независимо от господствующего общественного строя.

По сравнению с трудом отдельного работника кооперация труда обладает рядом преимуществ:

1. объединение деятельности многих людей под одним началом является проверенным веками средством повышения эффективности (результативности) производства.

2. она порождает мощную производительную силу коллективного труда, которая способна быстро выполнить работу, непосильную для одного человека.

3. при совместной деятельности множества людей относительно (в расчете на единицу продукции) уменьшаются затраты на средства производства (лучше используются помещения, техника, сырье).

4. кооперация экономит рабочее время благодаря согласованному выполнению процессов, соблюдению работниками единой трудовой дисциплины.

В хозяйственной практике важно подсчитывать экономический эффект изменения масштабов (размеров) кооперации труда.

Этот эффект может быть положительным, если при увеличении количества применяемых факторов производства в той же или большей пропорции растет объем выпуска продукции. И, наоборот, результативность снижается, когда с умножением количества используемых ресурсов прирост объема продукции уменьшается.

Как свидетельствует хозяйственная практика, в ХХ в. основными факторами роста экономики были развитие массового производства и повышение эффекта его укрупнения. Об увеличении масштабов новых технических средств красноречиво говорит такой факт. В середине ХIХ в. большой в то время корабль мог перевезти 2000 т груза, а сейчас супертанкеры способны вместить свыше 1 млн. т. нефти.

Выгоды современного крупного производства связаны с применением сложных и очень дорогих машинных комплексов. Так, в автомобилестроении эффективное использование на сборочных линиях робототехники и сложнейшего оборудования требует, по некоторым оценкам, объема производства от 200 тыс. до 400 тыс. автомобилей в год. Справиться с этой задачей под силу только крупным производителям.

По мере укрупнения предприятий сокращаются затраты на единицу продукции, связанные с проектированием, конструированием и разработкой изделий. Увеличение размеров производства создает дополнительные возможности для создания побочных продуктов. Например, большой мясокомбинат изготавливает клей, лекарственные препараты и множество других продуктов из тех отходов основных цехов, которые не перерабатываются на мелких заводах.

Экономический эффект от изменения масштабов кооперации труда зависит от множества условий: характера и мощности оборудования, технологии производства, расстояния предприятия от источников сырья, энергии, потребителей готовой продукции и иных технических, организационных и социально-экономических факторов. Разумеется, с изменением этих условий эффективность укрупнения производства может как возрастать, так и уменьшаться. Более того, неограниченное увеличение масштабов предприятий может стать тормозом для экономии хозяйственных затрат.

В связи с этим важно различать два вида кооперации труда:

1. простая кооперация, в которой нет разделения труда и все работники выполняют одинаковые операции (например, бригады землекопов, лесорубов, грузчиков и т.п.).

2. сложная кооперация, где совместно трудятся люди разных профессий и специальностей. В последнем случае удваивается экономический эффект — и от кооперации, и от разделения труда.

**2. Разделение труда и его значение**

Разделение труда представляет собой обособление различных видов трудовой деятельности. Начало этому процессу положило естественное разделение труда по полу и возрасту, которое получило развитие в домашнем хозяйстве. За пределами этого хозяйства стало расти общественное разделение труда. Современная система включает следующие виды такого разделения труда.

1. Индивидуальная специализация — сосредоточение деятельности человека на каком-то особом занятии, овладение определенной профессией, специальностью.

2. Разделение труда на предприятии (выделение в трудовом коллективе разных видов работ, операций).

3. Обособление созидательной деятельности в масштабах отрасли, вида производства (например, электроэнергетика, добыча нефти, автомобилестроение и т.п.).

4. Разделение национального производства на крупные роды (промышленность, сельское хозяйство и др.).

5. Территориальное разделение труда внутри страны (при специализации производства каких-то продуктов в разных экономических районах).

6. Международное разделение труда (специализация производства отдельных стран на определенных видах изделий, которыми эти страны обмениваются).

Непрерывное развитие разделения труда объективно обусловлено прогрессом техники и человеческого фактора производства, а также условиями совершенствования сложной кооперации труда. Эти условия проявились уже при переходе от простой кооперации труда ремесленников на капиталистическом предприятии к мануфактуре — объединению труда работников, выполняющих раздельно множество мелких операций.

Естественно, что последующий переход от мануфактуры, основанной на ручном труде, к индустриальному производству многократно повысил эффективность разделения труда.

Итак, специализация созидательной деятельности служит важнейшим средством повышения производительности труда (увеличения выработки людей). Это является следствием того, что:

1. специализация работников умножает умелость, предполагает приобретение ими более совершенных знаний и навыков.
2. специализация обеспечивает экономию рабочего времени, поскольку, сосредоточивая усилия, человек перестает переходить от одного занятия к другому.
3. специализация дает толчок к изобретению и применению машинной техники, что делает производство массовым и высокоэффективным.

**3. Типы организации хозяйства. Натуральное и товарное производство.**

При организации любого хозяйства должны быть решены прежде всего такие вопросы:

1) для кого (каких потребителей) создавать блага;

2) как организовать труд всех изготовителей полезных вещей;

3) как наладить хозяйственные связи между производством и потреблением.

Основные различия между двумя типами организации хозяйства кратко можно представить так:

|  |  |
| --- | --- |
| Товарное производство | Натуральное производство |
| Открытое хозяйствоОбщественное разделение трудаПроизводство связано с потреблением через рынок | Замкнутое хозяйствоУниверсальный труд работниковПрямые связи между производством и потреблением |

Эта схема нуждается в разъяснении.

**Натуральное производство** — такой его род, при котором люди создают продукты для удовлетворения собственных потребностей. Эта исторически первая форма производства является самой простой.

Для натурального производства характерны следующие черты, выражающие сущность свойственных ему хозяйственных отношений.

1. Натуральное хозяйство — замкнутая система организационно-экономических отношений. Общество, в котором оно господствует, состоит из массы хозяйственных единиц (семей, общин, поместий). Каждая единица опирается на собственные производственные ресурсы и самообеспечивает себя всем необходимым для жизни. Она выполняет все виды хозяйственных работ, начиная от добывания разных видов сырья и завершая окончательной подготовкой их к потреблению.

2. Для натурального производства характерен ручной универсальный труд, исключающий его разделение на виды: каждый человек выполняет все основные работы. В нем применяются простейшая техника (мотыга, лопаты, грабли и т.п.) и кустарный инструмент. Естественно, что при таких условиях трудовая деятельность является малопроизводительной, выпуск продукции не может сколько-нибудь значительно возрастать.

3. Натуральному хозяйству свойственны прямые экономические связи между производством и потреблением. Оно развивается по формуле «производство — распределение — потребление», т.е. созданная продукция распределяется между всеми участниками производства и, минуя обмен, идет в личное и производственное потребление. Такая прямая связь обеспечивает натуральному хозяйству устойчивость.

В современных условиях натуральное хозяйство в значительной мере сохранилось во многих странах, где преобладает доиндустриальная экономика. В слаборазвитых странах еще в середине ХХ в. в натуральном и полунатуральном производстве было занято 50—60% населения. В настоящее время в этих государствах происходит ломка отсталой структуры народного хозяйства.

В нашей стране натуральное производство в особенности развито в личном подсобном хозяйстве крестьян и на садово-огородных участках городских жителей.

Натуральное хозяйство носит застойный характер, ибо ручной и неспециализированный труд отличается очень низкой выработкой продукции.

**Товарное производство** — тип организации хозяйства, при котором полезные продукты создаются для их продажи на рынке.

Товарному хозяйству присущи следующие основные черты.

1. Это хозяйство является открытой системой организационно-экономических отношений. Здесь работники создают полезные продукты не для собственного потребления, а для продажи.

Весь поток новых вещей выходит за пределы каждой производственной единицы и устремляется на рынок для удовлетворения спроса покупателей.

2. Производство товаров основано на разделении труда. Его развитие зависит от того, насколько углубляется специализация (обособление) работников, предприятий на выпуске отдельных видов продуктов или частей сложных изделий. Такое явление объективно вызывается техническим прогрессом, который в свою очередь получает большой толчок при разделении труда. Неразрывная связь товарного производства с разделением труда, а стало быть, с прогрессом техники — одно из его несомненных преимуществ по сравнению с натуральным хозяйством.

3. Товарному хозяйству присущи косвенные, опосредствованные связи между производством и потреблением. Они развиваются по формуле «производство — обмен — потребление». Изготовленная продукция сначала поступает на рынок для обмена на другие изделия (или на деньги) и лишь затем попадает в сферу потребления. Рынок подтверждает или не подтверждает необходимость изготавливать данную продукцию для продажи.

Значит, товарное хозяйство — это система организационно-экономических отношений, благодаря которой обеспечивается разносторонний прогресс экономики. При углублении разделения труда расширяется применение все более совершенной техники.

Это вызывает невиданный ранее рост выработки продукции, а благодаря повышению производительности труда увеличивается выпуск продукции в расчете на душу населения. К тому же возрастает многообразие продуктов, предназначаемых для обмена на рынке на другие изделия.

Товарное хозяйство включает такие общие организационные связи, которые могут обслуживать самые различные социально-экономические системы. Однако при этом объем и значение производства товаров и их обмена совсем не одинаковы. В силу этого товарное хозяйство имеет исторический характер: оно существенно изменялось на протяжении всей истории.

Прежде всего важно выявить происхождение товарного производства. Одной из причин его возникновения является общественное разделение труда. Начало здесь было положено крупным общественным разделением труда: первым (обособление в сельском хозяйстве земледелия и животноводства) и вторым (выделение ремесла из сельского хозяйства). В дальнейшем все большую силу набирает экономический закон разделения труда. В соответствии с этим законом экономика прогрессирует вследствиевсе большей качественной дифференциации (расчленения) трудовой деятельности, что ведет к обособлению и сосуществованию различных ее видов.

**Тема 1.3.: Собственность и её виды**

**План темы**

1. Основные понятия собственности.

1.1. экономические аспекты собственности;

1.2. юридические аспекты собственности.

1. Классификация собственности.
2. Россия: преобразования системы собственности.

**1. Основные понятия собственности**

Собственность - весьма сложное явление, которое с разных сторон изучает несколько общественных наук. Экономическая теория анализирует экономическое содержание этого явления, а юриспруденция - правовое.

Термин «Собственность» произошёл от древнерусского слова Собь – всё свое, личное достояние, имущество, богатство.

**Собственность –** это отношения между людьми, в которых устанавливается принадлежность материальных и духовных благ каким-либо людям.

1.1.Экономические аспекты собственности

В каждом экономическом отношении собствен­ности имеются две стороны: **субъект** (собствен­ник) и **объект** (имущество). Это отношение можно отобразить в формуле “субъект (собственник) → имущество (совокупность вещей и материальных ценностей) → иные субъекты (другие владельцы или несобственники)”.

Отношения присвоения распространяются главным образом на такое имущество, от которого непосредственно зависит хо­зяйственная деятельность. В его состав входят факторы произ­водства (и материальные блага, и плоды интеллектуального труда).

Всестороннее изучение собственности позволяет ответить на три главных социально-экономических вопроса:

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

2. **Какие экономические связи** способствуют лучшему использованию имущества?

3. **Кому** достаются доходы от хозяйственной деятельности?

В соответствии с этим **система экономических отношений собственности** включает следующие элементы: а) присвоение фак­торов и результатов производства; б) хозяйственное использо­вание материальных и иных средств и в) получение дохода от собственности.

*Присвоение -* экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим. Такая связь составляет основу производственного процесса. Оно всегда протекает в рамках определенной формы собственности.

Прямо противоположным присвоению является отношение **отчуждения.** Оно возникает, если какая-то часть общества за­хватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования. Или когда продукты, созданные одними людьми, без всякого возмещения присваивают другие.

Собственники средств производства не всегда сами занима­ются созидательной деятельностью. Они дают другим лицам воз­можность употреблять их имущество (например, землю, дом, оборудование) в хозяйственных целях на определенных условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают **от­ношения хозяйственного использования имущества.** Последний получает возможность временно владеть и пользоваться объектом чужой собственности. Это может быть, скажем, *аренда -* наем одним лицом (или организацией) у другого лица (организации) имущества во временное пользование на определенный срок и за установленную плату.

Собственность экономически оправдывает себя, если **прино­сит доход** ее владельцу.

**Доход** представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены бла­годаря применению труда и средств производства. Это может быть, скажем, прибыль. Когда же какой-то человек взял чужое имущество в аренду, то он отдает собственнику установленную часть своего дохода.

Значит, система отношений собственности составляет серд­цевину всех экономических связей по производству, распреде­лению, обмену и потреблению благ и услуг.

Отношения собственности порождают у людей экономические *интересы.* Главный среди них, наверное, состоит в том, чтобы всемерно умножать находящиеся в соб­ственности блага в целях лучшего удовлетворения потребностей. Так через интересы собственность предопределяет направлен­ность и характер хозяйственного поведения людей.

1.2. Правовые аспекты собственности

Право - это совокупность общеобязательных правил поведения (норм). Они устанавливаются в обществе или санкционируются (утверждаются) государством и поддерживаются им.

Благодаря праву значительный круг хозяйственных связей между людьми принимает характер **правоотношений,** то есть отношений, участники которых выступают как носители юридических прав и обязанностей. Такие правоотношения оформляются и закрепляют существующие отношения собственности.

При определении собственности в юридическом смысле выявляются субъекты права собственности и объекты их гражданских прав.

В законодательном порядке **субъектами** права собственности являются:

а) **гражданин (физическое лицо)** - человек как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей;

б) **юридическое лицо** - организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей. Это социальное (коллективное) образование вступает в хозяйственные связи от своего имени как самостоятельная целостная единица.

**в) государство и муниципальные образования** (органы местного управления и самоуправления).

В законодательстве особо выделяются **объекты** гражданских прав. К ним относятся:

**а) недвижимое имущество** (земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и т. п.);

**б) движимые вещи** (деньги, ценные бумаги и другие вещи, не относящиеся к недвижимости);

**в) интеллектуальная собственность** (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг: фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и др.).

После того как государство законодательно урегулирует имущественные отношения между указанными лицами, они наделяются **правом собственности.** Это право включает полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

*Владение -* это физическое обладание вещью. Это правомочие собственника охраняется законом. Законное владение имуществом имеет правовое основание (закон, договор, административный акт).

*Пользование* заключается в праве производительно или лично потреблять вещь для удовлетворения собственных потребностей и интересов, в зависимости от ее назначения (допустим, использовать земельный участок для выращивания сельскохозяйственных культур). Собственник может передавать свое имущество в пользование другим лица на какое-то время и на определенных условиях. Границы права пользования определяются законом, договором или иным правовым основанием (например, арендным договором).

*Распоряжение -* право изменять принадлежность имущества. Оно осуществляется чаще всего путем совершения различных сделок (купли-продажи, мены одной вещи на другую, дарения и т.д.).

В современной экономике существенно расширяется многообразие применения прав собственности.

Расширение сферы воздействия права на экономику позволяет качественно улучшить всю хозяйственную деятельность. Право как нормативный регулятор передает этой деятельности свои лучшие черты:

* общеобязательность;
* точность и формальную определенность правовых норм;
* системность в процессе воздействия на человеческую деятельность;
* упорядоченность и стабильность.

**2. Классификация собственности.**

Собственность имеет свою классификацию. Она распределяет отношения присвоения по классам (или родам, типам) и соподчиненным им видам (подразделениям классов), конкретным формам в зависимости от их общих признаков.

Классификация присвоения во многом затруднена из-за того, **что имеются два типа отношений собственности - в экономическом и юридическом смысле. Отсюда возникают два отличающихся друг от друга основания классификации.**

Основанием для классификации собственности в ее экономическом понимании служит **степень развития кооперации труда и производства**. Этот критерий (признак) показывает, сколько людей объединено в процессе труда и на деле присваивают средства и результаты производства. Тем самым определяется уровень **реального обобществления** имущества.

По своим масштабам обобществление производства имеет три основных уровня:

1) **низший уровень:** единоличное присвоение (мелкое предприятие, на котором хозяйствует один человек или его семья);

2) **средний масштаб обобществления** (более или менее крупное предприятие или хозяйственное объединение, на котором объединен под единым началом труд многих людей);

3) **высший уровень - национальный комплекс** (труд кооперирован в народнохозяйственном масштабе).

Классификация собственности в юридическом смысле основывается на учете разных видов правомочий собственников и характера имущества. Здесь различными являются:

1) характер присвоения и взаимоотношения между собственниками имущества и несобственниками;

2) возможность или невозможность свободно делить общее имущество между отдельными владельцами по их усмотрению.

Вывод: в юриспруденции существует три класса собственности. Современная правовая классификация собственности в нашей стране нашла выражение в Гражданском кодексе Российской Федерации (часть первая), принятом в 1994г. В нем признается частная собственность (статья 212) и два класса общей собственности (статья 244): общая долевая и общая совместная.

**Класс частного присвоения**

*Частное присвоение* означает, что отдельные люди относятся к имуществу как к личному источнику обогащения.

Право частной собственности определяет нормы хозяйственного поведения гражданина. Оно формирует черты экономической психологии единоличного собственника:

- индивидуалистическое осознание собственных интересов;

- отчуждение общества и отдельного человека;

- корыстное отношение к удовлетворению нужд других людей;

- идеология обогащения на основе частной собственности и неравенства в распределении богатства в обществе;

- представление о частной собственности как священной, неприкосновенной и отвечающей природе человека;

- личная материальная заинтересованность собственника в обогащении за счет своего имущества.

Частное присвоение имеет **два вида,** которые существенно различаются между собой: собственность на средства производства человека, который сам трудится, и собственность на средства производства лица, применяющего чужой труд.

**Первым** видом частной собственности владеют отдельные лица - крестьяне и другие люди, которые живут своим трудом. В этом случае работнику достаются все плоды его хозяйствования и обеспечивается полная свобода труженика от каких-либо форм угнетения и порабощения. Когда в одном лице соединены собственник и труженик, возникает глубокий материальный интерес в работе для личного блага.

**Второй вид** частной собственности имеют лица, которые создают сравнительно большие хозяйства с применением труда многих работников. Если в первом виде частного присвоения вещественные и личный факторы производства естественно соединяются, поскольку они принадлежат одному лицу, то во втором виде хозяйства дело обстоит совершенно иначе. В нем средства производства и плоды труда отчуждены от работников. Второй вид частной собственности проявляется в **конкретных формах** - рабовладельческой, феодальной и единоличной капиталистической.

Поскольку во втором виде частнособственнических хозяйств существует отчуждение работников от средств производства, то здесь применяются два рода социально-экономических способов соединения факторов производства: а) **внеэкономическое** (насильственное) **принуждение** и б) **экономическое привлечение**работников к труду.

**Класс общей долевой собственности**

*Общее долевое присвоение* возникает следующим образом.

Во-первых, оно образуется путем объединения вкладов, которые вносят все участники предприятия в общее имущество.

Во-вторых, общая долевая собственность используется в коллективных целях и под единым управлением. При этом, как правило, предусматривается определенное участие собственников в управлении обобществленным имуществом.

В-третьих, конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия распределяются соответственно доле собственности каждого.

Общая долевая собственность оказывает определенное влияние на **черты экономической психологии:**

- работники предприятий в определенной мере не отчуждены от обобществленной собственности (им принадлежат соответствующие доли имущества);

- участники объединения заботятся об устойчивом положении и доходности всего предприятия;

- у людей имеется понимание зависимости благополучия каждого от общих доходов;

- частный экономический интерес соединяется с общим интересом коллектива предприятия.

Общая долевая собственность выступает в **конкретных формах**:акционерное общество, производственный кооператив, хозяйственное товарищество, крупные хозяйственные объединения предприятий (ассоциации, союзы и т. п.), совместные предприятия (с участием национального и иностранного капитала).

**Класс общего совместного присвоения**

*Общеесовместное присвоение* означает, что все объединенные в коллектив люди относятся к решающим средствам производства или другим жизненным средствам как к совместно и нераздельно им принадлежащим. При этом устанавливается неразрывное единство и равенство совместных собственников в отношении к главным хозяйственным условиям их жизнеобеспечения.

Тем самым предопределяются такие следствия: а) не допускается отчуждение работников от средств производства; б) порождается коллективное присвоение продуктов общего труда и в) развивается тенденция к уравнительному распределению предметов потребления.

Класс общей совместной собственности формирует соответствующую экономическую психологию. Для нее характерны:

- коллективистское сознание, предельно лаконично высказанное в поговорке “Один за всех и все за одного”;

- коллективная забота совместных собственников об интересах отдельных лиц;

- бескорыстная взаимопомощь в коллективном труде и семейном быту;

- идеология уравнительного распределения общественного богатства;

- отношение к общей нераздельной собственности как не принадлежащей лично никому;

- отсутствие непосредственной связи личного интереса каждого работника с интересом всего общества.

Общее нераздельное присвоение выступает в следующих **конкретных формах**:

а) первобытнообщинная;

б) семейная (в части совместно нажитого супругами имущества);

в) имущество членов крестьянского хозяйства;

г) государственная;

д) муниципальная.

**3. Россия: преобразование системы собственности**

В 1917 г. социалистическая революция провозгласила цель - заменить капитализм социализмом. Но для исторического перехода к новому, более высокоразвитому общественному строю **не было необходимых предпосылок.** Более того, Россия не имела даже тех достижений цивилизации, которые были в высокоразвитых странах:

а) отставание от них в *техническом отношении* выражалось в том, что Россия в основном пребывала на доиндустриальной стадии производства и ей еще предстояло совершить переход в индустриальную стадию;

б) задержка в *организационно-экономическом и социально-экономическом развитии* проявлялась в том, что в первичной и основной сфере экономики (сельском хозяйстве) преобладали мелкие и раздробленные крестьянские хозяйства, применявшие общинное землепользование;

в) велика была дистанция от передовых государств и в *культурном отношении:* почти поголовная неграмотность (по данным переписи населения 1897г. 73% граждан России в возрасте от 9 лет и старше не умели читать и писать).

За короткий исторический срок в СССР были созданы современное промышленное производствоплановая организация народного хозяйства, проведена культурная революция. Но все эта преобразования проводились ценой низкого жизненного уровня населения, отсутствия демократии и гражданских свобод. Важно отметить, что огромную долю создаваемого богатства государственаправляло на развитие мощной оборонной промышленности, о чем подробно будет сказано в теме 13.

В СССР с 30-х годов утвердился общественный строй, который может быть назван государственным социализмом. **Государственный социализм** - это искусственная социально-экономическая система, для которой характерен полный захват **собственности государством.** В руках государства оказалась вся система отношений присвоения. Во-первых, собственность народа на основные средства производства была превращена в безраздельную собственность государства. Во-вторых, государственный аппарат сосредоточил в своих руках управление народным хозяйством. В-третьих, государство в максимальной степени централизовало у себя основную массу выпускаемого всеми предприятиями продукции и финансовые средства. Трудящиеся же оказались у государстве наемными работниками, отчужденными от материальных условий труда и его плодов, от управление производством и превратились в простых исполнителей распоряжений вышестоящих органов. Они естественно, не были материально заинтересованы в конечных результатах хозяйствования. Не случайно государство широко и часто применяло административные, внеэкономические способы привлечения миллионов людей к труду.

Стало быть, всеохватывающее огосударствление экономики породило все более обостряющееся **противоречие** между действительным уровнем обобществления производства и господством государственной собственности, а тем самым - противоречие между коренными интересами всех трудящихся, приумножающих эту собственность, и интересами присваивающей результаты их труде государственной власти.

Указанное противоречие может быть разрешено посредством **реформы** (лат. reformare - преобразовать) **изменения господствующей формы собственности.** Существо реформы состоит втом, чтобы произвести в значительных масштабах **разгосударствление собственности** - превращение государственной формы присвоения в разнообразные иные формы хозяйства.

Однако реформирование государственной собственности отнюдь не должно вести к полной ее ликвидации. Ибо, как нам известно, во второй половине XX в. общее нераздельное имущество везде используется в национальных интересах. Поэтому речь может идти о правильном определении границ разгосударствления и установлении нормальных соотношений между государственным и негосударственным секторами экономики страны.

Во всех странах реформирование государственной собственности именуют **приватизацией** (oт лат. privatus - частный).

**Приватизация** – передача государственной собственности в частные руки.

В России приватизация началась с октября 1992 г. На **первом ее этапе** все граждане страны бесплатно получили так называемые *ваучеры -* приватизационные чеки. Каждый ваучер соответствовал стоимости государственного имущества на сумму 10 тыс. руб. Были провозглашены задачи приватизации: а) покончить с господством государственной собственности и б) сформировать класс частных собственников, который по уровню доходов превратится в зажиточный "средний класс" (это совершенно недостижимая цель, особенно в условиях громадного обесценения рубля и кризисного спада производства). По официальным данным, за период ваучерной приватизации (до 1 июля 1994 г.] было разгосударствлено 70% промышленных предприятий. Доля государственной собственности вобщем объеме стоимости имущества составила 35%.

С 1 июля 1994г. был объявлен второй **этап** приватизации, во время которого имущество государственных и муниципальных предприятий должно **продаваться за деньги.** Для этого предполагалась продажа предприятий или из акций на аукционах (публичных торгах), разного рода конкурсах; выкуп арендованного имущества и другие способы приватизации. При этом была объявлена основная цель - способствовать появлению новых собственников, которые будут заинтересованы развивать производство и вложат в него средства, повышающие эффективность (результативность) хозяйственной деятельности.

Между тем появлению "эффективных собственников" с самого начала мешали ряд обстоятельств:

- многие крупные промышленные предприятия были проданы по чрезмерно низким ценам (нередко путем преступных сделок); их новые владельцы не заинтересованы вкладывать значительные суммы денег в техническое обновление производства;

- 3/4 акционированных промышленных предприятий находятся в собственности трудовых коллективов, которые имеют контрольный пакет акций и не собираются продавать его какому-то постороннему лицу;

- большое количество акций приобрели бесплатно за ваучеры мелкие собственники. Они заинтересованы лишь в получении наибольших дивидендов (доходов на акции) и на дают акционированным предприятиям никаких денежных средств.

В итоге сложилось явно ненормальное экономическое положение. Приватизация не принесла обществу и государству сколько-нибудь существенного положительного результата. Более того, новоявленные собственники, как правило, не проявляют заинтересованность в расширении и техническом совершенствовании производства.

Начало реформирования государственной собственности открыло **переходный период** от государственного социализма к новой социально-экономической системе. Сейчас преждевременно описывать эту еще не сложившуюся систему. Однако можно отметить некоторые ее наметившиеся черты.

Во-первых, речь идет о бывшей **социалистической экономике,** поскольку разрушено господство государственной собственности как основа социализма.

Во-вторых, стала формироваться **многоукладная экономика,** включающая все типы присвоения: а) общее совместное (государственная, а также общинная собственность казачества и монастырей); б) частное и в) общее долевое (акционерные общества, товарищества, кооперативы, ассоциации и др.).

В-третьих, **государство и право** во все большей мере **регулируют** структуру и характер развития отношений собственности в стране.

Таким образом, мы завершили анализ первого элемента системы экономических отношений общества - собственности и соответствующих социально-экономических отношений.

**Тема 2.1. Рынок и механизм его функционирования**

**План темы**

1. Микроэкономика, её составные части, взаимодействие домашних хозяйств и предприятий.
2. Товар как экономическая категория.
3. Рынок как форма связи между производителями. Основные элементы рынка.
4. Классификация экономических благ.
5. Сущность и функции денег. Закон денежного обращения.
6. Типы рынков.

**1. Микроэкономика, её составные части, взаимодействие домашних хозяйств и предприятий.**

**Микроэкономика** – это хозяйствование в малых формах (в пределах домашних хозяйств и небольших предприятий),

В состав микроэкономики входят две формы деятельности – домашние хозяйства и сравнительно небольшие предприятия (фирмы).

**Домашнее хозяйство** – это совокупность лиц, которые проживают в одном жилом помещении или его части. Они могут быть как связаны отношениями родства, так и не связаны, совместно обеспечивают себя пищей и всем необходимым для жизни. То есть члены домашнего хозяйства полностью или частично объединяют и расходуют свои средства. Домашнее хозяйство может состоять и из одного человека, живущего самостоятельно.

Домашнее хозяйство – не просто потребительское объединение людей. Оно также занимается экономической деятельностью, которая приносит разнообразные *доходы.* К этой деятельности относятся:

1) получение доходов от продажи факторов производства (например, рабочей силы) и от имущества (арендная плата за жилье и землю, процент по вкладу денег в банк, доход от акций и др.);

2) ведение домашнего хозяйства (работа в подсобном сельском хозяйстве, покупка предметов потребления и услуг, домашнее приготовление пищи и других продуктов, потребление материальных и духовных благ);

3) воспитание подрастающего поколения;

4) «внешние» экономические связи (уплата налогов государству, получение социальных выплат от государства, экономические связи с заграницей, включая получение денежных переводов, посылок и т. п.).

**Фирма** – экономическая единица, которая самостоятельно принимает решения, стремится к прибыли и использует факторы производства для изготовления и продажи продукции другим фирмам и государству.

Составные части микроэкономики – домашние хозяйства и фирмы – скреплены системными связями, соединяющими их в единое хозяйственное целое. Такие экономические связи можно представить в виде циклических потоков. *Циклический поток* – это круговое движение производственных факторов, товаров и денег, которое совершается между основными хозяйственными субъектами. Каждый из этих субъектов находится в определенной зависимости друг от друга и налаживает с другими партнерами (участниками) необходимые экономические связи. Так, домашние хозяйства располагают производственными ресурсами. Одни семьи имеют вещественные факторы производства – землю и капитал. Другие же семьи располагают рабочей силой. Все эти виды факторов производства через рынки ресурсов (рынок недвижимости, рынок ссудных капиталов и др.) приобретают фирмы.

С другой стороны, предприятия выплачивают собственникам произведенных факторов соответствующие их ценам деньги. Эти деньги образуют доход семьи. На него семьи на рынках потребительских товаров и услуг покупают необходимые им блага. Выручка от продажи полезных продуктов возвращается фирмам. Циклическое движение вновь повторяется примерно по схеме, которая изображена на рис. 4.

Как видно на рис. 4, экономические связи между основными субъектами микроэкономики осуществляются через рынки двух видов. На рынках производственных факторов домашние хозяйства, будучи владельцами ресурсов и их поставщиками, действуют как продавцы. А фирмы, несущие определенные издержки производства, выступают в качестве покупателей. Наоборот, на рынках потребительских товаров и услуг домашние хозяйства становятся покупателями продуктов, расходуя свои доходы. Предприятия же являются продавцами, получающими за свои продукты деньги.



Рис. 4.Циклические потоки между домашними хозяйствами и предприятиями

**2.Товар как экономическая категория.**

**Товар** – это продукт труда, способный удовлетворить какую-либо потребность покупателя и обмениваться посредством купли-продажи.

Всякий продукт натурального производства имеет единственное свойство – полезность, т.е. способность удовлетворять какие-либо потребности людей. По мере насыщения потребности человек может чувствовать убывающую полезность каждой дополнительной единицы товара.

Различают два вида стоимости товара:

1. потребительная стоимость характеризует неповторимость товара, создается конкретным трудом с определенными профессиональными качествами (пекаря, тракториста и др.), характеризуется полезными свойствами. Она отталкивает товары друг от друга, делает их непохожими (хлеб, масло, самолет). Количественная определенность товаров связана с потребностью и ограниченностью ресурсов. **Полезность** – свойство товара, способного перенести удовольствие или удовлетворение в результате его потребления.
2. Потребительная стоимость является основой стоимости. **Стоимость** – это второе свойство товара – создается абстрактным трудом, т.е. затратами энергии в физиологическом смысле. Затраты абстрактного труда делают все товары соизмеримыми, похожими друг на друга, однородными. На рынке эти затраты признаются как общественно необходимые затраты труда (ОЗНТ). В соответствии с теорией трудовой стоимости ОЗНТ осуществляется эквивалентный обмен на рынке.

**3.Понятие рынка, его основные элементы.**

**Рынок** – механизм, который сводит покупателей и продавцов конкретного вида товара или услуг. Механизм цен является ключевым звеном рыночных отношений, т.к. именно он обеспечивает связь между производителями и потребителями. Продавцами и покупателями уравновешиваются предложения товаров и услуг спросом на них. Рыночная экономическая система, которая контролируется, регулируется и управляется рыночными (свободными) ценами.

Рассмотрим три условия возникновения рынка:

1. **общественное разделение труда** и специализация или техническая обособленность участников хозяйственной деятельности. Она свидетельствует о том, что каждый из них занимается производством каких-либо конкретных товаров или услуг, работая непосредственно для удовлетворения потребностей других людей. Для удовлетворения общих потребностей всех участников общественного разделения труда им необходимо вступать в обмен между собой.
2. **развитие товарного производства.**  Самостоятельность производителя – свобода предпринимательства. Внерыночное регулирование хозяйства неизбежно в любой системе, однако чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.
3. **Экономическая обособленность субъектов** хозяйственной деятельности. Это такая деятельность, которая может существовать лишь тогда, когда все субъекты независимы в принятии решений относительно того, как и для кого производить, сколько, кому и по какой цене продавать. Экономическая обособленность возникает на базе частной собственности, т.е. она означает, что производитель полностью отвечает за результаты своего труда, что его благосостояние зависит от соотношения выгоды, получаемой от реализации созданного блага, и затрат на его производство.

Специфические черты товарного производства:

|  |  |
| --- | --- |
| Простое товарное производство | Капиталистическое товарное производство |
| Средства производства принадлежат производителю | Средства производства принадлежат собственнику-капиталисту |
| Продукт создается трудом производителя | Продукт создается наемным работником |
| Цель – удовлетворения личных потребностей | Цель – максимизация прибыли |
| Рабочая сила не является товаром | Рабочая сила - товар |

Капиталистическое товарное производство возможно только при наличии рынка, обеспечивающего обмен результатами.

Обмен осуществляется либо непосредственно – бартер: Т – Т1, либо опосредовано с помощью денег: Т – Д – Т1, Т – Д … Д – Т1.

**Субъектами рынка** являются продавцы и покупатели в качестве которых выступают домохозяйства, фирмы, государство. Большинство субъектов рынка действуют одновременно и как продавцы, и как покупатели, образуя взаимосвязанный “поток купли-продажи”.

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

Рыночный механизм взаимодействия субъектов предполагает:

1. согласие обменивающихся сторон;
2. эквивалентную возмездность;
3. свободный выбор партнеров;
4. наличие конкуренции.

**Рынок выполняет следующие функции:**

1. саморегулирование производства под воздействием рыночного равновесия спроса и предложения. Посредством рынка осуществляются обратные хозяйственные связи (потребитель – рынок - производство), т.е. рынок вызывает мотивацию увеличения предложения (развитие производства).
2. стимулирование производителей к созданию новой продукции, к минимизации издержек производства ради максимизации прибыли.
3. регулирование пропорциональности в связях регионов и сферах деятельности.
4. обеспечение эквивалентности на основе общественного “эталона”, способствующего соизмерению затрат и результатов.
5. демократизация хозяйственной деятельности.

Функционирование рынка осуществляется посредством определенной структуры и системы рынков в сфере хозяйственных отношений.

**Структура рынка** – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их доля в общем объеме рынка.

Основными элементами рынка являются товар, цена, спрос, предложение.

**4. Классификация экономических благ**

Весь мир созданных людьми полезных вещей и услуг можно подразделить на два класса, имеющих разные основания. Они, в свою очередь, раскладываются на отдельные виды. **Первый класс** образуется в зависимости от **форм собственности.** Он включает три вида.

Один вид - **товары индивидуального потребления** (предметы потребления и средства производства). Они имеют следующие социально-экономические признаки:

- такие товары *делимы,* то есть существуют в виде сравнительно малых единиц, которые доступны отдельным покупателям;

- эти вещи подвержены так называемому *“принципу исключения”:*

- выбывает из их потребителей человек, который не в состоянии платить за благо по рыночной цене;

- обладателем вещи становится лишь тот, *кто желает и в состоянии уплатить* за нее; такие товары **производят владельцы частной и общей долевой собственности.**

Другой вид - **государственные** или **общественные блага.** Эти полезные вещи, по существу, не являются товарами: они создаются не для рыночной продажи потребителям. Эти блага имеют такие черты:

- полезные вещи *неделимы,* поскольку состоят из столь крупных единиц, которые невозможно предоставить отдельным лицам;

- на материальные и нематериальные блага *не распространяется “принцип исключения”* (то есть невозможно отстранить людей от использования выгод данных продуктов и услуг);

- подобные вещи и услуги *создаются в государственном секторе.*

Классическим примером общественных благ является маяк, ориентирующими сигналами которого могут пользоваться все без исключения морские суда. Сюда можно отнести общественную безопасность, национальную оборону, автомобильные магистрали и многое другое.

Третий вид первого класса -**квазиобщественные** или**квазигосударственные** (лат. quasi - якобы) блага и услуги. К ним может быть применен “принцип исключения”.

К этому виду относятся: а) библиотеки, музеи; б) профилактическое медицинское обслуживание; в) пожарная охрана, полиция и др. На данные блага и услуги могут быть установлены **цены,** а частные собственники (или владельцы общей долевой собственности) могут за плату обеспечивать ими потребителей. Однако такие собственники не берут на себя весь объем производства таких благ. Эту задачу выполняет государство, чтобы не допустить недостатка общественно полезных вещей и услуг.

**Второй** класс благ состоит из вещей, которые различаются в зависимости от **характера удовлетворения потребностей.** Они делятся на такие виды.

Один из них - *взаимозаменяемые* товары. Если растет покупка одного из них, то снижается продажа другого. Примерами могут служить, положим, пары продуктов: сливочное масло и маргарин, чай и кофе.

Следующий вид - *взаимодополняемые* блага. Они сопутствуют друг другу и потребность в них одновременно увеличивается или в одно и то же время падает. Это, скажем, автомашина и бензин, компьютер и дискеты.

Третий вид - *независимые* товары. Потребности в этих вещах никак не связаны (например, бананы и рыба, трикотажные изделия и наручные часы).

**5. Деньги**

 С развитием рыночных отношений параллельно с товаром появляются деньги. **Деньги** – любые общепринятые средства платежа, которые могут обмениваться на товар и услуги и использоваться для оплаты долгов.

Деньги - особый товар, форма выражения стоимости и других товаров. Деньги абсолютно ликвидное средство, помогающее производить обмен и охотно принимаются в обмен на любой товар.

Появление денег раздвоило весь товарный мир на товары и деньги: товары олицетворяли потребительную стоимость, а деньги - меновую стоимость. Деньги приобрели самостоятельность, а стоимость всех товаров получила единственную форму выражения – через деньги.

Наиболее значительную роль в истории денег играл скот. Латинское слово pecunia (деньги) первоначально означало скот. ВДревней Руси в роли денег также выступали скот и меха, а княжеская казна называлась скотницей.

Таким образом, на различных этапах развития общества роль всеобщего эквивалента выполняли различные товары (зерно, ракушки, скот, меха, железо). С середины XIX в. главную роль в товарном мире заняло золото. Естественные свойства золота (однородность, делимость, портативность) обеспечили ему привилегированное положение всеобщего эквивалента. В пределах государст­ва золото выступало в виде монет в своеобразном национальном мундире.

Сущность золотых денег как всеобщего эквивалента проявлялась в их функциях: мера стоимости, средство обращения, сокровище, средство платежа, мировые деньги.

Сущность денег раскрывается в их функциях:

1. **посредничество** при обмене товаров (средство обращения). Чтобы состоялась сделка необходимо заплатить некоторую денежную сумму. В данном случае, деньги выполняют роль средства оплаты товаров и услуг. Как средство обращения деньги позволяют заменить натуральный обмен (товар на товар/ на обмен с помощью денег/ товар – деньги – товар1).
2. **мера стоимости -**выражение стоимости товаров в деньгах, которые позволяют оценивать товары идеально до их появления на рынке. Возможность сопоставления товаров является условием эквивалентности и равноценности обмена.
3. **средства платежа.** При продаже товаров в кредит деньги выполняют функцию платежного средства. В такой форме деньги используются вне сферы товарного обращения (выплаты заработной платы, налогов, плата за аренду и т.д.).
4. **средства накопления.** В этой функции отражена способность денег в любой момент выступать в качестве средства платежа. Противоречие между качественной неограниченностью денег и их количественной ограниченностью стимулирует их накопление.
5. **Мировые деньги,** обслуживая хозяйственные отношения всех стран деньги выступают в качестве всеобщего эквивалента на мировом рынке. Деньги выступают как в натуральном форме, так и в виде золотых слитков.

С развитием кредитных отношений связано появление кредитных денег, т.е. долговых обязательств: векселей, банкнот и чеков. Банкнота - самая развитая форма кредитных денег. Переход долговых требований с одного лица на другое позволяет кредитным деньгам функционировать в обращении. Вплоть до 30-х годов XX в. банкноты обменивались на золото и обращались по законам золотых денег. Сегодня они приравнены к бумажным деньгам.

**Современные бумажные деньги** - это денежные знаки как инструмент обмена с декретной гарантией ликвидности.

**Ликвидность** - это способность денег обмениваться на все другие товары без дополнительных издержек и тем самым удовлетворять потребности их владельца.

В настоящее время выполняется лишь 3 функции денег: мера стоимости, средства обращения, средства платежа.

Устойчивость современных денег определяется не золотым запасом, а количеством бумажных денег, необходимых для обращения. Для определения количества денег необходимых для обращения используют формулу, которая показывает уравнение обмена:

М • V = Р • Q,

где М - денежная масса,

V - скоростьобращения денег,

Р - цена,

Q - масса товаров и услуг.

Из уравнения И. Фишера следует,

что М = Р • Q : V,

т.е. денежная масса прямо пропорциональна сумме цен товаров и обратно пропорциональна скорости обращения денег.

Экономическая власть денег зависит от соблюдения **принципа реальности.** Нарушение принципа реальности денег вызывает отрыв денежной массы от товарного обеспечения, что в свою очередь сопровождается инфляцией.

**6. Типы рынков.**

Рынки подразделяются на три типа:

1. свободный;
2. нелегальный;
3. регулируемый.

**Свободный рынок:** когда продавцы сами решают, что продавать и по какой цене, подобной свободой обладают и покупатели. Рынок этого типа свободен от вмешательства государства и строгого правового регулирования. Этот рынок называют нецивилизованным.

**Нелегальный рынок:** включает в себя теневую торговлю. Она ведется с нарушением законов и правил купли-продажи обычных товаров. Нелегальный является и “черный” рынок, на нем реализуются товары, которые законом запрещается продавать.

**Регулируемый рынок:** подчиненный определенному порядку, который закреплен в правовых нормах и поддерживается государством.

**Тема 2.2. Спрос, предложение и рыночное равновесие**

**План темы**

1. Спрос. Закон спроса. Факторы, влияющие на спрос.

2. Предложение. Закон предложения. Факторы, влияющие на предложение.

3. Понятие рыночного равновесия.

**1. Спрос. Закон спроса.**

**Спрос – это товары и услуги, которые потребитель, сталкиваясь с ограниченностью своих ресурсов, выбрал для покупок, за которые готов платить цену.**

Основа спроса потребности, но понятия эти не равнозначны.

**Потребности** – это товары и услуги, которые люди хотели бы иметь, если бы за них не надо было платить или на покупку которых хватало бы денег.

На спрос воздействуют ряд факторов: цены на товары, доходы покупателей, их вкусы и предпочтения, число покупателей на рынке, цены товаров заменителей и дополнителей. Перед покупателем обычно выступает рынок, где есть возможность выбора, альтернативного количества товара по разным ценам. Если цена на товар снижается, то за те же деньги покупатель может приобрести больше продуктов.

По существу, спрос – это потребности, ограниченные платежеспособностью покупателя, то есть той суммой средств, которую он может выделить из своих доходов для приобретения товаров определенного вида и назначения. Динамика спроса определяется законом спроса.

**Закон спроса состоит в том, что по мере роста цены на данный товар величина спроса на него будет падать.**

Отношение между ценой и величиной спроса может быть пред­ставлено графически и называться кривой спроса. На рис. 5 мы видим, что при цене 7 тыс. рублей за 1 т пшеницы не будет куплено ни одной тонны. Зато по цене 1 тыс. купят 6 т. Кривая спроса наклонена вниз, потому что существует отрицательное отношение между ценой и спросом: чем выше цена, тем ниже спрос, и наоборот.



Рис. 5 Вид кривой спроса

Анализируя механизмы функционирования рынка, важно всегда точно разграничивать два понятия – спрос и величину спроса.

Чтобы легче запомнить и объяснить это различие, удобно пользоваться противопоставлением образов:

* изменение спроса – изменение вида и расположения кривой;
* изменение величины спроса – скольжение по кривой.

**Эластичность спроса – количественная мера изменения величины спроса при изменении цены (или доходов покупателей).**

Этот показатель измеряется соотношением между процентным изменением спроса и процентным изменением цены, вызвавшим изменение спроса:



Варианты эластичности спроса:

1. Если ЕДР>1, такой товар называется эластичным товаром, т.е. приобретаемое количество товара увеличивается больше чем на 1% на каждый % снижения цены (относят товары роскоши, дорогие автомобили, одежда известных модельеров). В случае роста цена на эти товары покупатели воздерживаются от покупок или переключаются на другие аналогичные товары.
2. Если ЕДР<1, неэластичные товары, т.е. приобретаемое количество товара при снижении цены этого товара меньше чем на 1%, спрос увеличивается меньше чем 1 % (относятся товары первой необходимости: хлеб, соль, сахар, медикаменты).
3. Если ЕДР=1, единичная эластичность. Оно имеет место, когда при неизменной цене или её незначительных изменениях, покупаемое количество товара, изменяется на 1% (товары второй необходимости: одежда, обувь).
4. Если ЕДР=0, абсолютно неэластичные спрос имеет место тогда, когда любое изменение цены не влечет за собой никакого изменения количества требуемой продукции (инсулин для диабетиков).
5. Абсолютно эластичный спрос: при неизменной цене спрос уменьшается или увеличивается до предела покупательной способности ЕДР=∞. Это бывает на конкурентном рынке в условиях инфляции. При малом снижении цен или при ожидании их повышения покупатель старается потратить свои деньги, чтобы сберечь их от обесценивания, вложить их в блага.

**Эластичным** спрос бывает тогда, когда величина спроса изменяется на больший процент, чем цена. Величина эластичности спроса по цене всегда отрицательное число, ибо числитель и знаменатель дроби всегда имеют разные знаки. В США опытным путем были получены такие оценки эластичности по цене (за долгосрочный период, со знаком “минус”): канцелярские принадлежности - 0,6, бензин- 1,5, жилье- 1,9, кино- 3,9.

**Неэластичный** спрос проявляется, если платежеспособная потребность покупателей не чувствительна к изменению цен. Скажем, как бы ни возрастали или ни понижались цены на соль, спрос на нее неизменен. Знание коэффициента эластичности спроса имеет важное значение для прогнозирования объема спроса населения при изменении уровня рыночных цен.

**2. Предложение, закон предложения. Эластичность предложения.**

**Предложение - это сумма товаров, которые продавцы готовы продать при разной динамике рыночной цены.**

На предложение влияют следующие факторы: продаваемые товары, число продавцов на рынке, технологии производства, цены на другие товары, налоги, природно-климатические условия.

Главным фактором, влияющим на предложение, является цена, поскольку все продавцы стремятся продавать свой товар по максимальной цене, чтобы получить максимум прибыли.

**Закон предложения состоит в том, что по мере роста цены на данный товар величина предложения его на рынке будет увеличиваться.**

Последствия действия закона предложения демонстрирует кри­вая предложения (рис. 6). На этом рисунке изображена кривая предложения пшеницы в зависимости от цены на нее. Кривая на­правлена вверх: растет цена — растет предложение.



Рис. 6 Вид кривой предложения

Чем выше при прочих равных условиях цена на товар, тем больше стремление продавцов товара предлагать его на рынке, т.е. существует прямая зависимость между ценой и величиной предложения. Степень изменения объема предложения на увеличение цены характеризует эластичность предложения.

Эластичность предложения показывает на сколько % изменяется количество предполагаемых товаров при изменение цены на 1%.



Предложение (по цене) бывает эластичное и неэластичное. Это различие особенно важно для производителей продукции, которые заранее прогнозируют степень эластичности новых изделий.

Эластичным предложение становится, когда его величина изменяется на больший процент, чем цена. Как показывает опыт западных стран, коэффициент эластичности предложения - при условии равновесия цен и за длительный период - имеет тенденцию к возрастанию (то есть рост цен на определенную величину в несколько большей степени вызывает увеличение производства).

Неэластичным предложение бывает, если оно не изменяется при повышении или снижении цен. Это характерно для многих товаров в краткосрочном периоде. Например, низкая эластичность для скоропортящихся продуктов, которые невозможно хранить в больших количествах (скажем, клубнику). К тому же предложение более инертно (по сравнению со спросом). Ведь довольно трудно переключать производство на выпуск новых изделий, перераспределять в связи с этим ресурсы для изменения количества выпускаемых товаров. Стало быть, знание динамики коэффициента эластичности предложения полезно для прогнозирования объема производства в зависимости от изменения цен.

Эластичность предложения зависит от нескольких факторов:

1. способности товара к длительному хранению, а также стоимости хранения (для товаров, которые не могут длительно храниться, эластичность предложения будет низкой);
2. особенности производственного процесса (если производитель товара может расширить производство при повышении цены или переключиться на выпуск другой продукции, то предложение этого товара является эластичным);
3. Переменный фактор. Производитель не в состоянии мгновенно реагировать на изменение цены, т.к. требуется время на закупку оборудования, сырья, рабочих и т.п. Цена предложения – минимальная цена по которой продавцы согласны поставлять свой товар на рынок. Чем ниже цена предложения, тем меньше количества товаров покупается на рынке.

**3. Равновесная цена**

Решения покупателя купить, а продавца — продать коорди­нируют рынок. Именно он уравновешивает те противопо­ложности, которые не могут жить друг без друга: продавцов и покупателей, производителей и потребителей, спрос и предложе­ние. Как это происходит (на примере рынка книг), показано на рис. 7.



Рис. 7 Рыночное равновесие

Этот рисунок показывает, как именно на рынке достигается равновесие спроса и предложения, то есть согласование интересов производителей и покупателей.

Равновесие вообще – это состояние баланса между противоположными силами. В нашем случае такие силы – спрос и предложение. Еще раз вернемся к примеру с книгами. Покупатель хочет купить дешевле, продавец — продать дороже. На кривой проса и на кривой предложения — бесконечное число комбина­ций цены и величин спроса и предложения. Но ни одна из и их кривых в одиночку не дает нам найти цену рыночного рав­новесия: ту, при которой величина спроса реально будет равна величине предложения. Для этого нужно взаимодействие обе­их кривых, которое и выявит цену равновесия (точка Р на рис. 7).

**Цена равновесия —** это компромиссная оценка това­ров продавцами (производителями) и покупателями, при которой покупатели согласны купить все количе­ство товаров, которое производители согласны при такой цене предложить на рынок.

Цена равновесия — главный координатор на рынке. Она ин­формирует всех о том, при какой цене будет иметь смысл обеспе­чить данный объем предложения и предъявить данный объем спроса. Все, что будет произведено сверх данного объема, станет бессмысленной потерей ограниченных ресурсов общества. Все, что будет недопроизведено, станет социальным ущербом для всех, так как будет означать бессмысленное замедление общего движения страны к более высокому уровню благосостояния.

Информируя общество о равновесной цене, рынок ста­новится в силу этого инструментом эффективного размещения ограниченных ресурсов. Эту способность рынка великий англий­ский экономист Адам Смит назвал «невидимой рукой провиде­ния». Пусть покупатель не знает производителя, а про­изводитель не знает покупателя. Ими обоими управляет «невиди­мая рука», «рука рынка», подталкивающая всех участников рынка двигаться в направлении, обеспечивающем повышение бла­госостояния для всех, по мере того как каждый из продавцов и покупателей обеспечивает наилучшим образом свое личное благо­состояние. Это положение экономисты тоже называют принци­пом «невидимой руки».

**Принцип «невидимой руки» — это стремление каж­дого к богатству, которое ведет к богатству обще­ства в целом.**

В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке устанавливается рыночная цена.

Рыночная цена фиксируется в точке, в которой пересекаются спрос и предложения. Эта точка называется точкой равновесия, а цена равновесной. Только в этой точке цена одновременно устраивается и покупателей и продавцов.

Равновесная цена и равновесное количество обладает следующими свойствами:

1. На рынок поставлено столько товаров, сколько его необходимо покупателю. Все затраты на производство товаров окупаются их продажей, т.е. достигается необходимое равновесие, в котором устанавливается экономический эффект.
2. в точке равновесия отражается наибольший социальный эффект. За равновесную цену приобретается предельное количество полезностей.
3. На рынке не обнаруживается ни избытка товара, ни дефицита.

В случае изменения объема спроса и предложения достигнутое равновесие будет нарушаться.

Это приведет к следующим последствиям:

- увеличение спроса вызовет рост равноценной цены и равновесного количества товара;

- уменьшение спроса приведет к падению как равновесной цены, так и равновесного количества товара;

- рост предложения товара вызовет уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара;

- сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товаров.

**Тема 2.3. Издержки производства, прибыль и рентабельность**

**План темы**

1. Понятие фирмы.
2. Сущность издержек производства и их виды.
3. Показатели эффективности работы предприятия: выручка, прибыль и рентабельность.

**1. Понятие фирмы**

Жизнь любого человека в мире рыночной экономики связана с постоянным взаимодействием с разнообразными фирмами. Фирмы нанимают людей на работу, производят товары и услуги. Наконец, результаты деятельности фирм сказываются на природной среде, в которой мы живем. Неудивительно, что изучение проблем деятельности фирм занимает одно из центральных мест в экономической науке.

Фирма (предприятие) — это организация, производящая блага для продажи.

Она обладает следующими признаками:

1) фирма создана для производства товаров или услуг;

2) фирма покупает или арендует факторы производства и комбинирует их в процессе производства благ;

3) фирма продает свои товары или услуги индивидуальным покупателям, другим фирмам или иным организациям;

4) ее владельцы хотят получать доход от продажи товаров или услуг в форме прибыли.

Если хозяйственная организация отвечает всем этим признакам, то, чем бы она ни занималась — производством самолетов, строительством садовых домиков или продажей цветов, перед нами **фирма.**

**Фирма —** коммерческая организация, приобретающая факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.

С точки зрения **покупателя,** фирмы нужны для того, чтобы поставлять на рынок пользующиеся спросом блага. Следовательно, фирма, которая производит то, на что нет спроса, с точки зрения покупателя, просто бессмысленна. Впрочем, невозможность сбыть товар и получить доход неизбежно делает деятельность такой фирмы бессмысленной и для ее владельцев.

С точки зрения **предпринимателя,** фирма создается для того, чтобы приносить ему доход в форме прибыли и другие выгоды.

**Предприниматель —** человек, который на свои и заемные средства и под свой риск создает фирму, чтобы, соединяя производственные ресурсы, создавать блага, продажа которых принесет ему прибыль.



Рис. 8 Виды деятельности фирм

**Основная задача фирмы** — получить максимальный эффект (результат) при минимуме издержек (затрат).

**Прибыль** есть разница между совокупным (валовым) до­ходом и совокупными (валовыми) издержками фирмы.

В основе деятельности фирмы лежит коммерческий расчет. Принципы коммерческого расчета закреплены в ГК РФ ст. 50.

**Коммерческий расчет** — это определенный комплекс принципов, приемов и способов организации предпринима­тельской деятельности фирмы, при котором учитываются и соизмеряются затраты и результаты этой деятельности, определяются целевые функции фирмы и вырабатывается ее поведение на рынке.

Выделяют следующие принципы коммерческого расчета:

1. Предпринимательская самостоятельность;
2. Самофинансирование;
3. Самоокупаемость и прибыль;
4. Материальная заинтересованность;
5. Экономическая ответственность.

**2. Сущность издержек производства и их виды**

Любая фирма стремится увеличить доход от своей дея­тельности, в результате чего несет издержки производства.

**Издержки производства** - затраты на покупку экономических ресурсов, потребленных в процессе выпуска тех или иных благ.

Любое производство товаров и услуг, как известно, связано с использованием труда, капитала и природных ресурсов, которые представляют собой факторы производства, стоимость которых определяется издержками производства.



Рис.9 Издержки производства

**Экономические издержки** фирмы делятся на явные и не­явные.

Явные (внешние) издержки - это альтернативные издержки, принимающие форму денежных платежей собственникам ресурсов производства и полуфабрикатов. Они определяются суммой расходов фирмы на оплату покупаемых ресурсов (сырья, материалов, топлива, рабочей силы и т. п.).

Неявные (внутренние) издержки - это альтернативные издержки использования ресурсов, которые принадлежат фирме и принимают форму потерянного дохода от использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Они определяются стоимостью ресурсов, находящихся в собственности данной фирмы.

В связи с ограниченностью ресурсов возникает проблема наилучшего их использования из всех отвергнутых альтернатив.

Альтернативные издержки - это издержки выпуска благ, определяемые стоимостью наилучшей упущенной возможности применения ресурсов производства, обеспечивающие максимальную прибыль. Альтернативные издержки предприятия называются экономическими издержками. Эти издержки необходимо отличать от бухгалтерских издержек.

Бухгалтерские издержки отличаются от экономических издержек тем, что они не включают стоимость факторов производства, являющихся собственностью владельцев фирм.

Классификация издержек производства может быть осуществлена с учетом мобильности факторов производства. Выделяются постоянные, переменные и общие издержки.

Постоянные издержки (FC) - издержки, величина которых в коротком периоде не изменяется в зависимости от изменения объема производства. Их иногда называют "накладными расходами" или "безвозвратными издержками". К постоянным издержкам относятся расходы на содержание производственных зданий, закупку оборудования, рентные платежи, процентные выплаты по долгам, жалованье управленческого персонала и т. д. Все эти расходы должны финансироваться даже тогда, когда фирма ничего не производит.

Переменные издержки (VC) - издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема производства. Если продукция не производится, то они равны нулю. К переменным издержкам относятся расходы на покупку сырьевых ресурсов, топливо, энергию, транспортные услуги, заработную плату рабочим и служащим и т. д. В супермаркетах оплата услуг работников-контролеров входит в переменные издержки, поскольку управляющие могут приспособить объем данных услуг к числу покупателей.

Общие издержки (ТС) - совокупные издержки фирмы, равные сумме ее постоянных и переменных издержек, определяются по формуле:

**ТС = FC + VC**

Общие издержки увеличиваются по мере увеличения объема производства.

Необходимо отметить, что переменные издержки начинаются с нуля и увеличива­ются по мере роста объема выпускаемой продукции. Снача­ла, когда производство осуществляется в небольших объе­мах, переменные издержки растут очень быстро. При даль­нейшем расширении производства сказывается фактор экономии на массовом производстве и рост переменных из­держек начинает замедляться.

Далее вступает в действие *закон убывающей отдачи,* и издержки начинают увеличиваться нарастающими темпами по сравнению с ростом производства.

Закон убывающей отдачи гласит, что, начиная с определенного момента, последовательное добавление элементов переменного ресурса (к примеру, труда) к устойчивому фиксированному ресурсу (к примеру, капиталу) дает сокращение предельного результата. То есть, чем больше будет количество рабочих, занятых определенным трудом, тем медленнее будет рост объема производства.

**3. Сущность издержек производства и их виды**

Фирму интересуют не только издержки производства, но и результаты ее функционирования. Эти результаты внешне выражают себя в общей выручке, в прибыли и рентабельности.

Общая выручка, рассматривается как *валовой* или *общий доход* (В). Отсюда:

**В = Р х Ц**

Особое место в деятельности фирмы занимают прибыль – это абсолютный показатель эффективности работы фирмы.

**Прибыль** — превышение доходов от продажи товаров и ус­луг над затратами на производство и продажи этих товаров.

**П = В - З**

Так же различают прибыль экономическую и бухгалтерскую.

*Бухгалтерская прибыль* рассчитывается как разница меж­ду доходами от продаж и учтенными бухгалтерскими издер­жками (явными).

*Экономическая прибыль* — это разность между доходами от продажи и экономическими издержками, которые объе­диняют в себе издержки явные и неявные.

*Валовая прибыль* есть разность между валовой выручкой и валовыми издержками.

Относительным показателем эффективности работы фирмы является рентабельность, она представляет собой количественное соотношение двух величин — результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

**Р общ = П/З**

**Тема 2.4. Рынки производственных ресурсов**

**План темы**

1. Рынок экономических ресурсов: сущность, особенности и значение.
2. Рынок труда и заработная плата.
3. Предпринимательство и прибыль.
4. Рынок капитала. Ссудный процент.
5. Рынок земли. Рента.

**1. Рынок экономических ресурсов: сущность, особенности и значение.**

Экономическая наука выделяет четыре фактора производства:

1. труд;
2. земля;
3. капитал;
4. предпринимательская способность.

Рынки факторов производства – рынки, на которых в результате взаимодействия спроса и предложения формируются цены на труд, капитал и природные ресурсы. Спрос на факторы производства вторичен и определяется спросом на продукцию, производимую с помощью этих факторов. Чем выше спрос на продукцию, тем выше спрос на ресурсы, из которых сделан продукт. Факторами устойчивости спроса на ресурсы являются:

1. эффективность производственного ресурса при создании товаров. Чем больше производитель использует технику, тем меньше необходимо станков для производства запланированного количества продукции.
2. рыночная стоимость товара произведенного при помощи производственного ресурса. Если стоимость какого-либо товара растет, то становится выгодным увеличивать объемы его производства, поэтому спрос на ресурсы возрастает.

Различают два основных вида факторных рынков:

1. Рынок производственных ресурсов в условиях совершенной конкуренции, на этом рынке ни продавец, ни покупатель не могут воздействовать на цены ресурсов. На нем одновременно действует большое количество продавцов и покупателей.
2. Рынок производственных ресурсов в условиях несовершенной конкуренции, в данном случае либо покупатель, либо продавец могут оказать влияние на цены ресурсов производства.

Факторы производства могут быть взаимодополняемы и взаимозаменяемы (живой труд заменяет техника, сырьевые ресурсы заменены искусственными материалами), изменение цен на один из этих факторов производства вызовет изменение привлекаемого количества, не только этого, но и сопряженных с ним других факторов производства. Поэтому необходимо знать соотношение ресурсов производства, которое обеспечит фирме наименьшие издержки производства определенного количества продукции.

**Предельный продукт** – прирост общего продукта, полученного в результате применения дополнительной единицы переменного фактора производства. Фирма достигает наименьших издержек в том, если при спросе на продукцию будет соблюдаться следующее правило:отношение предельного продукта одного ресурса к цене этого продукта равно отношению предельного продукта другого ресурса к цене этого ресурса.

При соблюдении этого условия фирма будет находиться в состоянии равновесия. На рынке факторов производства спрос рождает предложение. Особенностью предложения является то, что экономические ресурсы ограничены по сравнению с потребностями производства.

**2. Рынок труда и заработная плата.**

**Рынок труда** – совокупность экономических и юридических процедур, позволяющих людям обменивать трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирма согласны им предоставить в обмен на трудовые ресурсы.

На этом рынке продают и покапают трудовые услуги, состоящие в использовании умственных и физических способностей людей, а также их навыков и опыта производства экономических благ.

Рынок труда соединяет к обоюдной выгоде людей, желающих продать свои трудовые услуги, то есть наемных работников, и организации, которые хотят услуги купить для осуществления собственной деятельности (работодатели, наниматели).

Трудовые услуги нельзя накопить, иными словами момент создания этого товара совпадает с моментом его потребления.

Предложение трудовых услуг может варьироваться благодаря способности людей менять свою профессию, овладевая иной квалификацией.

Развитие событий на рынке труда тесно связано с тем, как ведет себя рабочая сила, выступающая продавцом на рынке труда. Под **рабочей силой**, в данном случае, рассматриваются все люди трудоспособного возраста, обладающие возможностью и желанием продать свои трудовые услуги.

**Труд** – целесообразная деятельность людей, с помощью которой он преобразует природу и приспосабливает её для удовлетворения своих потребностей.

**Цена труда:**

По договору о найме человек обязан в течение установленного времени работать на предприятии (в учреждении), а предпринима­тель в обмен на его труд - выплачивать определенную сумму денег. Так совершается сделка по купле-продаже труда.

Государство воздействует на уровень заработной платы, следующим образом:

1. установлены минимальные ставки оплаты труда;
2. правовая защита работников и предоставление им определенных гарантий;
3. создание типовых трудовых договоров и соглашений в соответствии с мерами по борьбе с инфляцией.

Для определения наименьшей зарплаты государственные органы рассчитывают так называемый **прожиточный минимум** (или черту бедности). Он обычно устанавливается для семьи из четырех человек (ра­ботника, его жены и двух детей), исходя из нормативов удовлетворения наименьших жизненных потребностей во многих то­варах и услугах с учетом уровня цен. При этом предусматривается обеспечить условия жизни работнику, выполняющему наиболее простую работу.

Разумеется, что минимальный заработок - это лишь стар­товый уровень, от которого начинает нарастать оплата более сложного труда.

Собственник труда получает доход в виде заработной платы. Различают **номинальную** и **реальную** заработную плату.

Под **номинальной заработной платой** понимают сумму денег, которую получает работник за свой дневной, недельный или месячный труд.

**Реальная заработная плата** – масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести на полученные деньги.

На величину оплаты труда влияют следующие факторы:

1. спрос и предложение на рынке труда;
2. форма конкуренции.

Спрос на труд находиться в обратной зависимости от величины заработной платы, т.е. при росте заработной платы предприниматель сокращает спрос на труд, а при снижении заработной платы спрос растет.

В рыночной экономике различают две основных формы заработной платы:

- повременная;

- сдельная.

Повременная заработная плата устанавливает размер вознаграждения в зависимости от отработанного времени.

Сдельная заработная плата рассчитывается в зависимости от объема выпущенной продукции.

В настоящее время материальное вознаграждение зависит от степени достижения коммерческих результатов деятельности предприятия.

**3. Предпринимательство и прибыль**

**Предпринимательство** является главным атрибутом рыночной экономики. Объектом предпринимательской деятельности является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода. Создание всевозможных новых комбинаций производства является главной задачей предпринимательства.

Функции предпринимательства:

1. **Ресурсная** – для любой хозяйственной деятельности необходимы объективные факторы производства, а также субъективные и личные (знания, умения, способности);
2. **Организаторская сущность** заключается в том, чтобы обеспечить такую комбинацию факторов производства, которая лучше всегоспособствует достижению поставленной цели;
3. **Творческая функция связана** с организационно-хозяйственным новаторством или нововведением.

Чтобы успешно выполнить все эти функции человек должен обладать определенными способностями в числе которых обязательно должны быть:

- инициативность;

- способность к самостоятельному мышлению;

- умение организовать и повести за собой коллектив.

Доход предприниматель получает в виде прибыли.

Экономическая прибыль – это разница между денежной выручкой от реализации товара и всеми издержками фирмы.

Для предпринимательства как **метода ведения хозяйства** главным условием является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав - по выбору вида предпринимательской деятельности, по формированию производственной программы, по выбору источников финансирования, доступу к ресурсам, по сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т. д. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т. д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка; от динамики спроса и предложения, от уровня цен, т. е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Вторым условием предпринимательства является **ответственность за принимаемые решения,** их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

Третьим признаком предпринимательства является **ориентация на достижение коммерческого успеха,** стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодовлеющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т. д.

Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль здесь играет личность предпринимателя. Предпринимательство - это не род занятий, а склад ума и свойство натуры.

**3. Рынок капитала. Ссудный процент.**

Следующим фактором производства является **капитал.** Определяя капитал как фактор производства, экономисты отождествляют капитал со средствами производства. Капитал состоит из благ длительного пользования, созданных экономической системой для производства других товаров. Эти блага включают бесчисленные станки, дороги, компьютеры, молотки, грузовики, прокатные станы, здания и др.

**Капитал** – фактор производства, который представлен всеми средствами производства, которые создали люди, для того чтобы с их помощью производить другие товары и услуги.

Другой аспект категории капитала связан с его денежной формой. Капитал можно было бы определить как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю.

Экономистами принято различать капитал, материализованный в зданиях и сооружениях, станках, оборудовании, функционирующий в процессе производства несколько лет, обслуживая несколько производственных циклов. Он носит название **основного капитала.**

Другой вид капитала, включающий сырье, материалы, энергетические ресурсы, расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции. Он носит название **оборотного капитала.** Деньги, затраченные на оборотный капитал, полностью возвращаются к предпринимателю после реализации продукции. Затраты на основной капитал не могут быть возмещены так быстро.

В процессе функционирования основной капитал подвергается **физическому и моральному износу.**

**Физический износ** - это процесс, в результате которого элементы основного капитала становятся физически непригодными для дальнейшего использования в производстве. Физический износ основного капитала определяется многими факторами. В первую очередь это продолжительность и интенсивность использования машин и оборудования, особенности технологий производства, где применяется основной капитал, воздействие атмосферных условий, внутренние процессы, происходящие в материале, из которого изготовлены средства труда. Между степенью физического износа и продолжительностью использования основного капитала существует прямо пропорциональная зависимость: чем дольше время эксплуатации машин и оборудования, тем больше степень их физического износа.

Помимо физического износа основному капиталу присущ и так называемый **моральный износ**, который представляет собой процесс обесценивания основного капитала вследствие появления более дешевого или более современного оборудования. Моральный износ основного капитала связан главным образом с высокими темпами научно-технического процесса.

Различают два вида морального износа:

- во-первых, основной капитал может обесцениваться, поскольку аналогичное оборудование начинает производиться меньшими затратами и, следовательно, становится дешевле;

- во-вторых, в результате научно-технического прогресса появляется более современное, более производительное оборудование. В настоящее время переход на принципиально новую технологию в отраслях промышленности, определяющих научно-технический прогресс, занимает в среднем три года.

Возмещение физически изношенного и морально устаревшего оборудова­ния происходит за счет **амортизационных отчислений** (это часть стоимости основного капитала, которая ежегодно входит в стоимость производимой про­дукции). Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основ­ного капитала, выраженное в процентах, называется **нормой амортизации.**

Капитал используется как фактор производства для выпуска продукции. При этом в основе цены самого капитала лежит **предельный продукт**, т.е. выпуск продукции, получаемой при добавлении ещё одной продукции при условии, что остальные факторы производства – такие, как труд и земля – останутся неизменными.

Капитал в качестве капитального блага подлежит купле-продаже, выступая товаром на факторном рынке капитала. Конечная его цена будет обусловлена двумя факторами: стоимостью капитальных благ и тем доходом, который капитал может приносить, т.е. **чистой производительностью капитала**. Последняя выражается в ежегодном процентном доходе, зарабатываемым инвестором, пользователем капитала в результате затрат определенной суммы денег на применение капитала.

 Чистая производительность капитала выражается в дополнительном количестве продукции, которую можно получить в денежном выражении после отчислений в амортизационные фонды. В конечном итоге она рассчитывается **в форме получаемого за год процента**.

Собственник капитала получает доход в виде процента.

**Процентный доход** – доход на вложенный капитал.

Размер процентного дохода определяется ставкой процента, те ценой которую банк должен заплатить кредитору за пользование деньгами в течение какого-то периода. При анализе процента необходимо различать **номинальную** и **реальную** ставку процента.

**Номинальная ставка** – текущая рыночная ставка процента без учета инфляции.

**Реальная ставка** – номинальная ставка скорректированная с учетом ожидаемых темпов инфляции.

**5 . Рынок земли и рента**

**Земля** – ресурсы, которые даны самой природой и могут быть использованы для производства товаров и услуг.

Земля как фактор производства имеет следующие особенности:

1. количество земли ограничено;
2. земля - природный фактор, а не продукт человеческого труда;
3. земля неподвижна, т.е. не возможности её перемещать;
4. при рациональной эксплуатации земли она не только не утрачивает свои свойства, но и повышает свою производительность.

Для фермера участок земли служит средством для выращивания определенных сельскохозяйственных культур. Почва должна обладать плодородием, которое определяется ее механическими и химически свойствами. По механическим свойствам она должна быть достаточно мягкой в то же время она не должна слишком свободно пропускать воду, но и плотная, глинистая почва не подойдет для выращивания растений, химическому составу земля должна содержать неорганические элементы такой форме, в которой они достаточно легко усваиваются растениями, способен в определенных пределах изменить состояние почвы, намеханическую обработку, внося органические и химические удобрения. Таким образом, свойства земли можно разделить на данные изначально, т.е. *естественный и созданные искусственно.* Однако именно первая группа свойств, которая включает в себя местоположение участка, климатические условия, является главной, поскольку именно эти свойства придают особое значение собственности на землю и определяют специфический характер дохода собственников земли.

Итак, человек может определенным образом воздействовать плодородие земли, но подобное воздействие не безгранично. Рано или придет время, когда дополнительная отдача, получаемая от дополнительного приложения труда и капитала к земле, сократится настолько, что перестанет вознаграждать человека за их приложение. Мы подходим к важному законукасающемуся земли, - **закону убывающей отдачи** (при этом имеется в отдача в количественном выражении), или убывающей доходности.

Закон убывающей отдачи можно сформулировать следующим "Каждое приращение капитала и труда вкладываемых в обработку земли, порождает в общем пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало времени с усовершенствованием агротехники" (Маршалл А.)

Необходимо различать два понятия: землевладение и землепользование.

**Землевладение** – право лица на определенный участок земли.

**Землепользование** – пользование землей в установленном порядке.

Собственник земли получает доход в виде ренты. Поэтому цена земли полностью формируется спросом на неё. Спрос на землю зависит от уровня цен продуктов производимых на этой земле, его месторасположения и степень их удаленности от центра потребления продукта. Чем выше рента, тем выше цена земли.

Земля не продукт труда в естественном своем состоянии, но она используется в рыночных отношения, подлежит купле-продаже.

Теоретически определено, цена земли выражается в той сумме денег, за которую собственник земли готов лишиться не только права временно её пользоваться, получая земельную ренту, но и уступить покупателю вообще право собственности на землю, т.е. продать её. Продаваяземлю, собственник постарается обеспечить себя возможностью получения тех же благ, которые он получал как собственник земли. В силу этого **цена земли** для него станет выражаться в сумме денег, на основе которой при сложившемся в данном момент уровне банковского процента её владелец сможет получать годовой доход, по крайней мере равный годовой ренте со своего участка.

,

где Z – цена, по которой может продан данный участок;

R- годовая рента с участка;

S - норма ссудного процента.

Приоценки земли используется земельный кадастр, куда включается перечень различных сведений и данных о земле как средстве производства, сведения о конкретных земельных угодьях, их владельцах.

**Земельная рента** – это доход от использования земли, который непосредственным образом не связан с производственной деятельностью собственника земли и получается им за предоставление земли как природного ресурса другому хозяйствующему субъекту. Однако если собственник сам осуществляет хозяйствование на своей земле, то он учтет данный доход в цене реализуемой сельскохозяйственной продукции.

Земельная рента является **основным элементом арендной платы**. Однако в состав последней могут входить и проценты за затраченный на участке капитал, и амортизационные отчисления за сооружения, находящиеся на арендуемом участке.

Земельная рента выступает в следующих формах:

1. **Дифференциальная земельная рента** зависит от использования неоднородных по качеству и местоположению земельных участков. Она связана с производительностью земли как фактора производства. На лучших по качеству и находящихся ближе к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции участках земли использование ресурса будет также более производительным, так как меньше затраты на производство и сбыт. Реализовываться же продукция будет на рынке по ценам менее плодородных и отдаленных от места сбыта участков. На первых участках возникает дифференциальная или разностная рента. Так как количество высокоплодородных земель ограничено и не может быть в ближайшей перспективе сколько-нибудь расширено.

Различают **дифференциальную ренту I**, которая может быть получена с лучших и средних по своему естественному плодородию земельных участков, а также **дифференциальную ренту II**, которую можно получить с любого участка, так как её предпосылкой является повышение экономического плодородия почвы, что связано с дополнительными вложениями в земельные участки капитала и труда.

2. **Абсолютная рента** – рента, получаемая с худших участков земли. Она получается со всех участков. Арендатор, уплатив арендную плату, должен получить свою прибыль, которая соответствовала средней норме прибыли, формирующейся в других сферах производственной деятельности в соответствии со средними издержками.

**Тема 2.5. Монополия и конкуренция**

**План темы**

1. Конкуренция, ее виды.

2. Модели рынков.

3. Антимонопольное законодательство.

**1. Конкуренция, ее виды.**

Наиболее мощным фактором, диктующим общие условия функционирования того или иного рынка, является степень развития на нем конкурентных отношений.

Рыночной*конкуренцией* называется борьба за ограниченный спрос потребителя, ведущаяся между фирмами на доступных им частях (сегментах) рынка.

**Конкуренция** — это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

**Конкуренция**- состязательная работа между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья и одновременно весьма действенный механизм регулирования пропорций общественного производства. Она порождается объективными условиями: хозяйственной обособленностью каждого производителя, его зависимостью от конъюнктуры рынка, противоборством с другими товаровладельцами в борьбе за покупательский спрос.

Конкуренция

по отраслевой

принадлежности

по степени

свободы

по методам

осуществления

ценовая

неценовая

внутриотраслевая

межотраслевая

совершенная

несовершенная

Рис. 10 Виды конкуренции

Конкуренция выполняет в рыночной экономике **важнейшую функцию** - она принуждает производителей учитывать интересы потребителя, а значит, и интересы общества в целом. В ходе конкуренции рынок из множества товаров отбирает только те, которые нужны потребителям. Именно их удается продать. Прочие же остаются невостребованными, и производство их сокращается.

**Предмет конкуренции** - товар, посредством которого соперники стремятся завоевать потребителя и его деньги.

**Объект конкуренции** - это потребитель и покупатель, за расположение которого борются на рынке противоположные стороны.

По методам осуществления конкуренцию можно подразделить на ценовую и неценовую.

*Ценовая* конкуренция предполагает продажу товаров по более низким ценам, чем у конкурентов. Снижение цены теоретически возможно либо за счет снижения издержек производства, либо за счет уменьшения прибыли.

*Неценовая* конкуренция основана на предложении товаров более высокого качества, с большей надежностью и сроками службы, на использовании методов рекламы и других способов стимулирования сбыта.

По отраслевой принадлежности различают внутри- и межотраслевую конкуренцию.

*Внутриотраслевая* конкуренция — конкуренция между предпринимателями, производящими однородные товары, за лучшие условия производства и сбыта, за получение сверхприбыли.

*Межотраслевая* конкуренция — это конкуренция между предпринимателями, занятыми в различных отраслях производства, из-за выгодного приложения капитала, перераспределения прибыли. Поскольку на норму прибыли влияют разные объективные факторы, ее величина в различных отраслях различна. Однако каждый предприниматель независимо от того, где применяется его капитал, стремится получить на него прибыль не меньшую, чем остальные предприниматели. Это приводит к переливу капиталов из одних отраслей в другие: из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой.

Конкуренцию также подразделяют на совершенную (свободную) и несовершенную (монополистическую).

Для *совершенной* конкуренции характерна свобода от какой бы то ни было регламентации: свободный доступ к факторам производства, свободное ценообразование и др. При этой конкуренции никто из участников рынка не может оказать решающего влияния на условия реализации товаров.

*Монополистическая* конкуренция отличается главным образом тем, что монополии имеют возможности влиять на условия реализации товаров.

**2. Модели рынков**

Взаимодействие между продавцами и покупателями, выступающими предъявителями предложения и спроса, происходит на рынке. Решения продавцов и покупателей относительно цены, объемов производства, закупок товара будут существенно различаться для разных типов (моделей) рынка.

По степени развития конкуренции экономическая теория выделяет четыре основные модели рынка:

1. совершенная (чистая) конкуренция
2. монополистическая конкуренция

несовершенная конкуренция

1. олигополия
2. монополия

На рынке совершенной конкуренции расщепление экономической власти максимально и механизмы конкуренции работают в полную силу. Здесь действует множество производителей, лишенных каких-либо рычагов навязывания своей воли потребителям.

При несовершенной конкуренции расщепление экономической власти ослаблено или вовсе отсутствует. Поэтому производитель приобретает известную степень влияния на рынок.

Степень несовершенства рынка зависит от разновидности несовершенной конкуренции. В условиях монополистической конкуренции она невелика и связана только с умением производителя выпускать особые, отличающиеся от конкурентных разновидности товаров. При олигополии несовершенство рынка значительно и диктуется немногочисленностью действующих на нем фирм. Наконец, монополия означает господство на рынке только одного производителя.

В основу любой модели рынка положены следующие критерии:

* количество фирм, представленных на рынке той продукции, которая выпускается данной отраслью;
* характер производимой продукции (стандартная или дифференцированная);
* наличие или отсутствие барьеров на пути вхождения фирм в данную отрасль или выхода из нее;
* степень доступности экономической информации;
* возможность фирмы влиять на цены своих товаров.

Различие между моделями рынков, относительно представленных выше критериев, можно представить в виде таблицы.



Возможности управления ценами зависят также от того, какая конкурентная ситуация в целом сложилась на данном рынке, насколько он монополизирован крупнейшими фирмами. Существует несколько типов таких конкурентных ситуаций, которые с точки зрения усиления власти отдельной фирмы над формированием рыночных цен можно расположить в следующем порядке: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия. Чем выше степень монополизации рынка, тем менее совершенно работает его механизм, и потому во всем мире государство стремится защитить конкуренцию.

**3. Антимонопольное законодательство.**

Уже более 110 лет государства ведут борьбу с монополиями. Первый противомонопольный закон был принят в 1890 году. С тех пор в каждой стране существует пакет антимонопольных законов. В Российской федерации антимонопольный закон был принят в 1991 году и назывался “Закон о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках”. Так же на территории РФ действует Федеральная антимонопольная служба (ФАС), контролирующая и регулирующая деятельность монополий.

В рамкахантимонопольной политики в РФ можно выделить два основных направления: **демонополизацию** и **регулирование деятельности пред­принимательских монополий**.

 Политика **демонополизации** направлена на снижение (ограничение роста) степени монополизации рынка. Ее эффективное проведение в рамках переходной экономики предполагает:

1. разработку системы ограничений на слияния и иные межфирменные соглашения, ведущие к существенному росту уровня монополизации и ограничению конкуренции. Закон РФ “О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках” запрещает со­глашения между конкурирующими фирмами, занимающими в совокупности доминирующее положение на рынке, если их результатом может быть существенное ограничение конкуренции. В том числе, запрещаются соглашения и согласованные действия.направленные на установление и поддержание цен, раздел рынков сбыта, ограничение доступа на рынок других фирм и т.д. Положение фирм может быть приз­нано доминирующим, если доля на рынке товара превышает 35%. Этот критерий чрезмерно высок, что снижает действенность политики демонополизации.

2. проведение деконцентрации (разукрупнения) сложившихся предпринимательских монополий. Высокий уровень концентрации и специализации производства перестает быть экономически оправданным.

3. содействие конкуренции в монополизированных отраслях. Ее проведение заключается в стимулировании создания новых предприятий в этих отраслях, в поощрении действующих предприятий Других отраслей к производству монополизированных видов продукции, в поощрении импорта такой продукции. Средствами осуществления такой политики являются налоговые и таможенные преференции, льготное кредитованиепредприятий.

Объектом регулирования деятельности пред­принимательских монополий является:

* деятельность естественных монополий;
* деятельность предпринимательских монополий;
* ценовое регулирование по продукции предприятий монополистов.

Отсутствие конкурентной среды делает неэффективным использование рыночных механизмов в регулировании деятельности естественных монополий, поэтому государственные органы управления определяют уровень цен и тарифов, а также основные параметры, характеризующие объем и ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Регулирование деятельности предпринимательских монополий действующих на конкурентных рынках не заменяет, а защищает конкурентный рыночный механизм. Законодательство РФ запрещает действие предпринимательских монополий, занимающих доминирующее положение на рынке, направленные на ограничение конкуренции.

Также применяется ценовое регулирование по продукции предприятий монополистов. Посредством установления твердых фиксированных цен или так называемых предельных цен, когда предприятию установлен максимальный уровень, до которого оно может повышать цену.

Централизованное регулирование цен блокирует действие конкурентного ценового механизма, препятствует нормальной работе рынка, т.е. ценовое регулирование не следует использовать как универсальное средство антимонопольной политики.

Цели антимонопольной деятельности в нашей стране сформулируем кратко - насыщение рынка товарами и услугами, ликвидация дефицита:

* развитие конкуренции и пресечение недобросовестной конкуренции и тем самым формирование рыночных отношений;
* ограничение и пресечение деятельности сложившихся монополий и недопущение образования новых;
* борьба с нарушениями закона, препятствующими развитию нормального рынка, в том числе с коррупцией;
* поддержка новых, и прежде всего негосударственных экономических структур;
* защита прав потребителей.

**Тема 2.6. Распределение доходов**

**План темы**

1. Первичное распределение доходов в рыночной экономике.
2. Перераспределение доходов государством.
3. Государственное регулирование социально – экономических отношений.
4. Налоги.

**1. Первичное распределение доходов в рыночной экономике.**

**Доходы населения -** это сумма денежных средств и материальных благ, полученных в общественном производстве, произведенных домашним хозяйством или какой-либо другой деятельностью за определенный промежуток времени.

В доходы населения входят заработная плата, предпринимательский доход, дивиденды на имеющиеся у населения акции, проценты на сбережения, вложенные в банк, рента на сданную в аренду недвижимость и др. Источниками доходов предприятий или фирм являются прибыль, процент или рента (в зависимости от типа предприятия). Однако в доходы предприятий входит не вся прибыль. Из валовой прибыли делают внешние отчисления. Часть прибыли, полученной предпринимателем, становится его личным предпринимательским доходом. Оставшаяся часть прибыли составляет собственно доход самого предприятия, который используется на расширение производства, подготовку кадров, социальную сферу и т.д.

Доходы населения подразделяются на денежные, натуральные, номинальные, располагаемые, реальные.

Денежные доходы населения включают все поступления денег в виде оплаты труда, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, доходов от продажи товаров, доходов от оказания на сторону различных услуг и др.

Натуральные доходы включают продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления, а также полученную в общественном производстве.

Номинальные доходы — общее количество денег, которое получено за определенный период времени; характеризуют уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен

Располагаемый доход представляет только ту часть номинального дохода, которая может быть использована непосредственно на личное потребление товаров и услуг, а также на сбережения, т.е. располагаемый доход равен номинальному доходу минус взносы, налоги, обязательные платежи (отчисления в Пенсионный фонд, на социальные нужды и др.).

Реальный доход отражает покупательную способность нашего денежного дохода, представляет собой количество товаров и услуг (в стоимостном выражении), которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода времени (т.е. здесь учитываются возможности изменения цен).

Выделяют следующие ***основные принципы распределения*** доходов.

1. Уравнительное распределение имеет место, когда все члены общества получают равные доходы. Такой принцип характерен для первобытного общества и коммунистического способа производства.

2. Рыночное распределение доходов предполагает, что каждый из владельцев того или иного фактора производства (земли, труда, капитала) получает разный доход в соответствии с хозяйственной полезностью и продуктивностью своего фактора.

3. Распределение по накопленному имуществу проявляется в получении дополнительных доходов теми, кто накапливает и передает по наследству какую-либо собственность (землю, предприятия, дома, ценные бумаги и другое имущество).

4. Привилегированное распределение особо характерно для стран с неразвитой демократией и пассивным гражданским обществом. Правители таких стран самоуправно перераспределяют общественные блага в свою пользу, устанавливают себе повышенные оклады и пенсии, создавая хорошие условия жизни, труда, лечения, отдыха, и другие льготы.

Какая бы система распределения ни была справедливой, в любом современном обществе неизбежно ***неравенство доходов людей***, ***причины которого:***

1) различие в индивидуальных способностях;

2) различия в квалификации и опыте;

3) различия в готовности и способности работать в особых условиях;

4) различия в собственности.

Дифференциация доходов населения — реально существующие различия в уровне дохода населения, в значительной степени предопределяющие социальную дифференциацию в обществе, характер его социальной структуры.

Для количественной оценки дифференциации доходов применяют различные показатели. Степень неравенства доходов отражает ***кривая Лоренца***. Кривая Лоренца показывает соотношение процентов всех доходов и процентов всех получателей. Степень неравенства доходов определяется областью между линией, обозначающей идеальное равенство, и кривой Лоренца. Неравномерное распределение характеризуется кривой Лоренца, т.е. линией фактического распределения, отстоящей от прямой тем дальше, чем больше дифференциация доходов.***Коэффициент Джини*** — статистический показатель, свидетельствующий о степени расслоения общества данной страны или региона по отношению к какому-либо изучаемому признаку. Рассчитывается как площадь области между кривой Лоренца, и идеальной прямой равномерного распределения. Максимально возможная площадь принимается за единицу измерения. Коэффициент Джини G может принимать значения от нуля до единицы (0÷1). G = 0 означает равномерное распределение, G = 1 — предельный случай, когда признаком обладает только один человек.



Рис. 11Кривая Лоренца

**2. Перераспределение расходов государством.**

**Перераспределение доходов** - процесс применения государственных затрат, налогообложения и контроля с целью распределения реальной прибыли. При этом:

- [налогообложение](http://utmagazine.ru/posts/11934-nalogooblozhenie) имеет различную степень прогрессивности;

- государственные программы могут быть целенаправленными (с учетом степени нуждаемости) или доступными всем;

- контроль может применяться для корректировки принципов распределения доходов.

Степень государственного влияния в процессе перераспределения имеет границу, при которой предприниматели не должны терять стимул к ведению деятельности.

Перераспределение доходов - стягивание части прибыли с одних субъектов для ее передачи другим лицам. К перераспределению доходов относится и добровольное перечисление средств от более обеспеченных граждан менее обеспеченным лицам, которые больше нуждаются в деньгах.

 **Доходы** - [деньги](http://utmagazine.ru/posts/8476-dengi), а также материальные ценности, которые получены в результате труда, владения определенными активами или в форме помощи. Доход не образуется сам по себе, а является результатом продажи и создания продукции.

Выделяется два вида доходов:

- первичные - средства, а также материальные ценности, которые являются результатом продажи и создания товаров. Они формируются, как правило, в рыночной экономике, где и создается большая часть продукции. Основные получатели такой прибыли - изготовители (разработчики) товаров и продавцы;

- вторичные - средства, а также материальные ценности, созданные в виде услуг (товаров) и не подлежащие реализации. Местом образования вторичных доходов является [государственная экономика](http://utmagazine.ru/posts/8677-gosudarstvennaya-ekonomika).

 Посредством вторичной прибыли государство решает две задачи:

- осуществляет финансирование компаний и учреждений, которые создают вещественную продукцию, и являются собственностью общества. Сюда же относятся заведения, которые не подлежат реализации (библиотеки, школы, заводы, санатории и так далее);

- помогают нетрудоспособным членам общества, к примеру, больным, безработным, престарелым, малообеспеченным гражданам и так далее.

Перераспределение доходов - деятельность страны по переводу первичных доходов в категорию вторичных. Это процесс, когда государство изымает часть прибыли, полученной в результате создания и продажи товаров, а далее перемещает средства в сферу, где создается необходимая, но не подлежащая реализации продукция (услуги).

 Перераспределение доходов может производиться двумя путями:

1. С помощью прямых каналов, проходящих через бюджет страны. Государство осуществляет сбор налогов и их аккумулирование денег в бюджете. Полученные средства наполняют социальные пакеты, необходимые для выплаты пособий безработным, реализации социальных программ и так далее.

2. С помощью косвенных методов - благотворительных фондов, льготных налогов, бесплатных услуг в сфере здравоохранения и образования, государственного контроля цен и так далее.

Основные способы перераспределения доходов следующие:

- трансфертные платежи - пособия, получаемые малообеспеченными семьями;

- регулирование цен;

- [индексация](http://utmagazine.ru/posts/7936-indeksaciya) трансфертных выплат и фиксированной прибыли при определенной инфляции;

- обязательный минимум заработной платы, являющийся основой для определения зарплаты во всех организациях;

- прогрессивные налоги - ставка, которая растет с увеличением величины номинальной прибыли.

Перераспределение доходов необходимо для решения следующих задач:

- снижения общего неравенства в обществе и повышения благосостояния;

- ускорения темпов экономического роста;

- снижения процента бедных людей.

**3. Государственное регулирование социально-экономических отношений.**

**Государство** – это очень сложный социальный феномен.

Роль государства в экономике страны до сих пор является спорным вопросом:

1) некоторые считают, что государство – это достаточно неповоротливый механизм, который только мешает экономике;

2) другие считают, что без государства просто невозможно, потому что механизмы экономики страны очень сложны.

Современная экономическая теория признает необходимость участия государства в экономических процессах.

На государство возлагается роль регулятора экономики, которая проявляется в следующих его функциях:

1) совершенствование системы рыночных отношений (через разработку нормативно-правовой базы);

2) составление прогнозов развития страны на перспективу (что будет со страной, например, через 20–30 лет);

3) регулирование использования сил природы и охрана окружающей среды;

4) управление демографическими процессами;

5) регулирование и экономическое обеспечение интеллектуального развития, защиты жизни, прав и свобод граждан;

6) согласование экономических интересов субъектов производственно-экономических отношений и преодоление противоречий между ними;

7) организация ориентации производства на конечный результат, учет интересов и мотивов трудовой деятельности;

8) разработка целевых комплексных программ экономического развития.

Для решения этих функций государство выполняет целый ряд задач:

1) защита рыночной экономики от сворачивания конкурентной борьбы и образования монополий путем принятия антимонопольного законодательства;

2) производство общественных товаров и услуг; общественными называются товары и услуги, имеющие следующие характерные черты:

а) нелегко взыскать плату с отдельных людей или не давать им воспользоваться этими товарами и услугами (например, уличное освещение);

б) ожидаемая прибыль от производства не окупает вложений частного капитала и других затрат;

3) учет и прогнозирование последствий нерыночных ситуаций; нерыночные ситуации – это ситуации, которые не могут быть отрегулированы в рамках рыночного механизма; данные последствия могут быть как вредными (нефть попадает в водоем), так и полезными (благоустройство территории). Государство должно полностью ликвидировать вредные и стимулировать полезные последствия нерыночных ситуаций. Для разрешения данной задачи оно может применять следующие меры:

а) убеждение;

б) рекламные кампании;

в) субсидирование (для полезных последствий нерыночных ситуаций) и налогообложение (для вредных последствий);

г) разработку стандартов безопасности (ГОСТы);

4) программы поддержки социально незащищенных групп населения и повышения экономической активности населения.

Для этого государство использует следующие три программы:

1) программы материальной поддержки нуждающихся (государственные пособия, субсидии, талоны на питание и т. д.);

2) программы, ликвидирующие причины нищеты и экономического неблагополучия (запрет на дискриминацию в трудоустройстве по полу, возрасту, национальности и т. п.);

3) программы помощи отдельным группам населения («адресная» помощь многодетным семьям, студентам, защита авторских прав и т. д.).

Для регулирования экономики государство может использовать следующие инструменты:

1) инструменты микрорегулирования – налогообложение, антимонопольное законодательство, регулирование условий труда и его оплаты и т. д.;

2) инструменты макрорегулирования – фискальная политика, социальная политика и т. д.;

3) инструменты интеррегулирования – меры стимулирования экспорта, кредитование экспорта, валютно-кредитные отношения.

Государственное регулирование может быть двух видов:

1) прямое – осуществляется через законодательство;

2) косвенное – применение всевозможных финансовых рычагов для влияния на поведение частных фирм, предприятий и организаций. Для проведения косвенного регулирования государство обычно использует фискальную и кредитно-денежную политику.

**4. Налоги.**

**Налоги** – обязательные платежи в бюджеты соответствующих уровней или во внебюджетные фонды, осуществляемые физическими и юридическими лицами в порядке и на условиях установленных законодательными актами.

**Налоговая система** – совокупность взымаемых государством налогов, сборов и пошлин, а также форм и методов их построения.

Каждый налог содержит характеристику следующих основных элементов:

1. **субъект налога (налогоплательщик)** – физическое или юридическое лицо, на которое законом возложено обязательство платить налог;

2. **объект налога** – то, что подлежит налогообложению. Объектом налога текущие доходы, расходы, виды деятельности, собственность.

3. **источник налога** – доход от которого уплачивается налог (заработная плата, прибыль, рента);

4. **налоговая ставка** – величина налога на единицу обложения;

5. **налоговые льготы** – полное или частичное освобождение от уплаты налогов;

6. **налоговые санкции** – наказание за нарушение в сфере налогообложения (уклонение от уплаты налогов, просрочка налоговых платежей, занесение в налоговую декларацию ложных сведений и т.д.). За нарушение полагается штраф или уголовная ответственность.

В зависимости от налоговой ставки налоги делятся на:

1. **прогрессивный налог** – налог процентная ставка, которого повышается с ростом самого дохода;

2. **регрессивный налог** – средняя ставка налога понижается по мере роста дохода;

3. **пропорциональный налог** – независимо от роста дохода налоговая ставка сохраняется на том же уровне.

В зависимости от форм и видов налога, они делятся на:

1. **прямые**, которые уплачиваются непосредственно с доходов, капитала, процентов, земли;

2. **косвенные** перекладываются на конечных потребителей продукции или услуг в виде надбавки к цене (налоги на добавленную стоимость, налог с продаж, акцизы, таможенные пошлины).

**Функции налоговой системы:**

1. **фискальная**, т.е. должна служить источником дохода государственного бюджета;

2. **распределительная** – распределять национальный доход от богатых к бедным, из одних отраслей в другие;

3. **стимулирующая** должна способствовать ускорению научно-технического прогресса, расширению экспорта, увеличению занятости населения через системы налоговых льгот и привилегий;

4. **регулирующая** – изменяя условия налогообложения правительство способствует решению важных экономических задач, стоящих на страже интересов общества.

**Тема 3.1. Макроэкономические цели и показатели национальной экономика**

**План темы**

1. Понятие макроэкономики и макрорынка.
2. Показатели макроэкономики. Национальные счета.
3. **Понятие макроэкономики и макрорынка**

Предметом макроэкономики является поведение экономики, рассматриваемойкак единое целое. Если в микроэкономике мы рассматривали поведениеотдельных фирм, потребителей, собственников факторов производства, то вмакроэкономике мы абстрагируемся от отдельных субъектов и рассматриваемнечто общее. К примеру, рассматривая рынок товаров, мы не делим его нарынок компьютерной техники и рынок хлебобулочных изделий, а изучаем его как единое целое.

Такая высокая степень обобщения приводит к абстракции и не позволяетнам видеть некоторые детали, но также и дает большие преимущества,связанные с тем, что исследование результатов совместной экономическойдеятельности ставит в центр внимания такие явления, которые невозможнорассматривать с позиции отдельной фирмы или индивида. Это такие явления кактемп инфляции, уровень безработицы, национальный доход, состояниегосударственного бюджета и торгового баланса, циклические периоды экономики– подъемы и кризисы. Действительно, отдельно взятая фирма при всем желаниине может влиять, к примеру, на темп инфляции, и вышеназванные явленияневозможно изучить с ее позиции.

Макроэкономика состоит из нескольких подразделов, которые и будутпоследовательно изучаться в данном курсе.

1. Теория инфляции. Уровень цен и обуславливающие его факторы. Понятие инфляции, виды инфляции, способы борьбы. Инфляция в России, антиинфляционная политика правительства в различные периоды.

2. Теория денег. Деньги, их структура и роль в экономике. Проблемыбольшого и малого количества денег в стране. Деньги как средствоуправления рыночной экономикой. Денежная масса, денежные потоки.

 3. Теория занятости. Уровень безработицы, полная занятость,последствия высокого уровня безработицы. Причины, обуславливающие высокий уровень безработицы. Взаимосвязь инфляции и безработицы.

4. Теория экономического роста. Определение экономического роста, егоизмерение в отдельной стране. Объективность спадов и подъемов вэкономике. Последствия высоких темпов роста. Оценка факторов роста,стратегии роста.

5. Теория экономической политики. Воздействие государства на экономикустраны. Бюджет, государственный долг, регулирование экономической деятельности.

6. Теория внешнеэкономических отношений. Воздействие иностранногосектора на национальную экономику. Международная торговля, торговыебарьеры, протекционизм.

Основной инструмент изучения разного рода явлений – агрегирование. Этоявляется особенностью макроэкономики, т. е. Мы не рассматриваем цену наотдельный вид товара, а берем агрегированный показатель: уровень цен илитемп инфляции, дефлятор ВВП, индекс потребительских цен, индекс ценпромышленной продукции. Вместо спроса на отдельные товары будемрассматривать агрегированный показатель совокупного спроса, а вместопредложения – агрегированный показатель совокупного предложения.

Во всей экономике мы выделяем 4 агрегированных субъекта:

 1. Сектор домашних хозяйств

 2. Предпринимательский сектор

 3. Государственный сектор

 4. Иностранный сектор

Сектор домашних хозяйств

Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторовпроизводства, находящихся в частной собственности. Продавая или сдавая варенду имеющиеся у них факторы, домашние хозяйства получают доход,называющийся «национальный доход», который затем делят на две части,необязательно равные, первая из которых идет на потребление, а вторая – насбережения. Таким образом, сектор домашних хозяйств имеет 3 основныххарактеристики:

 1. Собственность на факторы производства

 2. Потребление различных благ за счет части своего дохода

 3. Сбережение части дохода и осуществление инвестиций.

Предпринимательский сектор

Представляет собой совокупность всех фирм, зарегистрированных внутристраны и проявляющих свою активность следующими способами:

 1. Предъявление спроса на факторы производства (на рынок факторов)

 2. Организация процесса создания и предложения товаров и услуг

 3. Инвестирование средств и увеличение запасов капитала внутри страны

 Предпринимательский сектор обеспечивает производство большей частиВВП, предъявляет спрос на рынок факторов производства и обеспечиваетпредложение товаров на потребительском рынке.

Государственный сектор

Все государственные институты и учреждения. Имеет свою специфику, т.к.в первую очередь государство занимается производством общественных благ,которые, в отличие от благ предпринимательского сектора, достаются домашнимхозяйствам «бесплатно». В качестве таких благ можно назвать безопасность,экологию, достижения фундаментальной науки и услуги государственнойсоциальной и производственной инфраструктуры. Государство также заботится ио повышении эффективности предпринимательского сектора, создаетзаконодательную базу и обеспечивает соблюдения данных законов. Одной изважнейших функций государства является создание устойчивой национальнойвалюты, т.е. предложение денег.

Иностранный сектор

Все экономические субъекты, которые имеют постоянное местонахожденияза пределами данной страны, а также иностранные фирмы на территориигосударства. Воздействие этого сектора на национальную экономикуосуществляется через взаимный обмен товарами, услугами, капиталом инациональными валютами. Взаимоотношения между двумя государствамирегулируются их законодательствами и самими субъектами, вовлеченными вэкономические отношения. Поддержание баланса между внешнеэкономическойдеятельностью государства и импортируемой частью товарной массы являетсяважным аспектом экономической политики.

**2. Показатели макроэкономики. Национальные счета.**

**Национальная экономика** – совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм.

**Совершенная форма организации экономики** – смешанная экономика, в которой рыночный механизм сочетается с государственным регулированием.

Национальная экономика складывается из совокупности отдельных частных производств, которые находятся во взаимосвязи.Для измерения объектов и темпов роста производства в экономике используются системы национальных счетов (СНС), которая выполняет ту же функцию, что бухгалтерская отчетность отдельной фирмы.

**Система национальных счетов (СНС)** – система взаимосвязанных статистических показателей в виде счетов и таблиц для получения общей картины экономической деятельности страны.

Различные показатели, входящие в СНС позволяют измерить объем производства в конкретный момент времени, раскрыть факторы, определенные функции экономики, определенные тенденции экономического развития на перспективу, формировать экономическую политику государства.

Система национальных счетов состоит из следующих статистических показателей:

1. **Валовой национальный продукт (ВНП)** – это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, созданных страной за определенный период (год, месяц) при помощи факторов производства, принадлежащих гражданам данной страны. Он включает стоимость продукции отечественного производства, размещенного как внутри страны, так и за ее пределами.

Существуют три способа расчета валового национального продукта:

1) **расчет по доходам** (по потоку доходов), при котором суммируются доходы отдельных лиц и предприятий, как сумма вознаграждений владельцев факторов производства:

а) заработная плата наемных работников;

б) процент на капитал;

в) прибыль предпринимателей;

г) рента землевладельцев;

д) косвенные налоги на предприятия;

е) амортизационные отчисления (накопления предприятий для восстановления изношенных основных фондов);

2) **расчет по расходам** (по потоку расходов), при котором суммируются все расходы на приобретение конечного продукта:

а) личные потребительские расходы населения (траты граждан страны на покупку питания, одежды, обуви и т. д.);

б) валовые частные инвестиции в национальную экономику (частные вложения в развитие бизнеса, покупку оборудования и т. д.);

в) государственные закупки товаров и услуг (расходы на содержание административного аппарата всех уровней);

г) чистый экспорт (разность между экспортом и импортом в данной стране);

3) **расчет по производству**, при котором происходит суммирование стоимостей товаров и услуг, произведенных всеми предприятиями страны.

Существует два вида продуктов:

1) **промежуточный продукт** – это товары и услуги, предназначенные либо для дальнейшей обработки, либо для перепродажи;

2) **конечные продукты** – это те продукты, которые идут непосредственно в личное потребление.

Различают понятия номинального, реального и потенциального ВНП:

1) номинальный ВНП – это валовой конечный продукт, подсчитанный в действующих текущих (фактических) ценах;

2) реальный ВНП – валовой продукт, рассчитанный в сопоставимых ценах конкретного года;

3) потенциальный ВНП – прогнозируемый ВНП при наиболее благоприятных условиях. Коэффициент пересчета стоимости ВНП в сопоставимые цены называется дефлятором.

Дефлятор – это показатель, помогающий учесть, на сколько увеличился валовой национальный продукт за счет роста цен; рассчитывается по формуле:

Дефлятор ВНП = (Номинальный ВНП) / (Реальный ВНП).

2. В отличие от ВНП **валовой внутренний продукт (ВВП)** охватывает годовую стоимость всей конечной продукции, созданной внутри данной страны как отечественными, так и иностранными производителями.

3. **Чистый национальный продукт (ЧНП)** – показатель экономического развития, который определяется путем вычитания из ВНП отчислений на восстановление изношенного физического капитала (амортизационных отчислений). Таким образом, ЧНП показывает объем конечных товаров и услуг, которые страна может использовать без ущерба для собственного производственного капитала.

4. **Национальный доход (НД)** – показатель, представляющий собой разницу ЧНП и суммы косвенных налогов и образующийся как сумма заработной платы, процента на капитал, ренты и прибыли. Национальный доход – доход заработанный, но не полученный. С одной стороны, государство облагает все виды доходов налогами, с другой – возвращает часть средств в виде трансфертных платежей пенсионерам, многодетным семьям, инвалидам, безработным и т. д.

5. **Личные доходы (ЛД)** представляют собой показатель, образующийся из национального дохода за вычетом взносов на социальное страхование, налогов на прибыль фирм и прибавлением трансфертов. Личные доходы также подлежат налогообложению.

6. **Располагаемый личный доход** – денежная сумма, которую домашние хозяйства могут свободно расходовать на потребление и сбережение. Он образуется из личных доходов за вычетом личных налогов (подоходного налога, налога на недвижимость и т. д.). Вопрос о формировании располагаемого личного дохода касается каждого гражданина.

**Тема 3.2. Макроэкономическое развитие и его механизм**

**План темы**

1. Экономический рост, его типы. Факторы экономического роста.
2. Циклическое развитие национального хозяйства.
3. Безработица, ее виды.
4. Инфляция, причины ее возникновения. Последствия инфляции.
5. Рыночное саморегулировние.

**1. Экономический рост, его типы. Факторы экономического роста.**

**Экономический рост** – увеличение способности экономики производить товары и услуги в течении длительного периода времени, из года в год, из поколения в поколение. Экономический рост – увеличение реального и потенциального национального дохода

Экономическое развитие общества представляет собой многоплановый процесс, охватывающий экономический рост, структурные сдвиги в экономике, совершенствование условий и качества жизни населения.

Известны различные модели экономического развития (модель Германии, США, Китая, стран Юго-Восточной Азии, России, Японии и других стран). Но при всем их многообразии и национальных особенностях существуют общие закономерности и параметры, характеризующие этот процесс.

По уровню экономического развития различают развитые страны (США, Япония, ФРГ, Швеция, Франция и др.); развивающиеся (Бразилия, Индия и др.), в том числе наименее развитые (в основном государства Тропической Африки), а также страны с переходной экономикой (бывшие советские республики, страны Центральной и Восточной Европы, Китай, Вьетнам, Монголия), большинство из которых занимают как бы промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами.

В целом экономическое развитие общества — противоречивый и трудноизмеряемый процесс, который не может происходить прямолинейно, по восходящей линии. Само развитие характеризуется неравномерностью, включая периоды роста и спада, количественные и качественные изменения в экономике, положительные и отрицательные тенденции.

Проблемы экономического роста приобрели в настоящее время особую важность с возникновением противоречий между расширяющимся производством, истощением природных ресурсов загрязнением окружающей среды.

Результаты экономического роста носят двоякий характер.

Положительные стороны экономического роста:

1. он является основным условием материального изобилия и повышения уровня жизни;
2. создает условия для проведения политики социальной справедливости;
3. облегчает труд, улучшает его условия и дает все большому количеству людей возможность тратить время на образование и самореализацию;
4. позволяет осуществлять достаточные инвестиции в охрану окружающей среды.

Отрицательные стороны экономического роста:

1. возрастание нагрузки на среду обитания человека и загрязнение окружающей среды;
2. превращение производителя в механизм производства;
3. нерешённость проблемы бедности и отсутствие справедливого распределения дохода.

Нейтрализация отрицательных сторон и развитие положительных сторон экономического роста возлагается на государственное регулирование. Растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности населения и решать социально-экономические проблемы. Одновременно экономический рост позволяет осуществлять программу по борьбе с загрязнением окружающей среды без сокращения объемов производства общественных благ.

Экономический рост является основным показателем экономической стабильности страны. Все факторы, влияющие на экономический рост, могут быть разделены на три группы:

1. **факторы предложения** – факторы, непосредственно влияющие на физический объем производства. Они делают возможным само производство и тем самым обеспечивают предложение товаров и услуг. К ним относят:
	* количество и качество природных ресурсов, без которых невозможно ни одно производство. Обладая большим объемом природных ресурсов, страна имеет возможности для экономического роста;
	* количество и качество трудоспособного населения, в том числе уровень образования;
	* наличие основного капитала (оборудования, здания, машины, сооружения);
	* уровень технологии, применяемый для производства продукции, что зависит от уровня развития науки.
2. **факторы спроса** – для реализации потенциального объема производства необходимого, чтобы на него существовал совокупный спрос. Уровень совокупных расходов определяется совокупностью потребительских расходов, государственных расходов и чистого экспорта.
3. **факторы распределения** – на экономический рост влияет механизм распределения ресурсов, который зависит от вида экономической системы. Эффективное распределение необходимо для того, чтобы получить наибольшее количество готовой продукции из ограниченного количества ресурсов.

Все факторы взаимодействуют между собой влияют друг на друга, но приоритет отдается факторам предложения.

Разнообразие исторических и географических условий существования и развития различных стран, сочетание материальных и финансовых ресурсов, которыми они располагают, не позволяют оценить уровень их экономического развития каким-то одним показателем. Для этого существует целая система показателей, среди которых выделяются, прежде всего, следующие:

• общий объем реального ВВП;

• ВВП/ВНП на душу населения;

• отраслевая структура экономики;

• производство основных видов продукции на душу населения;

• уровень и качество жизни населения;

• показатели экономической эффективности.

Источники и типы экономического роста.

1. **Экстенсивный рост** предполагает расширение масштабов производства, благодаря увеличению количества вовлеченных в производство факторов производства на прежней технической основе. Экстенсивные факторы отражают количественную сторону увеличения объема производства за счет увеличения используемых природных ресурсов. (земля, труд, капитал, предпринимательская способность.
2. **Интенсивный рост** предполагает применение более эффективных средств производства (научно-технический прогресс). Интенсивные факторы экономического роста отражают качественную сторону увеличения объема производства за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов. К ним относят: повышение квалификации, повышение качества продукции, внедрение новых технологий, режим экономии.

В реальности нет чистого экстенсивного или интенсивного типа экономического роста. Для рыночной экономики характерно наличие как экстенсивного так и интенсивного типа экономического роста.

**2. Циклическое развитие национального хозяйства.**

Макроэкономике свойственны 2 состояния:

1. равновесие, когда экономический рост идет так, что достигается равенство между спросом и предложением на потребительские блага и факторы производства;
2. неравенство, когда хозяйственное развитие испытывает колебание в динамике производства. Это состояние наиболее характерно для рыночной экономики.

В экономике колебания представляют собой отклонения от стабильного состояния важнейших параметров экономики – объем производства, уровень цен, занятость населения, нормы прибыли. Макроэкономические колебания по своим масштабам и по времени деятельности: краткосрочные, долгосрочные, среднесрочные.

Краткосрочные колебания характеризуются сравнительно небольшими и непродолжительными отклонениями и всех указанных макроэкономических параметров, поэтому экономический рост идет непрерывно.

Среднесрочные и долгосрочные колебания имеют большую амплитуду (значительные отклонения от состояния равновесия), при этих колебаниях происходит нарушение экономической и социальной стабильности в обществе, экономический рост резко сменяется кризисом.

**Экономический кризис** – одна из фаз воспроизводственного цикла, которую характеризуют значительное нарушение равновесия в хозяйственной системе, часто сопровождающиеся потерями и разрывом нормальных связей в производстве и рыночных отношений, которое ведет к дисбалансу функционирования экономической системы. Экономические кризисы могут быть: отраслевыми (аграрные, денежные, валютные, биржевые), структурными, охватывающие несколько взаимосвязанных отраслей, региональные кризисы (охватывающие несколько регионов страны) или несколько стран одного региона, мировые кризисы.

**Экономический цикл** – время от одного кризиса до другого, включающий 4 фазы (кризис, депрессия, оживление, подъем).



Рис. 12 Экономический цикл

Главной фазой экономического цикла является **кризис**. С ним кончается один период развития и начинается новый. Без кризиса не было бы цикла, а периодическое повторение кризиса придает экономике циклический характер. В этот момент наблюдается падение уровня и темпов экономического роста, а затем сокращение масштабов выпуска продукции. Такие явления связаны с перепроизводством товаров. В это время резко увеличиваются запасы нереализованной продукции, происходят массовые банкротства промышленных и торговых предприятий, которые не могут продать накопившиеся товары. Из-за приостановки производства быстро растет безработица, сокращается заработная плата. В обществе нарушается кредитные связи расстраивается рынок ценных бумаг, падают курсы акций. Все предприниматели испытывают потребность в деньгах для уплаты образовавшихся долгов, поэтому нормы банковского процента значительно возрастают.

В фазу **депрессии** приостанавливается спад производства, а вместе с ним и снижение цен, постепенно снижаются запасы товаров, из-за незначительного повышения спроса увеличивается масса свободного денежного капитала. Ставка банковского процесса снижается до минимума. В период депрессии предложением товаров перестает обгонять спрос, поэтому между ними устанавливается равновесие. В это же время создаются естественные условия для выхода из кризиса. Уменьшения цикла средства производства и удешевление кредита способствует новому накоплению капитала, а так же возобновлению расширенного производства на новой технической основе.

**Оживление** означает расширение производства до его предкризисного уровня. Размеры товарных запасов устанавливаются на уровне необходимом для бесперебойной работы рынка. Начинается небольшое повышение цен, вызванное оживлением покупательского спроса. В этот период сокращается уровень безработицы. Возрастает спрос на денежный капитал, а ставка процентов увеличивается.

В период **подъема** выпуск продукции превышает предкризисный уровень. В связи с этим сокращается безработица.

Расширенный покупательский спрос заставляет цены повышаться. Повышается прибыльность производства, увеличивается спрос на кредитные средства, ставка процента увеличивается.

**Цикличность экономического развития** – непрерывные колебания в рыночной экономике, когда рост производства сменяется спадом, повышения деловой активности ее снижение. Цикличность характеризуется взлетами и падениями конъектуры рынка.

Цикличность можно рассматривать как один из способов саморегулирования рыночной экономики. Характерной чертой цикличности является движение ее по спирали, поэтому можно говорить, что она является формой прогрессивного развития. Когда экономика достигает высшей точки цикла, она работает на пределе своих возможностей: все экономические ресурсы используются максимально эффективно, наблюдается полная занятость населения инвестиции и расходы покупателей очень высоки. В этих условиях в экономике производится максимальный объем ВНП, спрос на товары и услуги полностью удовлетворен. Однако, предприятия продолжают поставлять на рынок все новые партии товаров. Для производства которых приходиться покупать ресурсы уже по более высоким ценам, что вызывает общий рост цен. Предложение товаров обгоняет спрос, возникают затруднения со сбытом товаров и наступает кризис перепроизводства. Предприятия терпят убытки и начинается сокращение производства.

Экономические кризисы перепроизводств имеют 2 стороны: разрушительную и оздоровительную.

**Разрушительная** сторона кризиса связана с решительным устранением сложившихся нормальных пропорций в народном хозяйстве.

**Оздоровительная** – проявляется в том, что во время депрессии падение цен делает производство не выгодным. Выходом из этого тупика становится обновление основного капитала (машины, техника). Это позволяет удешевить производство продукции, сделать ее прибыльной и выйти на новый рубеж производства.

**3. Безработица, ее виды.**

Одним из признаков макроэкономической нестабильности считается безработица.

**Безработица** – это состояние, когда трудоспособное население ищет, но не может найти работу. Все население страны можно разделить на трудоспособное и нетрудоспособное.

**Трудоспособное население** – это люди, в возрасте от 16 до 55 лет (женщины) и 60 лет (мужчины), которые хотят и могут работать.

Нетрудоспособное (экономически неактивное) население – это все остальные категории граждан:

1) учащиеся и студенты, посещающие дневные учебные заведения;

2) лица, получающие пенсии по старости, на льготных условиях, по инвалидности;

3) лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми;

4) отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее поиски;

5) военнослужащие срочной службы;

6) лица, находящиеся в местах лишения свободы или на принудительном излечении;

7) лица, у которых нет необходимости работать (например, иждивенцы и тунеядцы).

**Рабочая сила** – это часть трудоспособного населения, которая имеет желание работать, а не реализовывать свой труд в пределах домашнего хозяйства.

Часть рабочей силы, занятую в производстве, частном бизнесе, сфере услуг, государственной службе, принято называть занятыми.

Часть рабочей силы, которая не имеет своего рабочего места, но имеет желание работать, называется безработными.

Согласно законодательным актам Российской Федерации, безработными признаются люди, которые:

1) не имеют работы и заработка;

2) зарегистрированы в службе занятости для поиска подходящей работы;

3) готовы приступить к работе в любой момент.

В зависимости от обстоятельства, из-за которого человек не имеет работу, безработных можно классифицировать на 4 группы:

а) впервые ищущие работу;

б) вышедшие на рынок труда после перерыва;

в) потерявшие работу после увольнения;

г) добровольно оставившие работу.

Экономисты выделяют следующие виды безработицы:

1) циклическая безработица. Один из самых первых и главных видов безработицы, который возникает из-за спада производства и общего низкого спроса на рабочую силу во всех сферах, отраслях, регионах. Во время спада ее уровень может достигать 8–10%;

2) фрикционная безработица. Явно менее негативный вид безработицы, который связан с так называемым положением «между работами» (постоянное движение населения от профессии к профессии, из одной местности в другую, временная незанятость женщин в связи с рождением ребенка, поиск работы теми, кто только что закончил учебное заведение или кто отслужил в армии). Главной особенностью такого вида безработицы является непродолжительность. В подобных ситуациях постоянно кто-то находится (2–8% рабочей силы), т. е. имеется как бы «штатный состав», данный вид безработицы невозможно устранить;

3) институциональная безработица. По ее названию можно понять, что она возникает из-за действия общественных институтов. Например, государство может выплачивать немалые социальные пособия, побуждая при этом часть трудоспособного населения не работать. Или деятельность профсоюзов, направленная на постоянное увеличение заработной платы, делает рабочую силу очень дорогой и вынуждает работодателей уменьшать свой спрос на рынке труда;

4) структурная (технологическая) безработица. Данный вид безработицы возникает в связи с изменениями в строении народного хозяйства: вымирают некоторые профессии или даже целые отрасли; перестраивается экономика регионов; изменяются под давлением научно-технической революции сами технологии; т. е. структура рабочей силы начинает не соответствовать спросу на труд из-за научно-технических, технологических, организационных нововведений. О наличии в стране структурной безработицы говорит высокий уровень вакансий, которые не могут быть заняты без переквалификации работников;

5) сезонная безработица образуется в отраслях, для которых свойственны сезонные колебания объемов производства (обслуживание летних курортов);

6) частичная безработица возникает на предприятиях, которые вынуждены перейти на неполный рабочий день или сокращенную рабочую неделю;

7) скрытая безработица включает в себя людей, которые формально вроде бы и работают, а фактически занимают лишние рабочие места, т. е. ту работу, которую может сделать и один работник, делают два, а то и три человека.

Для более конкретной характеристики безработицы в экономической науке применяют 3 взаимосвязанных показателя: уровень безработицы, естественный уровень безработицы, полная занятость.

**Уровень безработицы** – это отношение числа безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах:

Ru= (U / L)\*100%,

где U – число безработных;

L – численность рабочей силы;

Ru – уровень безработицы.

Естественный уровень безработицы – это минимально возможный в стране уровень безработицы при полной занятости (5–6%). Число свободных рабочих мест приблизительно равно числу людей, ищущих работу.

Полная занятость – это состояние в обществе, когда безработица не превышает своего естественного уровня (5–6%).

Кроме того, необходимо различать численность безработных, зарегистрированных на биржах труда (в службах занятости) и общую численность безработных, при расчете которой к безработным относятся все те, кто не имеет работы, активно ищет ее и готов к ней приступить в кратчайшие сроки.

Причины безработицы многообразны: это и психологические, и коммуникативные, и целый ряд экономических причин. В качестве экономических причин, порождающих безработицу, можно выделить следующие:

1) развитие современных технологий, появление нового оборудования, машин приводят к высвобождению части работников, которым требуется переподготовка или переквалификация;

2) сокращение управленческого аппарата;

3) экономический спад, в результате которого снижаются потребности экономики в ресурсах, в том числе и трудовых;

4) структурные сдвиги в экономике, приводящие к исчезновению устаревших отраслей и предприятий, и появление новых;

5) сезонные изменения в спросе на рабочую силу в связи со спецификой производства (например, сельское хозяйство, строительство, туризм и т. д.).

Безработица носит негативный характер и для экономики имеет множество последствий. Среди негативных последствий безработицы самым главным является недовыпуск продукции (сокращение производства), потеря части ВНП.

Но существуют и другие негативные последствия безработицы:

1) снижение уровня жизни не только самого безработного, но и его семьи;

2) снижение поступлений от налогов в бюджеты всех уровней;

3) увеличение преступлений и количество психических заболеваний.

Безработица нуждается в государственном регулировании. Существует две точки зрения в решении этого вопроса:

1) теория Кейнса состоит в том, что причиной безработицы является недостаточный уровень совокупного спроса, при этом если увеличить совокупный спрос, то и пропорционально уменьшится безработица;

2) государственная политика занятости, осуществляемая по двум направлениям:

а) регулирование уровня и продолжительности безработицы; при этом необходимо использовать службу трудоустройства (занятости), которая сокращает время поиска человеком работы, информируя его об имеющихся вакансиях; кроме того, эти службы призваны решать вопросы переквалификации работников;

б) гарантии материальной и социальной поддержки:

– выплата пособий по безработице;

– предоставление компенсации работникам, увольняемым с предприятий при сокращении численности штатов, реорганизации или ликвидация предприятия;

– выплата стипендии на период повышения квалификации или переподготовки.

Вместе с тем у безработицы есть своеобразные положительные черты. Во-первых, безработные – это резерв рабочей силы для роста производства. Во-вторых, конкурентная борьба между работающими и безработными приводит к повышению эффективности труда.

**4. Инфляция, причины ее возникновения. Последствия инфляции.**

Понятие «инфляция» означает переполнение денежного рынка денежными знаками сверх действительных потребностей экономики, что ведет к их обесцениванию.

**Инфляция** – это понижение покупательной способности денег из-за роста цен. Однако не всякий рост цен является инфляцией. При условии повышения покупательной способности денег из-за снижения общего уровня цен, можно говорить о дефляции.

Во время инфляции бумажные деньги обесцениваются по отношению к товарам, услугам и иностранным валютам.

В условиях инфляции цены, как правило, повышаются крайне неравномерно: некоторые товары дорожают очень быстро, цена других товаров (услуг) остается неизменной, а цена третьих может даже упасть.

Некоторые причины появления инфляции:

1) внутренние причины:

а) чрезмерная эмиссия, которая превышает истинную потребность в деньгах национального хозяйства;

б) большие масштабы капитального строительства, которое отвлекает денежные и материальные ресурсы на длительный период времени и вызывает сокращение текущего потребления населения;

в) огромные военные расходы, которые приводят к неэффективному использованию богатства общества;

г) кризис государственных финансов, при котором происходит значительное превышение расходов государства над доходами бюджета и растет огромный внутренний государственный долг;

д) необоснованное повышение цен и заработной платы;

2) внешние причины:

а) рост цен на мировом рынке, приводящий к подорожанию товаров, экспортируемых и импортируемых каждой страной;

б) структурные мировые кризисы;

в) увеличение внешнего долга;

г) войны, которые сопровождаются сокращением производства и ростом стоимости жизни.

Выделяют инфляцию спроса и предложения.

Инфляция спроса становится причиной избытка денег по отношению к количеству товаров. Характерной чертой является то, что занятость в данной ситуации полная, так как промышленность стимулируется.

Инфляция предложения (издержек) вызывается ростом любых издержек производства (заработная плата, средства производства).

В экономической теории выделяют несколько видов инфляции.

В зависимости от темпа инфляции принято выделять следующие ее виды:

1) **ползучая (умеренная, нормальная).** Для данного типа инфляции характерны относительно невысокие темпы роста цен, около 5–10% в год. Такого вида инфляция свойственна для большинства стран с развитой рыночной экономикой. В условиях ползучей инфляции практически отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах, она стимулирует инвестиции в производство, создаются новые рабочие места, повышается спрос на рабочую силу и увеличивается занятость;

2) **галопирующая инфляция** – темп инфляции 10–20% в год. Цены поднимаются стремительно, скачкообразно. Угроза этого типа инфляции состоит в том, что она вызывает инфляционные ожидания: контракты привязываются к росту цен, деньги ускоренно материализуются в товары, растет процентная ставка, снижается уровень инвестиций. При этом рост цен опережает рост уровня заработной платы, поэтому снижаются реальные доходы наемных работников;

3) **гиперинфляция** – это состояние экономики, при котором темпы роста цен превышают 50% в месяц на протяжении длительного периода времени – полугода или даже более. Покупательная способность денег резко падает, многие отказываются принимать их в уплату за продукцию, нарастают объемы бартерных сделок. Гиперинфляция подрывает основы банковского дела, так как рост цен непредсказуем и рынок кредитов практически умирает. Многие фирмы сокращают объемы производства или даже закрывают его. Они обращают капиталы в более устойчивую валюту и стремятся вывести их из страны за границу. Это приводит к общему спаду выпуска продукции и снижению объема валового внутреннего продукта. Такая форма кризиса экономики получил название стагфляция.

По степени сбалансированности роста цен выделяют сбалансированную и несбалансированную инфляцию.

При сбалансированной инфляции цены на различные товары и услуги остаются относительно неизменными по отношению друг к другу, а при несбалансированной – цены различных товаров и услуг постоянно изменяются в различных пропорциях по отношению друг к другу.

Также экономисты рассматривают ожидаемую и неожидаемую инфляции.

Ожидаемую инфляцию можно предсказать и спрогнозировать заранее. Неожидаемая инфляция появляется стихийно, спрогнозировать ее невозможно.

Инфляция имеет ряд социально-экономических последствий:

1) перераспределение доходов:

а) потери несут группы населения с фиксированными доходами (бюджетники, студенты, пенсионеры);

б) выигрывают те категории граждан, которые выпускают продукцию, пользующуюся повышенным спросом;

в) выигрывают люди, взявшие кредит;

2) обесценивание сбережений:

а) инфляция подрывает стимулы к накоплению;

б) она снижает реальную стоимость сбережений;

в) инфляция обесценивает амортизационный фонд предприятий, так как фирмы на текущее потребление отправляют большую часть прибыли, что подрывает производство;

3) социальная нестабильность:

а) рост безработицы;

б) снижение расходов государственного бюджета, направленных на осуществление социальных программ;

в) социальная напряженность в обществе.

С целью ослабления отрицательных последствий инфляционных процессов государство разработало антиинфляционную политику.

Антиинфляционная политика представляет собой осуществление следующих действий:

1) борьба с дефицитом бюджета;

2) снижение инфляционных ожиданий;

3) структурная перестройка национальной экономики;

4) установление жестких нормативов на ежегодный прирост денежной массы;

5) развитие производства и НТП;

6) обеспечение стабильно снижающихся темпов инфляции;

7) снижение социальных последствий инфляции посредством:

а) регулирования доходов населения;

б) утверждения предельного уровня цен на некоторые группы товаров;

в) реализации социально-ориентированных программ;

8) связывания излишних по отношению к товарной массе денежных средств путем приватизации.

**5. Рыночное саморегулирование.**

Цель любой экономической системы – достижение макроэкономического равновесия, т.е. сбалансированного состояния экономической системы. В макроэкономике на первый план выступает равновесие между доходами и расходами населения. Макроэкономический анализ предполагает анализ совокупного спроса (использованного ВВП) и совокупного предложения (созданного ВВП).

На макроуровне совокупное предложение и совокупный спрос воздействуют на установление равновесного общего уровня цен и равновесного объема производства в экономке в целом.

**Совокупный спрос** – реальный объем производимой в обществе продукции (то есть, по сути, ВВП), который потребители готовы приобрести при каждом данном уровне цен в экономике.



Рис. 13 Кривая совокупного спроса

Такой объем производства будет зависеть от многих факторов. В тоже время существует закономерность, проявляющаяся в том, что при прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема национального производства пожелают приобрести потребители, предприятия, правительства внутри страны. То же самое относится и к зарубежным предприятиям.

И, наоборот, с ростом цен совокупный спрос при прочих равных условиях имеет тенденцию к снижению.

Основными формами проявления совокупного спроса являются:

* спрос домохозяйств на потребительские товары и услуги;
* спрос производителей на инвестиционные ресурсы и то­вары;
* спрос со стороны государства — государственные закупки;
* спрос на произведенную в стране продукцию со стороны иностранных экономических субъектов.

Таким образом, совокупный спрос можно представить как сумму четырех компонентов:

AD=C + I+G+Xn,

гдеAD— совокупный спрос; С — потребительские расходы; I — валовые внутренние частные инвестиции;G— государственные закупки товаров и услуг;Xn — чистый экспорт.

На совокупный спрос воздействуют неценовые факторы:

1. изменения в потребительских расходах, которые могут быть вызваны изменением благосостояния потребителя, изменение ожидания потребителя (на будущий доход), задолженности потребителя, уровень доходов;
2. изменения в инвестиционных расходах, которые зависят от уровня процентных ставок, ожидания инвестиционной прибыли, налогов с предприятий, изменения уровня используемых технологий;
3. изменения в государственных расходах, если государственные расходы увеличиваются, совокупный спрос растет, и наоборот.
4. изменения в расходах на чистый экспорт, которые в свою очередь зависят от национального дохода в зарубежных странах и от изменения курса национальной валюты по отношению к валютам других стран.

**Совокупное предложение** – реальный объем производства в экономи­ке (ВВП), который производители готовы и способны предложить при каждом возможном уровне цен в экономике.

Между уровнем цен и национальным объемом производства существует прямая зависимость: высокий уровень цен стимулирует увеличение объема производства, более низкий уровень цен вызывает сокращение производства.



 Рис. 14 Кривая совокупного предложения

Модель кривой совокупного предложения состоит из трех отрезков: горизонтального, промежуточного и вертикального.

**На горизонтальном отрезке** реальный объем национального производства ещё не достиг своего максимального уровня, имеются резервы производственных мощностей, запасы сырья и материалов, также большая безработица, что говорит о состоянии депрессии. В этих условиях предприятия могут нанимать дополнительную рабочую силу, не увеличивая заработной платы, издержки производства не меняются. Постоянными остаются цены.

**На промежуточном отрезке** наблюдается рост национального объема производства и уровня цен. Экономика начинает приближаться к своему потенциально возможному уровню производства, неполная занятость населения возникает неравномерно по отраслям производства.

**На вертикальном отрезке** производство достигло своего максимума. Экономика работает на пределе своих возможностей, все ресурсы производства задействованы, достигнута полная занятость населения, предприниматели будут стремиться увеличить объем производства, нанимая рабочую силу, в этом случае им придётся предложить более высокую заработную плату, что приведет к росту издержек производства и росту цен.

К основным неценовым факторам совокупного предложения относят:

* 1. Существующие цены на экономические ресурсы. Рост цен на ресурсы приводит к росту издержек производства, следова­тельно, совокупное предложение будет сокращаться, графикASсместится влево. Следует отметить, что уровень цен на экономические ресурсы, в свою очередь, тоже зависит от ряда факторов. В частности, можно упомянуть наличие внутренних ресурсов и стране. При увеличении их количества кривая производственных возможностей общества сдвинется вправо, в том же направлении сместится и график (совокупное предложение увеличится) Цены на импортируемые ресурсы, степень монополизации факторных рынков и прочие факторы могут оказывать воздействие на ресурсные цены, а значит, и на совокупное предложение.
	2. Уровень производительности экономических ресурсов и эффективность применяемых технологий. Внедрение новых технологий увеличивает производительность факторов производства и снижает издержки на единицу продукции. Это способствует росту совокупного предложения, его график будет смещаться вправо.
	3. Уровень налогов, субсидий и дотаций. Рост налогов с предпринимательского сектора приведет к уменьшению издержек. Естественным следствием этого станет сокращение сово­купного предложения, графикASсместится влево. И наоборот, субсидии и дотации бизнесу из государственного бюджета позволят сократить издержки производства и простимулируют pocтсовокупного предложения, графикASсместится вправо.
	4. Меры государственного регулирования экономики. Как правило, расширение участия государства в экономической жиз­ни сопровождается ростом издержек фирм и сокращением сово­купного предложения. Наиболее ярко это будет проявляться в случае прямого административного вмешательства государства в экономику.

Факторы действующие на совокупное предложение: изменение цен на ресурсы, применяемые технологии, изменение налогов и субсидий, правовых норм, изменение структуры рынка и производительности.

Эти факторы воздействуют в совокупности.

В рыночной экономике все произведенные продукты должны стать товарами (совокупное предложение), а все доходы должны быть израсходованы (совокупное предложение). Только в этом случае величины платежеспобного спроса и товарного предложения совпадут. Однако рыночная экономика находится в постоянном движении, что вызывает нарушение совокупного спроса и предложения.

**Макроэкономическое равновесие** – достижение в национальной экономике сбалансированности и пропорциональности экономических процессов:

* производство и потребление;
* предложение и спрос;
* производственные затраты и результаты;
* материально-вещественные и финансовые потоки.

**Основные условия макроэкономического равновесия** – равенство между совокупным спросом и совокупным предложением.

Графически равновесие изображается пересечением кривых совокупного спроса и совокупного предложения. В точке пересечения определяется равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства.



Рис. 15 Макроэкономическое равновесие

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного пред­ложения определит равновесный реальный объем внутреннего производства и равновесный уровень цен в экономике. Наличие на графике совокупного предложения трех специфических участ­ков несколько усложняет анализ. Рассмотрим ситуацию установ­ления равновесия на каждом конкретном участке графикаAS.

**Тема 4.1. Международные аспекты экономического развития**

**План темы**

1. Этапы возникновения и развития мировой экономики.
2. Международное разделение труда и формы международной экономической интеграции.

**1. Этапы возникновения и развития мировой экономики.**

История знает четыре этапа образования и развития мирового хозяйства.

*Первыми этап* – налаживание **международной торговли.**

«Кирпичики» в фундамент здания экономического сотрудничества стали закладываться примерно 10 тыс. лет назад, когда зарождался торговый обмен. Излишками изготовленной продукции тогда стали обмениваться соседние племена, отдельные семьи и лица.

После возникновения международного разделения труда и образования особого сословия купцов торговые караваны пересекали пустыни, а парусные суда бороздили моря и океаны, прокладывая пути хозяйственного взаимодействия разных народов.

Однако в доиндустриальную эпоху все это были не более чем «подготовительные классы» в той длительной по времени «школе», обучавшей людей на практике, как сообща возводить общее здание хозяйственного сотрудничества. Подлинное обучение началось на начальной стадии развития капитализма.



Рис. 16 Особенности мировой системы хозяйства в начале XX в.

*Второй этап* – возникновение **мирового рынка.**

На индустриальной стадии производства (XVIII–XIX вв.) усилилась потребность в товарном обмене между странами. С ускорением научно-технического прогресса в промышленности быстро идет процесс *разделения труда между странами.* В итоге внешняя торговля превратилась в неотъемлемую составляющую всякой индустриально развитой национальной экономики.

*Третий этап* – **образование мирового хозяйства на основе колониальных владений великих держав.**

На рубеже XIX–XX вв. возникла мировая система хозяйства, для которой характерен ряд признаков, указанных на рис. 16.

Акционерному капиталу западных стран стало тесно в рамках внутреннего рынка. В погоне за более высокими прибылями он устремился в другие страны. Усилившийся вывоз капитала и широкий международный обмен породили *международные монополии.* Они *экономически* поделили между собой мировые рынки сбыта, источники сырья и области приложения капитала. Это было сделано посредством договоров, аренды, концессий и т. п. Раздел мирового экономического пространства создал для крупного капитала возможность извлекать монопольную сверхприбыль на территориях все большего количества стран.

У финансового капитала ведущих держав возникло стремление прочно закрепить за собой территории других стран путем установления над ними политико-административного господства. Благодаря этому в конце XIX – начале XX в. Резко усилилась колонизация ранее свободных народов. Как известно, это привело к завершению *территориального раздела мира* между великими державами. Население колоний увеличилось на четверть миллиарда человек и составило 570 млн.

С завершением территориального раздела мира *роль колоний в международной экономике существенно меняется.* Раньше (а западные государства стали приобретать колонии еще в XVI в.) подчиненные территории были в основном областью выгодного сбыта товаров, поступавших туда из метрополий. В XX в. колонии превратились в дополнительные источники сырья, дешевой рабочей силы, область выгодного приложения капитала, важные военно-стратегические районы.

Великие державы поддерживали колониальное разделение труда, которое было выгодно иностранному капиталу. Сложившаяся в первой половине XX в. мировая система хозяйства в значительной мере держалась на *внеэкономическом принуждении.* Эта система таила в себе острые социально-экономические противоречия, которые делали ее неустойчивой и вели в конечном итоге к разрушению. Так, конфликты между ведущими капиталистическими странами привели к мировым войнам – ожесточенной борьбе за территориальный передел мира. Противоречия между колониями и метрополиями породили мощное национально-освободительное движение, которое, как известно, стерло с карты Земли колониальную систему.

*Четвертый этап –* **современное мировое хозяйство.**

Во второй половине XX в. мировое экономическое пространство приобрело качественно новыми облик.

Мировое хозяйство решительно обновилось по следующим причинам:

• стал действовать такой мощный фактор обновления всего уклада человеческой жизни, как научно-техническая революция;

• с 70—90-х гг. XX в. начался переход к новой экономике, которая основывается на достижениях микроэлектроники и информационных технологиях, вызывающих небывалый рост эффективности производства и обращения товаров и услуг;



Рис. 17 Основные черты современного мирового хозяйства

• в странах Запада утвердились смешанная экономика и новая система управления национальным хозяйством, при которой государство выполняет множество социально-экономических функций;

• бывшие социалистические страны вступили в переходный период, ведущий к новому социально-экономическому строю;

• во всем мире быстро развиваются межнациональные и международные интеграционные связи.

В результате указанных перемен сложилось современное мировое хозяйство со своими отличительными чертами (рис. 17).

Современная экономика на нашей планете – эти мир без колоний. Все более характерной становится растущая *материальная заинтересованность в постоянном экономическом сотрудничестве* между народами.

**2. Международное разделение труда и формы международной экономической интеграции.**

Международное сотрудничество ныне опирается на такую мощную объединяющую силу, как *новое международное разделение труда.* Оно означает переход от *предметной* специализации (создания и сбыта на мировом рынке определенных товаров) к *подетальному* разделению труда (производству в разных странах деталей сложных изделий, которые собираются из закупленных частей).

В последние десятилетия формируется *новое мировое рыночное пространство.*

Многие отсталые в экономическом отношении страны, имевшие натуральное или полунатуральное производство, переходят к рыночной экономике.

Постсоциалистические государства, входившие в замкнутые военно-политические блоки, становятся странами с открытой экономикой (свободно торгующими с другими странами).

Международные связи не сводятся только к внешнеторговым отношениям между странами, как это было на первых этапах мировой истории. Нынешние *мировые хозяйственные связи* включают:

• внешнюю торговлю;

• кооперацию производства;

• обмен научно-технической информацией и технологическими разработками;

• перемещение рабочей силы из одной страны в другую;

• международный кредит и иностранные инвестиции;

• валютные взаимоотношения государств.

Такие связи между странами опираются на *глобальную инфраструктуру.* В нее в первую очередь входят международная транспортная система (морской, железнодорожный, воздушный транспорт), мировая сеть информационных коммуникаций (в том числе межконтинентальная сеть телекоммуникаций).

***Современная мировая экономика –*** *совокупность национальных хозяйств всех стран мира, их экономические взаимосвязи на основе взаимной заинтересованности и международного разделения труда.*

Современная экономика отличается от экономики предшествующих периодов важным качеством – ***необычайным ускорением развития.*** Благодаря этому качеству в течение XX столетия жизнь людей изменилась до неузнаваемости. За 1900–2000 г. *совокупное производство товаров и услуг во всем мире выросло в 19 раз.* Это значительно превышает их суммарное производство за весь предыдущий период истории человечества.

Главное перспективное направление хозяйственного развития в XXI столетии – интернационализация экономической жизни.

Слово «интернационализация» образовалось из двух латинских слов: интер – между, нации – народы.

***Интернационализация экономики –*** *это рост взаимосвязи и взаимозависимости между национальными хозяйствами и мировым хозяйством.*

Интернационализация экономики в первую очередь охватывает: а) производство в целом; б) факторы производственного процесса – капитал и рабочую силу; в) организацию хозяйственной деятельности (интеграцию разных стран).

Современный этап интернационализации производства порожден развертыванием НТР (научно-технической революции). Дело в том, что научные открытия и изобретения создаются в значительной мере *всеобщим трудом,* они основываются не только на исследованиях наших современников, но и на результатах многих поколений ученых, создавших и развивавших науку. Более того, прогресс науки и техники столь масштабен, всесторонен и глубок, что новые открытия становятся невозможными без объединения усилий ученых и специалистов разных стран. Убедительным примером может служить, скажем, освоение космического пространства.

На рубеже XX–XXI столетий НТР дала старт развитию глобальных по своей природе компьютерной техники, информационных технологий и всемирной сети Интернета. Имеется еще одна связь научно-технической революции с интернационализацией производства. НТР позволяет в короткий срок настолько увеличить выпуск новой продукции, что внутренние рамки отдельных стран оказываются слишком узкими для ее полного использования. Становится необходимым развертывать производство в расчете не на одну страну, а в более широких масштабах. В этом отношении особо выделяются высокоразвитые государства, поставляющие на мировой рынок самые совершенные в техническом отношении машины, оборудование и другие готовые изделия, а также новейшие технологии и научно-технические разработки.

Интернационализация производства неразрывно связана с развитием международного разделения труда. Ведь и интернационализация, и разделение труда предполагают развитие такого организационно-экономического сотрудничества, при котором выпуск изделий в одних странах связан с их потреблением в других. Связи национальных экономик становятся постоянными, когда углубляется *международное разделение труда* – специализация отдельных стран на производстве тех или иных товаров и услуг с целью их продажи на мировом рынке.

Научно-техническая революция знаменует новый этап в международном разделении труда – переход *от предметной* (межотраслевой) специализации к *подетальной* (внутриотраслевой). Например, значительную часть операций по изготовлению американских и японских телевизоров и другой электронной аппаратуры выполняют рабочие заводов, расположенных в «новых индустриальных странах» (Юго-Восточная Азия).

Интернационализацию производства проявляется также в территориальном перемещении факторов производства – капитала и рабочей силы.

Одной из важных форм международных экономических отношений является *миграция* (вывоз) *капитала –* его движение из одной страны в другую. Вывоз капитала происходит, если он может быть помещен в другой стране с большей выгодой, чем в своем государстве.

***Международный вывоз*** *капитала – это помещение за границей средств, приносящих его собственнику более высокий доход.*

Одной из особенностей современного хозяйства является то, что в каждой развитой стране одновременно образуется как относительный «излишек» капитала для его вывоза за границу (в одних отраслях хозяйства), так и потребность в привлечении дополнительных капиталов извне (в других отраслях). Поэтому большинство государств в одно и то же время и вывозят и ввозят денежные средства. Обычно страны, испытывающие потребность в иностранных инвестициях (долгосрочных вложениях денег), создают для них наиболее благоприятные условия. Они повышают банковский процент и дивиденды, создают особые льготы и гарантии выгодного применения капиталовложений.



Рис. 18 Виды вывоза капитала

Собственников капитала особенно привлекает возможность использовать в экономически менее развитых государствах сравнительно *дешевые факторы производства* (низкая заработная плата, невысокие цены на сырье, воду, энергию).

Многих устраивает также возможность уменьшить расходы, необходимые для обеспечения экологической безопасности. В результате снижения всех видов издержек иностранные инвесторы получают более высокую норму прибыли.

Капитал вывозят корпорации, владельцы значительных денежных сумм и государство. При этом используются две основные формы экспорта капитала – предпринимательская и ссудная (рис. 18).

Вывоз **предпринимательского капитала** означает создание на территории других стран предприятий, затраты на работу которых несут иностранные собственники. В зависимости от степени контроля за деятельностью таких предприятий различаются прямые и портфельные инвестиции капитала.

*Прямые инвестиции* фактически обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений. Возникающие вновь или приобретаемые готовые предприятия становятся филиалами расположенной в другой стране основной фирмы, которая образует центр международного производственного объединения.

Прямые иностранные инвестиции распределяются в мировом хозяйстве неравномерно. Примерно 3/4 их приходится на высокоразвитые страны и лишь около 1/4 поступает в развивающиеся государства. Но при этом прямые капиталовложения в развивающихся странах приносят норму прибыли в среднем в 2 раза более высокую, чем в западных государствах.

*Портфельными инвестициями* называется приобретение акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих права собственности или контроля над ними. На такие капиталовложения предприниматели идут, когда стремятся разместить свои средства в разных отраслях хозяйства или когда законодательство принимающей страны, нуждающейся в инвестициях, препятствует прямым капиталовложениям.

Особой формой портфельных инвестиций является участие иностранного капитала в *совместных предприятиях,* где контрольный пакет акций остается в руках государства или местных фирм. Здесь иностранный капитал участвует своими финансовыми ресурсами, технологией, управленческим опытом, торговыми марками, рекламой и предоставлением услуг при реализации продукции. Взамен он получает причитающуюся на его долю прибыль, которую вывозит из страны или использует для инвестиций на месте. Иностранные собственники имеют прочные гарантии сохранности и прибыльности своих капиталовложений. В свою очередь принимающая страна может более эффективно и рационально использовать внешние источники средств и технологии в национальных интересах.

На базе иностранных инвестиций сложились *транснациональные корпорации* (ТНК). Они осуществляют предпринимательскую деятельность на территории нескольких государств. О них подробнее будет сказано в дальнейшем.

***Вывоз ссудного капитала –*** основа современной системы международного кредита. Он содействует росту товарного обмена между странами, облегчает денежные расчеты между ними, дает возможность привлекать внешние финансовые источники для экономического развития, решения социальных проблем. Кредитные связи между государствами растут высокими темпами, значительно превышающими темпы и мировой торговли, и увеличения прямых иностранных капиталовложений.

Международный рынок денежных капиталов действует практически круглосуточно.

Перевод значительных сумм из одной страны в другую в любой из конвертируемых валют производится моментально через искусственные спутники Земли и всемирную сеть телетайпной связи.

По источникам предоставления средств международные ссуды выступают в формах банковских займов и коммерческого кредита. В качестве кредиторов выступают частные фирмы или банки, государственные органы и финансовые учреждения.

Важную роль в развитии экономических отношений в мире играет ***международная миграция рабочей силы –*** перемещение масс трудящихся из одних стран в другие в поисках работы.

Экономические связи в мировом хозяйстве упрочиваются, когда происходит миграция высококвалифицированной рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся государства. Центрами притяжения иностранных специалистов стали страны Ближнего Востока, Персидского залива, собственные трудовые ресурсы которых не позволяли освоить богатейшие нефтяные месторождения. Главные выгоды от миграции получают государства, потребляющие добываемую в районе Персидского залива нефть, корпорации, для которых таким способом решаются топливно-энергетические проблемы.

По мере развертывания научно-технической революции все больше высококвалифицированных работников переезжают из одних стран в другие, что получило название «утечки мозгов». По самым различным причинам большое число ученых, инженеров, врачей и других лиц с высшим образованием эмигрирует из развивающихся стран и России за океан. Корпорациям и государственным службам западных стран выгоднее приобретать уже готовых специалистов из иных регионов, чем обучать их у себя.

***Миграция рабочей силы*** *означает перераспределение работников разной квалификации между странами в соответствии с потребностями национальных рынков труда.*

Несмотря на наличие безработицы предприниматели высокоразвитых стран с выгодой для себя широко используют рабочих, прибывающих из регионов со слабым хозяйственным развитием и более дешевой рабочей силой. Такие люди с готовностью берутся за тяжелую, опасную и грязную работу, трудятся дольше, чем обычно полагается в данной стране, на них идет меньше социальных расходов. В случае необходимости их легко уволить с предприятия. Но тем не менее иностранные рабочие получают в развитых странах более высокую заработную плату, чем на родине. Этим обстоятельством нередко пользуются предприниматели, нарушающие законодательство. Они берут на работу людей из других стран, не имеющих законного права на проживание в данной стране. Кроме того, работодатели не уплачивают за таких нелегальных эмигрантов соответствующие налоги.

Наплыв работников из-за границы в развитые страны осложняет проблему занятости, отрицательно воздействует на экономическое положение трудящихся. В результате возникают конфликты между националистически настроенными слоями местного населения и иностранцами, что приводит в ряде случаев к трагическим последствиям.

Устранение отрицательных сторон миграции рабочей силы предполагает улучшение законодательства и миграционной политики многих государств. Вместе с тем прогресс в этом деле связан с созданием региональной интеграции – объединения групп близлежащих государств в разных частях мирового пространства.

Интернационализация экономики происходит в разных формах, например путем объединения национальных хозяйств, что помогает преодолевать таможенные барьеры на государственных границах. Важнейшей из таких форм стала *региональная интеграция государств.*

Такая интеграция представляет собой современную форму *международной кооперации* хозяйственной деятельности. В ее возросших масштабах углубляется международное разделение труда, что расширяет обмен товарами, услугами, капиталами и рабочей силой. Повышается уровень обобществления производства, а это требует целенаправленного, планомерного регулирования экономических процессов в масштабе межгосударственных объединений.

***Региональная экономическая интеграция –*** *это высшая ступень интернационализации хозяйственной жизни, которая объединяет деятельность государств в области производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг.*

В различных регионах земного шара сложилось несколько интеграционных объединений. Они существенно отличаются друг от друга и по характеру складывающихся между странами-участницами отношений, и по организационным формам, и по последствиям для национальных хозяйств и населения.

Ряд западноевропейских государств (Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург) в 1958 г. создали *Европейское экономическое сообщество* (ЕЭС).

Последнее превратилось в могучую экономическую группировку, превосходящую США по численности населения в 1,4 раза и обладающую сравнимым с ними хозяйственным потенциалом. Одновременно с расширением состава ЕЭС происходил переход от преимущественно торгового сотрудничества к интегрированию других сфер хозяйства, включая научно-техническую деятельность (организация совместных исследований и разработок, создание общих программ). С завершением этого процесса интеграционное объединение стало именоваться Европейским союзом (ЕС).

В ЕС создана европейская валютная система со своим механизмом регулирования расчетов, установления валютных курсов. Учреждена коллективная валютная единица (евро), которая стала одной из мировых валют.

Интеграция помогла западноевропейскому капиталу на равных противостоять своим основным конкурентам – США и Японии. Государства, не входящие в ЕС, стремятся нейтрализовать преимущества стран – членов интеграционного объединения повышением роли других, более широких по составу экономических организаций. К ним относятся прежде всего Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – международная организация, в которую входят в основном экономически развитые страны. Она рассматривает экономические вопросы, затрагивающие интересы участников организации и согласовывает предоставление помощи развивающимся странам.

Иной характер имеют *интеграционные объединения развивающихся стран.* Последние заинтересованы в экономической интеграции потому, что она помогает им воспользоваться выгодами производственной специализации и освоить необходимые природные и другие ресурсы.

Интеграция укрепляет позиции освободившихся стран в мировом хозяйстве, защищает их интересы в отношениях с более сильными партнерами, противостоять которым в отдельности не может ни одно из государств. Исходя из этого, страны Азии, Африки и Латинской Америки расширяют сотрудничество путем коллективного использования своих ресурсов. Формы и типы таких группировок многообразны: это торговые блоки, организации по созданию совместных проектов, валютные союзы, инвестиционные организации и товарные ассоциации.

Интеграционные объединения развивающихся стран действуют ради общих целей с различной степенью эффективности. Их трудности отражают общее тяжелое положение этих государств в современном мире, жесткость позиции по отношению к ним со стороны обладающих реальной экономической мощью западных государств, крупных корпораций, международных финансовых учреждений.

Экономический эффект образования региональной интеграции нельзя оценить однозначно.

Такая интеграция создает ряд благоприятных внешних условий для стран – участниц межгосударственного объединения:

• используются преимущества экономии ресурсов, связанной с расширением масштабов производства;

• укрепляется сотрудничество в более широких сферах социально-экономической деятельности;

• на примере ЕС видно, что прирост торговли, вызванный здесь таможенным союзом, превзошел ее сокращение. Торговля расширилась на более чем 8 млрд долл., хотя импорт из третьих стран сократился на 1 млрд долл.

Вместе с тем экономическая интеграция нередко сопровождается сокращением торговых связей с другими странами. Так, США и Канада потеряли часть своих европейских рынков.

**Список литературы**

1. Бардовский В.П., О.В. Рудакова, Е.М. Самородова Экономическая теория – М.: ИД «Форум» - ИНФРА-М, 2008
2. Е.Ф. Борисов Основы экономики – М.:Дрофа, 2008г.
3. Е.Ф.Борисов Экономическая теория, практикум, пособие – из-во ТК Велби, Проспект 2007г.
4. Е.Ф. Борисов Экономическая теория в вопросах и ответах пособие, из-во ТК Велби, Проспект 2009
5. Экономика учебник под ред. А.И. Архипова, А.К. Большакова– М.: Проспект, 2009