

**Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Северо-Осетинская государственная медицинская академия»
Министерства здравоохранения Российской Федерации**

Кафедра гуманитарных, социальных и экономических наук

Курс лекций по дисциплине «Экономика»

31.05.02. Педиатрия

1 курс

*Составитель : д.э.н., профессор М.А.Кантемирова
к.э.н.,ст.преподаватель З.В.Соскиева*

Владикавказ, 2016

Содержание

Тема 1: Введение в экономическую теорию. Общие проблемы экономического развития.* <i>(слайд-презентация, использование видеофильмов.)</i>
1.1.Предмет и метод экономической теории.
1.2.Блага, потребности, ресурсы и факторы производства.
1.3.Критерии и типы классификации экономических систем.
1.4.Собственность и ее роль в экономической системе.
Тема 2: Рыночная экономика. Рыночная конкуренция * <i>(слайд-презентация, использование видеофильмов.)</i>
2.1.Понятие рынка и условия его возникновения.
2.2.Закон спроса. Закон предложения. Равновесная цена.
2.3.Свободная (совершенная) конкуренция.
2.4.Чистая монополия.
2.5.Монополистическая конкуренция.
2.6.Олигополия.
Тема 3: Теория производства и фирмы. Издержки производства.
3.1.Экономическая природа и функции фирм.
3.2. Основной и оборотный капитал.
3.3. Износ и его виды.
3.4. Доход, издержки и прибыль.
3.5.Эффективность производства. Показатели эффективности.
Модуль 2: «Макроэкономика»
Тема 4: Рынки факторов производства. Макроэкономическая нестабильность и социальная защищенность
4.1. Рынок труда и его особенности. Доходы населения их структура и динамика
4.2.Рынок капитала. Уровень жизни и его составляющие. Показатели уровня жизни.
4.3.Рынок земли и земельная рента.
4.4.Предпринимательство.
Тема 5: Макроэкономическое равновесие
5.1.Макроэкономические показатели.
5.2.Общие условия макроэкономического равновесия, модели AD-AS.
5.3.Национальная экономика и система национальных счетов.
Тема 6: Финансовая система и финансовая политика государства. Денежно кредитная система
6.1.Деньги и их функции.
6.2.Сущность кредитных отношений.
6.3.Банки и их виды, операции банков.
6.4. Государственный бюджет. Государственные расходы и доходы.
6.5. Налоги и их виды. Налоговая система.
Тема 7: Современное мировое хозяйство.
9.1. Международное разделение труда Международная торговля.
9.2.Международная валютная система.
9.3.Необходимость перехода к рыночной экономике.
9.4. Становление многоукладной экономики.
9.5.Условия и направления современного экономического развития.

Список рекомендуемой литературы

а) основная литература

1. Б.Ф.Борисов, А.А.Петров, Т.Е.Березкина «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2015г.
2. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
3. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

б) дополнительная литература

1. Н.Г.Петрова, И.В. Додонова, М.В.Полюкова «Основы экономической теории»: учеб. Изд-во СПб.: СпецЛит, 2015
2. Ю.В.Федорова «Экономика»: учеб. Изд-во Ростов н/Д: Феникс, 2014
3. О.Ю.Мамедов «Современная экономика»: учеб. Изд-во М.: КНОРУС, 2010
4. М.А. Кантемирова, Ф.Х. Цхурбаева «Методическое пособие по экономике для самостоятельной работы. Практикум»: Изд-во ГБОУ ВПО СОГМА, Владикавказ, 2014
5. М.А. Кантемирова, Ф.Х. Цхурбаева «Учебное пособие по Экономике (экономической теории) для студентов лечебного, стоматологического, педиатрического, фармацевтического и медико-профилактического факультетов. Часть 1: рабочая тетрадь» Изд-во ГБОУ ВПО СОГМА, Владикавказ, 2015
6. М.А. Кантемирова, Ф.Х. Цхурбаева «Учебное пособие по Экономике (экономической теории) для студентов лечебного, стоматологического, педиатрического, фармацевтического и медико-профилактического факультетов. Часть 2: рабочая тетрадь» Изд-во ГБОУ ВПО СОГМА, Владикавказ, 2015
7. М.А. Кантемирова «Практикум по экономике для студентов медицинских вузов» Изд-во ФГБОУ ВО СОГМА, Владикавказ, 2016
8. В.Д. Камаев, М. З. Ильчиков, Т.А. Борисовская: КНОРУС – М.: 2016г. «Экономическая теория» (краткий курс).

ВВЕДЕНИЕ

Цели и задачи курса: освоения учебной дисциплины «Экономика» состоит в формировании у будущего врача экономического мышления, чтобы он мог адекватно оценивать сложившуюся экономическую ситуацию и быть достаточно адаптивным.

При этом *задачами* дисциплины являются:

- приобретение студентами знаний в области функционирования рыночной экономики;
- обучение студентов методам расчета важнейших экономических показателей; позволяющих проводить оценку эффективности современных медико-организационных и социально-экономических технологий при оказании медицинских услуг пациентам,
- ознакомление студентов с принципами организации и работы лечебно-профилактических учреждений различного типа собственности и организационных структур;
- формирование навыков изучения научной литературы и официальных статистических обзоров.

ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА

План

1. Предмет экономики.
2. Функции экономики.
3. Методы экономического исследования

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006.

Темы рефератов:

1. Институционализм и кейнсианство как ведущие альтернативные школы
2. Методология экономической науки
3. История развития экономической теории

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Экономические школы и направления
2. Методы научного исследования и изложения

Основные понятия: Предмет экономической теории, ресурсы и факторы производства, экономический рост; экстенсивно (количественный прирост); интенсивно (качественное обновление); эффективность; неэффективность. методы научного исследования.

Цель Дать основные понятия предмета экономики. Выяснить цели экономического прогресса, определить функции экономической науки.

Задача: на основе анализа проблемы экономической ограниченности ресурсов. Сформировать научное представление об экономике как объекте изучения и объекте управления, навыки активного участия в экономических процессах на основе понимания законов и закономерностей развития экономики.

1. Предмет экономики

Экономика (с греч. - искусство ведения домашнего хозяйства) представляет собой национальное хозяйство какой-либо страны или его часть; совокупность производственных отношений, определяющих общественно-экономические формации, т.е. отношения людей по поводу производства, обмена, распределения и потребления каких-либо продуктов; комплекс экономических наук.

В настоящее время господствует то понимание природы экономической науки, которое выражено в определении английского экономиста Лайонела Роббинса: «Экономика - это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование».

Экономическая теория – это наука, изучающая производственные отношения людей по поводу использования ограниченных ресурсов для производства материальных благ.

Предметом экономики является изучение экономических категорий и законов, которые действуют при использовании обществом ограниченных ресурсов, необходимых для производства различных товаров в целях удовлетворения потребностей членов этого общества.

Цели экономического прогресса:

1. Обеспечение потребностей каждого члена общества посредством большего количества и лучшего качества товаров и услуг при условии роста эффективности всех элементов общественного производства.
2. Справедливое распределение доходов между работающими и неработающими членами общества.
3. Эффективная занятость населения в соответствии с желаниями населения и потребностями общества.
4. Обеспечение социальной компенсации роста цен.
5. Участие во всемирном хозяйстве, поддержание эффективного торгового и финансового баланса в международных экономических отношениях.

Экономика призвана ответить на три основных вопроса: **Что производить? Как произвести товары и услуги? Для кого производить?**

Ответ на эти три вопроса связан с проблемой ограниченности ресурсов и выбора вариантов хозяйствования, т.е. с рациональным поведением человека в экономической деятельности. Суть рационального поведения – в минимизации затрат и максимизации выгод, когда соотношение выгоды/затраты - не что иное, как показатель эффективности хозяйствования.

Экономика условно делится на макро- и микроэкономику. Макроэкономика - часть экономики, охватывающая экономические процессы в масштабах определенных территориальных границ. Микроэкономика - часть экономики, связанная с поведением отдельных экономических субъектов (потребители и производители) на отдельных рынках.

2. Функции экономической науки

Применительно к экономической теории функции означают те задачи, которые решает эта теория в системе познания объективного мира, а также ее задачи по отношению к другим научным дисциплинам.

Познавательная функция экономической теории заключается в научном познании (изучении) законов, закономерности и категорий экономической жизни в ее основных проявлениях о круговороте общественного воспроизводства (производства, распределения, обмена, потребле-

ния). Она изучает сущностные, внутренние, определяющие связи реальных процессов. Экономическая теория познает законы и тенденции развития общества, особенно применительно к современному его состоянию.

Методологическая функция экономической теории проявляется как теоретический фундамент (основание) для комплекса отраслевых, подотраслевых, функциональных, историко-экономических, а также экономических наук, находящихся на стыке различных отраслей знаний.

Выявленные экономической теорией законы (повышения производительности труда), категорий ("деньги", "финансы", "кредит" и т.д.) касаются всех экономических наук. Научное определение сущности этих законов, таким образом, относится к прерогативе экономической теории в целом.

Следующей функцией является **прагматическая** или **практически-прогностическая**. В связи с проблемой разработки и обоснования научных прогнозов следует указать и на возможности постановки экономических экспериментов, которые являются проверкой тех или иных форм хозяйствования в реальной экономической действительности, т.е. апробацией определенных теоретических выводов, гипотез, моделей.

Как и всякая другая наука, экономическая теория выполняет **образовательную** функцию. Она формирует экономическое мышление и соответствующее сознание, т.е. образовательная функция в конечном итоге определяет хозяйственное поведение, воздействует на общественную психологию. Знание основ экономической теории необходимо не только как элемент гуманитарного образования, но и для определения своего выбора в жизни. Человек с более широким кругозором и глубоким пониманием социальных сил современной экономики в конечном счете добьется большего материального успеха, чем нетерпеливый юноша, который стремится сразу же приобрести практический опыт.

3. Методы научного исследования

Название метода	Содержание метода
Дедукция	Движение от общего к частному: от итоговых теоретических положений – к частным аспектам теории; от теоретических обобщений – к реальным фактам
Индукция	Движение от частного к обобщению: построение теоретической концепции на основе использования более частных теоретических элементов; построение теории на основе анализа конкретных фактов
Логический	Построение экономических умозаключений на основе последовательного, обоснованного рассуждения. Использование законов логики
Эмпирический	Построение экономических умозаключений на основе сбора и систематизации совокупности наблюдений за конкретными фактами
Анализ	Расчленение сложного явления (комплексной проблемы) на ряд более частных составляющих элементов. Автономное рассмотрение этих элементов.
Синтез	Соединение результатов анализа отдельных частей рассматриваемого явления в единое целое, в комплексное понятие
Метод научной абстракции	Исключение из экономического анализа не относящихся к делу экономических и внеэкономических фактов
Факторный анализ	Исследование экономического явления путем рассмотрения поочередного воздействия на него все большего количества влияющих обстоятельств (т.е. факторов)
Метод экономико-математического моделирования	Формализованное описание различных экономических явлений с помощью математического аппарата. Цель метода: • придать экономическим рассуждениям четкость и однозначность трактовки; • обеспечить использование количественных параметров в ходе анализа экономики; • создать модели, с помощью которых можно априори исследовать экономическую реальность
Статистический метод	Опора в исследовании на обобщение статистической информации
Компаративный анализ (компаративистика)	Метод, построенный на использовании сравнения, нахождения аналогий между различными экономическими данными, понятиями, явлениями
Допущение «при прочих равных условиях»	Метод, согласно которому все факторы, за исключением анализируемых, условно принимаются за обстоятельства, не влияющие на рассматриваемое явление

Контрольные вопросы:

1. Что такое экономика?
2. Что является предметом экономической теории?
3. Что является главными целями экономического прогресса?
4. На какие вопросы призвана ответить экономика?
5. На какие части условно делится экономика?
6. Раскройте содержание понятия - "Выбор наиболее рациональных путей использования ограниченных природных ресурсов".
7. Что собой представляет научная абстракция как средство познания в экономической теории?

ТЕМА 2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

План

1. Блага, потребности
2. Ресурсы и факторы производства
3. Производство и его роль в жизни общества

Основные понятия

Стадии движения общественного продукта, производство, распределение, обмен, потребление, материальные потребности, духовные потребности, неэкономические блага, хозяйственные (экономические) блага, «закон возвышения потребностей», ресурсы производства, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы, материальные ресурсы, природные ресурсы, факторы производства, земля как фактор производства, капитал как фактор производства, труд как фактор производства, теория трех факторов производства, производство, предмет труда, средства труда, средства производства, индивидуальное производство, общественное производство, интенсивное производство, экстенсивное производство, производительные силы, разделение труда, специализация труда, кооперация труда

Цель. Дать основные понятия ресурсов и факторов производства. Показать их классификацию, а так же определить их место и роль в экономической системе. Отметить центральную проблему экономической теории.

Задача: На основе анализа проблемы экономической ограниченности ресурсов. Сформировать научное представление об экономике как объекте изучения и объекте управления, навыки активного участия в экономических процессах на основе понимания законов и закономерностей развития экономики.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под. ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006.

Темы рефератов:

1. Кривая производственных возможностей
2. Экономические субъекты (агенты)

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Ограниченные ресурсы и безграничные потребности
2. Редкость благ и производство
3. Социальная и производственная инфраструктура

1. Блага, потребности

Любая экономическая деятельность направлена в конечном счете на удовлетворение потребностей человека. В связи с этим характер, формы проявления, целевые ориентиры хозяйственного механизма во многом предопределяются системой человеческих потребностей. В широком смысле в человеческом обществе складывается своего рода *баланс между двумя системами: потребностями и производством*.

Потребность есть чувство недостатка, которое человек стремится устранить с помощью потребления благ.

В теории сложилось несколько классификаций видов потребностей.

ПОТРЕБНОСТИ (классификация видов)	
<i>Критерий: степень неотложности потребностей</i>	
Экзистентные (первичные)	<i>Необходимые для существования человека:</i> питание, одежда, жилье - все то, что необходимо для первичных условий существования человека
Люксовые (вторичные)	<i>Потребность в культуре, в предметах роскоши:</i> чтение, искусство, путешествия, развлечения, предметы украшения - все то, что делает жизнь человека более приятной
<i>Критерий: степень охвата</i>	
Индивидуальные	Возникают у каждого отдельного человека и удовлетворяются на основе индивидуально принятого решения (предметы личного ухода, бытовая техника, личный транспорт, отчасти - врачебная помощь)
Коллективные	Потребности, которые могут быть удовлетворены лишь в рамках определенного коллектива, социальной группы или всей нации (общественная безопасность, социальное обеспечение, все другие объекты инфраструктуры)
<i>Критерий: степень осознанного понимания потребностей</i>	
Осознанные (явные)	<i>Потребности, по отношению к которым у человека уже сложились ясное понимание, позиция</i>
Неосознанные (скрытые)	<i>Зарождающиеся в процессе экономического развития общества потребности, которые человек еще реально не осознал. Эти потребности стремятся «разбудить» представители сферы производства</i>
<i>Критерий: возможность приобретения благ</i>	

Платежеспособные потребности Неплатежеспособные потребности		
Критерий: эволюция потребностей в зависимости от факта их удовлетворения (Пирамида Маслоу, психологическая классификация)		
1. Основные физиологические 2. Безопасность 3. Социальные (любовь, принадлежность к семье, уважение) 4. Потребности в самооценке (статус) 5. Потребности в саморазвитии и самореализации		
Обратимся теперь к понятию «блага». Блага есть все то, что служит удовлетворению человеческих потребностей.		
БЛАГА (классификация видов)		
Критерий: участие человека в производстве благ		
Экономические	Характерные черты: • ограниченное количество;• необходимость затрат на производство; • наличие рыночной цены	
Неэкономические (свободные)	Характерные черты: • практически неограниченное количество; • отсутствие затрат на производство; • отсутствие рыночной цены	
Критерий: субстанция благ		
Материальные	вещная форма благ	Характерные особенности: • производство и потребление происходят одновременно
Нематериальные	услуги	Характерные особенности: • производство и потребление происходят одновременно • услуги не могут быть приобретены в собственность • услуги не подлежат хранению
Критерий: создаются самой рыночной системой или государством		
Частные	Создаются рыночной системой и предоставляются только тем, кто за них заплатил	
Общественные	Предоставляются государством всем гражданам (система внутренней и внешней безопасности, правовой порядок, социальные блага)	
Критерий: характер использования		
Потребительские (прямые)	Блага текущего потребления	
Производственные (косвенные)	Производственные ресурсы (оборудование, здания, земля, профессиональные навыки и квалификация)	
Критерий: характер соотносимости друг с другом		
Комплиментарные блага	Блага, которые могут дополнять друг друга в процессе потребления	
Субституты	Блага, которые являются заменяемыми (альтернативными) по отношению друг к другу	
Критерий: длительность потребления		
Краткосрочного потребления	Срок службы не превышает одного года	
Долгосрочного потребления	Срок службы превышает один год	

2. Ресурсы и факторы производства

Ресурсы производства — это совокупность природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и ценностей.

Ресурсы принято делить на четыре группы:

- 1) **«природные»** — потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества, среди которых различают «неисчерпаемые» и «исчерпаемые» (а в последних — «возобновляемые» и «невозобновляемые»);
- 2) **«материальные»** — все созданные человеком инструменты, которые сами являются результатом производства;
- 3) **«трудовые»** — население в трудоспособном возрасте, которое в «ресурсном» аспекте обычно оценивают по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному уровням;
- 4) **«финансовые»** — денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

Природные, материальные и трудовые ресурсы присущи любому производству, поэтому они получили название «базовые». Финансовые же ресурсы присоединяются к базовым на «экономической» ступени производства, поэтому они (и другие, например, информационные) получили название «производные ресурсы».

«Факторы производства» — понятие, обозначающее реально вовлеченные в процесс производства ресурсы («производящие ресурсы»). Ресурсы становятся «факторами» только при взаимодействии друг с другом, поэтому и производство всегда есть взаимодействующее единство его факторов.

Хотя число ресурсов растет, в экономической теории выделяют три основных фактора производства.

1. **«Земля»** как фактор производства в широком смысле означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы. В ряде же отраслей (аграрной, добывающей и др.) «земля» понимается как объект непосредственного хозяйствования, когда она одновременно выступает и «предметом», и «средством» труда.

2. **«Капитал»** — так называются материальные и финансовые ресурсы в системе факторов производства.

3. **«Труд»** — население, непосредственно занятое в производстве («экономически активное население»). Фактор «труд» включает и предпринимательскую деятельность, требующую способности к организации доходного производства, умения ориентироваться в рыночной конъюнктуре и бесстрашия риска.

3. Производство и его роль в жизни общества

Под **производством** понимается процесс воздействия человека на предметы и силы природы и приспособления их к удовлетворению тех или иных своих потребностей. В нем взаимодействуют три компонента: рабочая сила человека, предметы труда и средства труда.

Под **рабочей силой** понимается совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм и которые реализуются в ходе трудового процесса. Рабочая сила выступает личным фактором производства, а человек — как ее носитель, трудящийся — как главная производительная сила.

Предмет труда - это все то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего продукта. Если на заре цивилизации предметом труда исключительно было вещество природы, то по мере развития производства, науки и техники среди предметов труда все большее место занимают продукты производства, которые называются сырьем.

Средства труда - это вещи или комплексы вещей, с помощью которых человек обрабатывает предметы труда, воздействует на них. К ним относятся разнообразные орудия труда, механизмы, средства связи, пути сообщения, земля и др. По мере развития производства средств труда развиваются, совершенствуются, усложняются.

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

Производство может быть «экстенсивным» и «интенсивным». **Экстенсивное** осуществляется преимущественно за счет количественного прироста уже используемых средств производства, а **интенсивное** — за счет их качественного обновления (в результате массового освоения более эффективной технологии и организации производства).

Различают «индивидуальное» и «общественное» производство. Под «**индивидуальным**» производством понимается деятельность в масштабе основной производственной единицы (фирмы). **Общественное** производство охватывает всю систему производственных связей между фирмами, которая обрывает дополнительный элемент — так называемой «производственной инфраструктурой» (отраслям и предприятиями, сами продукты не производящими, но обеспечивающими их технологическое движение — транспорт, связь, складские помещения).

Разделение труда - это совокупность всех существующих в данный момент видов трудовой деятельности. Обычно выделяют три уровня разделения труда: внутри предприятия («единичный»), между предприятиями («частный»), а также в масштабе общества («общий» — промышленный и сельскохозяйственный, умственный и физический, квалифицированный и неквалифицированный, ручной и машинный).

Двойственное содержание разделения труда означает, что производству присущ «закон обобществления труда»: чем глубже специализация труда, тем выше его кооперация. Обобществление труда — объективный закон, ибо вытекает из объективно присущего производству разделения труда. Углубление специализации труда не знает пределов («попредметное» — «подетальное» — «пооперационное»), следовательно, беспредельно и обобществление труда. Главный результат производственной деятельности — «**общественное богатство**» (все ценности, накопленные страной), годовая часть прироста которого обозначается понятием «**совокупный общественный продукт**» (СОП).

Как сумма продуктов **всех** предприятий СОП получил название «**валовой общественный продукт**» (ВОП), а как сумма только конечных продуктов — **конечный общественный продукт** (КОП). Измеряемый в рыночных ценах КОП известен как «**валовой национальный продукт**» (ВНП). Это означает, что ВНП показывает фактический объем рыночного потребления населением товаров.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение "предметам труда" и "средствам труда".
2. Дайте определение рабочей силе.
3. Назовите центральные проблемы любой экономической системы и раскройте их содержание.
4. Перечислите основные способы разрешения основных проблем любой экономической системы.
5. Что вы понимаете под производством и общественным продуктом?
6. В чем состоит двойная ценность общественного продукта?
7. Что вы понимаете под экономическими ресурсами и их редкостью?
8. Какие факторы оказывают влияние на жизнь и благополучие народов?
9. Почему производству придается роль решающего фактора?

ТЕМА 3: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

План

1. Критерии и типы классификации экономических систем
2. Особенности современной российской экономической модели

Основные понятия

Экономическая система, традиционная экономическая система, централизованно-управляемая экономическая, рыночная экономическая система, смешанная экономическая система, переходная экономика, национальная модель, американская рыночная модель экономики, шведская рыночная модель экономики, немецкая рыночная модель экономики, японская рыночная модель экономики, модели Юго-Восточной Азии, модель СССР, китайская модель, североамериканская модель, российская модель экономики

Цель. Дать понятия экономических систем. Рассмотреть их классификацию и отличительные особенности.

Задача: На основе анализа типов экономических систем сформировать научное представление о моделях развития экономики.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос» 2007.
5. Экономическая теория под. ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006.

Темы рефератов:

1. Типы экономических систем (позиция неоклассической школы)
2. Национальные модели экономических систем

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Смешанная экономика и ее параметры
2. Экономическая свобода личности

1. Критерии и типы классификации экономических систем

В процессе хозяйственной деятельности экономические отношения между людьми функционируют всегда как определенная система, включающая объекты и субъекты этих отношений, различные формы связей между ними. Экономика любой страны функционирует как самостоятельная большая система, которая включает много разных видов деятельности. И каждое звено этой системы может существовать только потому, что получает что-либо от других звеньев, то есть находится с ними во взаимосвязи и взаимозависимости.

Таким образом, **экономическая система** – это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг.

Способ решения основных вопросов экономики (что, как и для кого производить?) является критерием для выделения четырех типов экономических систем:

Традиционная экономическая система характеризуется тем, что экономическое поведение людей и решение всех вопросов общества осуществляется на основе инстинктов выживания, на обычаях и традициях. Примерами такой экономической системы могут служить общества людей в первобытнообщинный период, когда не было еще таких общественных образований, как государство. В современных условиях элементы традиционной системы прослеживаются в странах с сильными религиозными (в частности – с мусульманскими) традициями. Аналогичное относится и к племенам амазонских индейцев, австралийских аборигенов, африканцев.

Что производить, как, какова роль индивида в производстве – все это определяется освященными временем обычаями, которые передаются из поколения в поколение. Для традиционного общества характерен очень медленный экономический прогресс, простое (и часто суженное) воспроизводство. Отдельный индивид жестко подчинен общине, и это касается не только производственных проблем, но и семейных, личных вопросов. Распределение созданного продукта связано с существующим половозрастным разделением труда.

Централизованно-управляемая экономическая система характеризуется тем, что вопросы производства, распределения ресурсов и доходов решаются государством. Эта экономическая система была распространена в древней цивилизации инков и ацтеков, в Восточных деспотиях, в странах социалистического лагеря.

Для государственной централизованной системы характерна жесткая вертикальная иерархия управления, благодаря которой обеспечивается концентрация экономических ресурсов на главной задаче, выдвигаемой государством, например строительство храмов, пирамид, оросительных систем, проведение индустриализации и т.д. Вертикальная иерархия приводит к отсутствию горизонтальных связей и потере эффективности на низовом уровне. Государственный аппарат смещает равновесие в обществе в пользу создания централизованного, политически и экономически мощного государства, независимо от реальной полезности для населения. Атрибутом централизованной экономики является большая армия и высокие расходы на ее содержание. Политическая организация общества тяготеет к деспотии, диктатуре и олигархии.

Рыночная экономическая система основана на частной собственности и решении экономических проблем исходя из личных, частных интересов каждого индивидуального производителя. Индивидуальные решения координируются в условиях рыночной конкуренции. В результате экономическая власть широко рассеяна. Рыночная система способствует эффективному использованию ресурсов и быстрому экономическому росту, но создает дифференциацию общества по доходам.

Смешанная экономическая система начала формироваться уже в начале XX в. Для нее характерно то, что рынок дополняется государственным регулированием. Рынок не в состоянии решать ряд проблем, связанных с созданием общественных благ, социальными вопроса-

ми, экономической стабильностью, экологическим равновесием. Решение экономических вопросов на уровне частных производителей осуществляется через рынок. Вопросы общественного характера решаются государством.

Особое место в развитии человеческого общества занимает переходная экономика – экономика, которая находится в процессе изменений, перехода от одного состояния в другое как в пределах одного типа хозяйства, так и при смене одного типа хозяйства другим.

В каждой системе существуют свои национальные модели организации хозяйства, так как страны отличаются историей, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями.

2. Особенности современной российской модели

Обратимся теперь к особенностям современной российской модели.

Характеризуя особенности модели России, необходимо подчеркнуть: позитивов в общей картине пока еще недостаточно. Однако четкое знание слабостей системы дает возможность целенаправленной ее реконструкции. Мировой опыт показывает, что именно поворот экономической теории к анализу пробелов (срывов, отказов) рыночной системы и государства дает возможность правительствам развитых стран более эффективно совершенствовать данные институты.

Характерные черты российской экономической модели:

- Недостаточная развитость частной собственности (прежде всего на землю)
- Периодически повторяющееся перераспределение прав собственности
- Отсутствие автономного от государства гражданского общества
- Тесная связь политической власти и собственности
- Слабость личной инициативы при довольно сильных коллективистских настроениях
- Сравнительно невысокая доля мелкого и среднего предпринимательства
- Преобладание финансового капитала над промышленным
- Неравномерность перехода к рыночным отношениям в разных отраслях и в различных регионах
- Сравнительно высокая криминализация экономической жизни
- Атмосфера неуважения к закону и недоверия к власти
- Склонность немалой части населения к государственному патернализму

Контрольные вопросы:

1. Что такое экономическая система?
2. Какие критерии классификации экономических систем вам известны?
3. Чем объясняется тот факт, что в рамках одной экономической системы могут находиться различные национальные модели?
4. Какие факторы обуславливают специфику национальных моделей?
5. Какие обстоятельства придают специфику российской модели?

ТЕМА 4: СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ

План

1. Экономические и правовые аспекты собственности
2. Формы собственности
3. Собственность и приватизация

Основные понятия

Собственность в экономическом смысле, собственность в юридическом отношении, отношения собственности, право собственности, объекты собственности, субъекты собственности, система отношений собственности, присвоение, отношения хозяйственного использования, владение, пользование, распоряжение, формы собственности, частная собственность, государственная (коллективная) собственность, муниципальная (коммунальная) собственность, смешанная форма собственности, приватизация, первый этап приватизации, второй этап приватизации, способы приватизации

Цель. Определить экономические и правовые аспекты собственности.

Задача: Дать определение и место в экономике всем формам собственности. Ответить на основные три вопроса.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под. ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006.

Темы рефератов:

1. Отношения собственности
2. Разгосударствление собственности в России

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Место собственности в рыночной экономике
2. Варианты приватизации государственной собственности

1. Экономические и правовые аспекты собственности

Кроме триединого вопроса: «Что? Как? Для кого производить?», есть еще один большой экономический вопрос: «Кто обладает экономической властью?» Иначе говоря, на чьих средствах производства будет осуществляться производство, кому будут принадлежать товары?

Собственность весьма сложное явление, которое изучается с разных сторон несколькими общественными науками. Так, экономика обнаруживает в присвоении полезных благ важнейшие хозяйственные связи между людьми, а юриспруденция – правовые отношения. В итоге, словом «собственность» обозначаются хотя и близкие, но не одинаковые понятия.

Собственность в экономическом смысле – это реальные отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию всего имущества.

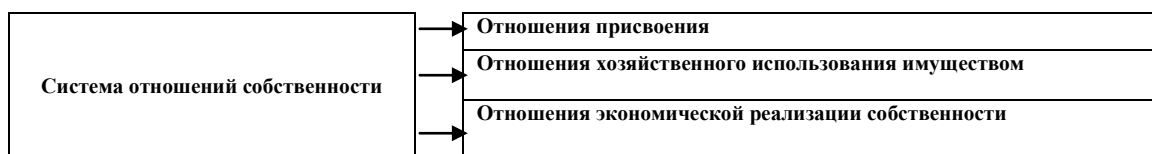
Собственность в юридическом отношении показывает, как сложившиеся на деле имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, устанавливаемых государством в обязательном порядке для всех граждан.

Отношения собственности – это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Исключительность означает, что все, кроме самого собственника, исключены из доступа к ресурсу. Отсутствие исключений из доступа к ресурсам и другим благам, т.е. свободный доступ к ним, означает, что они ничьи, что они не принадлежат никому или принадлежат всем. Такие ресурсы и блага не могут составлять объект собственности. Следовательно, по поводу их использования люди не вступают в экономические отношения рыночного обмена.

Таким образом, говоря о собственности важно различать право собственности и отношения собственности. **Право собственности** – это право контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Право собственности выражает отношение к вещи «как к своей» или «как к чужой», т.е. строится по формуле: « субъект (собственник) – объект (имущество)».

Объектом собственности может быть недвижимое имущество (квартира, дом, участок земли и т.д.), движимое имущество (машина, яхта, оборудование, мебель и т.п.), а также интеллектуальная собственность (изобретения, программные продукты, рукописи, достижения в искусстве и другие продукты человеческого интеллекта). **Субъектами собственности** могут выступать человек, группа людей, предприятия, государство.

Единую систему экономических отношений собственности можно представить в виде схемы, включающей три элемента.

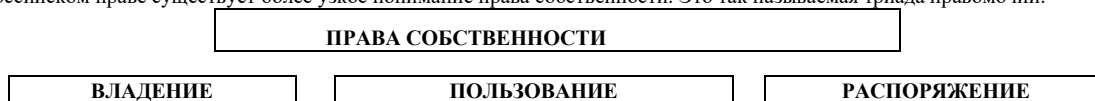


Присвоение – экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношение к вещам как к своим. Присвоение может сочетаться с прямо противоположным отношением – **отчуждением**. Оно возникает, например, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования. Или когда продукты, созданные одними людьми, присваиваются другими людьми.

Собственники средств производства не всегда сами занимаются созидательной деятельностью: они дают другим лицам возможность употреблять их имущество в хозяйственных целях на определенных условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают **отношения хозяйственного использования** имущества. Примером таких отношений служит аренда чужой собственности.

Вполне очевидно, что вся система отношений собственности порождает у людей экономические (материальные, имущественные) интересы. Главный среди них, наверное, состоит в том, чтобы всемерно умножать находящиеся в собственности блага в целях лучшего удовлетворения потребности.

В российском праве существует более узкое понимание права собственности. Это так называемая триада правомочий.



Владение – обладание имуществом, позволяющее реализовать весь «пучок прав».

Пользование – возможность извлечения полезных свойств имущества и других благ для достижения целей собственника.

Распоряжение – право решать, каким образом и кем может быть использовано благо и получаемый от него доход, или определение юридической судьбы объекта права собственности.

Идея о том, что собственность есть набор прав на принятие экономических решений, выдвинута лауреатом Нобелевской премии американским экономистом Рональдом Коузом. Суть разработанной им экономической теории прав собственности состоит в следующем:

Во-первых, он оперирует не привычным для нас понятием «собственность», а термином «право собственности». Не ресурс сам по себе является собственностью, а «пучок или доля, прав на использование ресурса – вот что составляет собственность». Во-вторых, чем шире «пучок правомочий», закрепленных за данным ресурсом, тем выше его ценность. Так, своя вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если они полностью идентичны. В-третьих, любой акт обмена есть не что иное, как обмен «пучками прав собственности».

Полный «пучок прав» состоит из 11 составляющих. Сюда входят не только права владеть, пользоваться и распоряжаться своим имуществом, но и другие.

Чем более рассредоточены права собственности между отдельными физическими и юридическими лицами, тем шире возможности осуществления сделок по их передаче. Рынок немалым ни при полном отсутствии прав собственности, ни при абсолютной их концентрации в руках отдельного субъекта, например, государства.

Таким образом, авторы экономической теории прав собственности раскрыли сам механизм рождения рынков: рынок зарабатывает, как только будут разграничены права собственности и появиться возможность для заключения сделок по обмену ими по взаимоприемлемым ценам. С точки зрения авторов данной теории, распределять права собственности на ресурсы, а значит отчуждать других от свободного доступа к ним означает специфицировать права собственности.

2. Формы собственности

В хозяйственной деятельности людей существуют три основные формы собственности: частная, государственная (коллективная) и муниципальная (коммунальная).

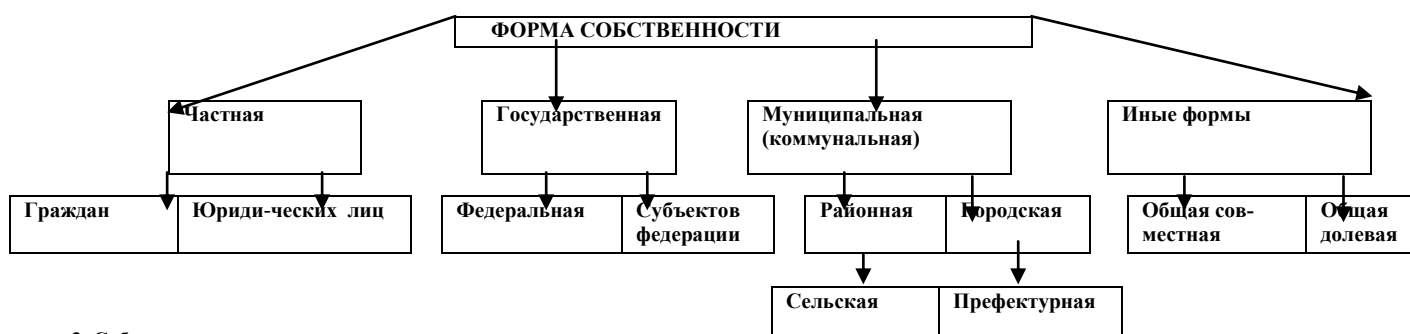
В условиях системы **частной собственности** собственником является тот, чье слово в решении вопросов об использовании ресурсов признается окончательным. Таким образом, отдельные индивидуумы находятся в привилегированном положении в смысле доступа к тем или иным ресурсам; доступ открыт только собственнику или лицам, которым он передал или делегировал свои полномочия. Он сам определяет, как использовать или кому и на каких условиях передавать принадлежащие ему блага.

При системе **государственной (коллективной) собственности** проблема решается установлением правил, согласно которым доступ к редким ресурсам регулируется исходя из коллективных интересов общества в целом. Это предполагает, во-первых, установление принципов, определяющих, в чем же именно заключается коллективный интерес (блага общества), а во-вторых, создание процедур, выражающих эти общие принципы в конкретных способах принятия решений по использованию каждого отдельного ресурса (т.е. решается ли это голосованием, делегированием прав профессиональным экспертам, единоличным распоряжением верховного руководителя и т.д.). Совладельцы государственной собственности не обладают единоличными, исключительными, продаваемыми на рынке правами на использование ресурса.

При системе **муниципальной или коммунальной собственности** также никто не находится в привилегированном положении. Но здесь, напротив, доступ открыт всем без исключения. При такой форме собственности права в экономике полностью размыты, не установлены и не определены. Коммунальная собственность «ничья»; общество, целиком построенное на подобной основе, являло бы пример общества без правил. Но поскольку предложение большинства ресурсов ограничено, обычно действует принцип – «первым захватил, первым воспользовался». Он и становится неформальным регулятором доступа к ресурсам.

Как показывает опыт, три формы собственности иногда не существуют в чистом виде, во всех обществах они «перемешаны» в различных пропорциях, поэтому в реальной экономической жизни выделяют еще **смешанную форму собственности**. При этом на некоторые виды ресурсов везде распространяется одна и та же форма собственности. Так, практически повсеместно предметы одежды находятся в индивидуальной собственности, городские парки – в общедоступной, оборона – в государственной и т.д.

В настоящее время в России, как и в большинстве стран современного мира, выделяются следующие формы собственности: государственная (в том числе, федеральная и субъектов федерации), муниципальная, собственность общественных объединений (организаций), частная (индивидуальная, групповая) и др.



3. Собственность и приватизация

Для перехода от командно-административной к рыночной системе требуется осуществить разгосударствление или приватизацию. Под разгосударствлением понимают преобразование государственной формы собственности в иные формы собственности.

Демонопользация государственной собственности отнюдь не должна вести к полной ее ликвидации. Речь идет о правильном определении границ разгосударствления и установлении нормальных соотношений между государственным и негосударственным секторами экономики страны.

Во всех странах реформирование государственной собственности именуют приватизацией (от лат. – частный). Под **приватизацией** понимается процесс приобретения в собственность граждан или их объединений всех или части акций (паев) акционерных обществ, товариществ и предприятий.

В России приватизация началась с октября 1992 г. **На первом ее этапе** – так называемой ваучерной приватизации ставились задачи: покончить с государственным монополизмом собственности; сформировать класс частных собственников, который по уровню доходов превратится в зажиточный «средний класс» (это совершенно недостижимая цель, особенно в условиях кризисного спада производства).

Основным способом приватизации на этом было преобразование предприятий в акционерные общества с последующей продажей акций. Для обеспечения участия приватизации всех трудящихся, в целях безвозмездной передачи всем гражданам России части государственного имущества была введена система приватизационных чеков. Этими чеками могла оплачиваться полностью или частично стоимость объектов приватизации.

По официальным данным, за период ваучерной приватизации (до 1 июля 1994 г.) было разгосударствлено 70% промышленных предприятий. Доля государственной собственности в общем, объеме стоимости имущества составила 35% (для сравнения в 1991 г. доля негосударственной собственности составляла только 9%, а государственной 91%).

С 1 июля 1994 г. был объявлен **второй этап** приватизации (денежный), во время которого имущество государственных и муниципальных предприятий должно продаваться за деньги. Цель этого этапа – способствовать появлению новых собственников, которые будут заинтересованы развивать производство и вкладывать в него средства, повышающие эффективность (результативность) хозяйственной деятельности. В результате ваучерной приватизации большинство промышленных предприятий перешло в собственность трудовых коллективов, которые не всегда могут разумно распорядиться полученной собственностью. Кроме того, большинство акций приобрели бесплатно за ваучеры мелкие собственники. Они заинтересованы лишь в получении наибольших дивидендов (доходов на акции) и не дают акционированным предприятиям никаких денежных средств.

Контрольные вопросы:

1. В чем сущность категории "собственность"?
2. Какая связь между собственностью и экономическими интересами производителей?
3. На примерах известной вам предпринимательской деятельности объясните: кто является собственником, кто хозяином и кто присваивает произведенный доход?
4. Сопоставьте преимущества и недостатки частной и общественной собственности.
5. От какой формы собственности зависит благополучие вашей семьи?
6. Что вы понимаете под приватизацией? Почему она проводится во многих странах?
7. Каковы основные способы приватизации государственных предприятий?

ТЕМА 5: РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

План

1. Понятие рынка и условия его возникновения
2. Закон спроса
3. Закон предложения
4. Равновесная цена
5. Факторы спроса и предложения
6. Эластичность спроса и эластичность предложения

Основные понятия

Рынок, виды рынков, трансакционные издержки, спрос, закон спроса, кривая спроса, предложения, закон предложения, кривая предложения, равновесная цена, факторы спроса, факторы предложения, эластичность спроса, эластичность предложения, ценовая эластичность предложения, ценовая эластичность спроса

Цель: Раскрыть сущность и закономерности развития рыночной экономики, функции и основные формы денег.

Задача: На основе цивилизационного подхода сформировать представление об основных критериях рыночных цивилизаций. Проанализировать роль и место субъектов рыночной экономики в модели рынка, виды, принципы, инфраструктуру и конъюнктуру рынка, сформировать навыки рационального экономического поведения.

Литература

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под. ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006.

Темы рефератов:

1. Критерии классификации рынков
2. Достоинства и недостатки рыночной экономики

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Условия формирования рыночной системы
2. Функции рынка

1. Понятие рынка и условия его возникновения

Рынок представляет собой систему отношений, в которой связи покупателей и продавцов столь свободны, что цены на один и тот же товар имеют тенденцию быстро выравниваться. Рынок — это, прежде всего, место встречи продавцов и покупателей; между ними осуществляется обмен по цене, о которой удалось договориться. При этом происходит добровольное отчуждение своей собственности и присвоение чужой. Следовательно, рынок означает взаимную передачу прав собственности. Рынок выступает как специфическая форма взаимосвязи между обособленными в рамках общественного разделения труда производителями, каждый из которых хозяйствует самостоятельно, на свой страх и риск.

В развитом индустриальном обществе рынок представляет собой не площадь, где случайно встретились отдельные покупатели и продавцы, а социальный механизм, осуществляющий постоянную связь между производителями и потребителями экономических благ. Важную роль в выравнивании спроса и предложения, установлении равновесных цен играют оптовые покупатели и продавцы.

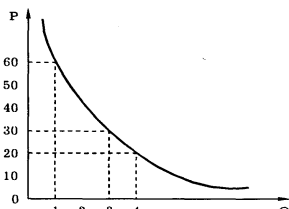
Виды рынков: По широте охвата различаются локальные, национальные и международные рынки. Объектом купли-продажи могут быть потребительские товары или ресурсы; соответственно различаются рынки потребительских товаров и услуг и рынки ресурсов (труда, земли, капитала, предпринимательских способностей, информации). Наряду с товарным рынком существует денежный рынок.

Трансакционные издержки. Одна из главных проблем функционирования рынка — это проблема **трансакционных издержек** — издержек в сфере обмена, связанных с передачей прав собственности. Они включают расходы, связанные с поиском информации, затраты на ведение переговоров, работу по измерению свойств товара (услуги), издержки по спецификации и защите прав собственности.

2. Закон спроса.

Если мы рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке какого-нибудь товара, то легко заметим, что между ценой товара и количеством проданного (реализованного) товара существует определенная связь. Чем ниже цена товара, тем большее его количество (при прочих равных условиях) готовы купить покупатели, тем выше на него спрос. Обратная зависимость между ценой и величиной спроса называется **законом спроса**. Эта зависимость количества проданных благ от уровня цен может быть изображена графически. **Кривая спроса** — кривая, показывающая, какое количество экономического блага готовы приобрести покупатели по разным ценам в данный момент времени. В экономической теории принято откладывать независимую переменную (цену) по вертикальной, а зависимую (спрос) — по горизонтальной оси. Изображенная кривая характеризует состояние цен и объема покупок продукции X в определенный момент времени. Она имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене.

В общем виде: $Q_D = f(P)$, где Q_D — величина спроса (demand); P — цена (price).



Нетипичное поведение спроса. Не претендуя на исчерпывающую полноту, современная экономическая теория знает три основных эффекта, когда спрос ведет себя «неправильно»: два эффекта по цене (Гиффена и Веблена) и один по доходу.

Эффект Гиффена: при повышении цен на товары первой необходимости, опасаясь дальнейшего роста цен, население скупает и без того скудные запасы. Таким образом, чем больше цена, тем больше величина спроса. Это явление впервые описано в середине XXI века, когда под угрозой голода в Ирландии люди отреагировали на увеличение цены картофеля (основного продукта питания) ростом величины спроса на него.

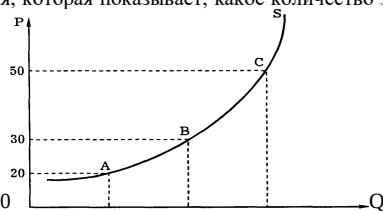
Эффект Веблена: повышение цен на некоторые престижные товары не делает их менее привлекательными для тех, кто покупает не столько сам товар, сколько престиж, связанный с обладанием товаром: дорогим автомобилем, шубой или с подарком дорогих духов.

Эффект понижения спроса на товары невысокого качества с ростом дохода. Например, улучшение благосостояния способствует более полезному рациону питания. В результате спрос на картофель и хлеб падает, а на соки и фрукты растет.

3. Закон предложения

Если мы рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке со стороны предложения, то легко заметим, что зависимость величины предложения от цены прямая: чем выше цена, тем большее количество товара (при прочих равных условиях) готовы предложить продавцы.

В общем виде: $Q_s = f(P)$, где Q_s — величина предложения (supply); P — цена (price). Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого продукта называется **законом предложения**. Зависимость количества произведенных благ от уровня цен может быть изображена графически. **Кривая предложения** — кривая, которая показывает, какое количество экономического блага готовы продать производители



по разным ценам в данный момент времени. 0

Рис. Зависимость величины предложения от цены

Изображенная кривая S (от англ. supply) характеризует уровень цен и объем продаж блага X в определенный момент времени. Она имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене.

4. Равновесная цена.

В условиях рыночной экономики конкурентные силы способствуют синхронизации цен спроса и цен предложения, что приводит к равенству объемов спроса и объемов предложения.

В ходе развития рынка осуществляется процесс взаимного приспособления продавцов и покупателей. Важную роль при этом играют цены, которые способствуют быстрому обмену необходимой информацией. Они делают условия обмена простыми, ясными и стандартизированными для всех участников рыночной экономики (см. рис. 12). Точка равновесия обозначается E (от латинского Equilibrium).

В точке равновесия $P_E = P_S = P_D$ где P_E — равновесная цена; P_S — цена предложения; P_D — цена спроса.

Это означает, что $Q_E = Q_S = Q_D$ где Q_E — равновесный объем; Q_S — объем предложения; Q_D — объем спроса.

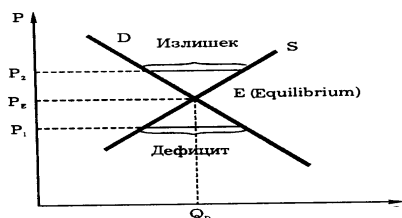


Рис. Цена равновесия и отклонения от нее

Равновесная цена — цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил.

Образование равновесной цены — процесс, требующий определенного количества времени. В условиях совершенной конкуренции происходит быстрое взаимное приспособление цен спроса и цен предложения, объема спроса и объема предложения. В результате установления равновесия выигрывают и потребители, и производители.

5. Факторы спроса и предложения

Выделяют следующие главные факторы спроса, действующие на выбор покупателя:

- ✓ цена данного товара;
- ✓ цены товаров, заменяющих данный в потреблении, или товаров субституттов;
- ✓ цены товаров, дополняющих данное благо в потреблении, или комплементарных благ;
- ✓ доход потребителя, выделяемый им для покупки данного товара;
- ✓ вкусы и предпочтения потребителя;
- ✓ объективные, естественные (внешние) условия потребления;
- ✓ ожидания потребителей.

Предложение возникнет только тогда, когда данный экономический субъект будет готов произвести сделку по продаже данного доставленного на рынок товара. Соответственно, величина (объем) предложения будет определяться максимальным количеством товара, приготовленного для продажи за данный период времени при данных условиях.

И снова подчеркнем, что объем предложения — это поток, также протекающий во времени. Поэтому всегда надо четко определять, к какому периоду времени относится данная величина предложения. Далее, условия, при которых определяется данный объем предложения, чрезвычайно важны, так как именно они характеризуют ту среду, в которой находится принимающий решение о продаже производитель.

Условия, влияющие на выбор продавца, мы можем сгруппировать в следующие основные факторы:

- ✓ цена данного товара;
- ✓ цены товаров-субституттов;
- ✓ цены комплементарных благ;

- ✓ издержки производства, охватывающие как *технологии* производства, определяющие необходимые количества используемых ресурсов, так и *цены* этих ресурсов;
- ✓ налоги и субсидии;
- ✓ объективные, внешние (прежде всего природные) условия производства;
- ✓ ожидания производителей.

6. Эластичность спроса и предложения

Реакция величины спроса на изменение цены различна для разных товаров и обозначается понятием «ценовая эластичность спроса». Возможны три варианта такой реакции:

- 1) слабое изменение цены вызывает сильное изменение спроса («эластичный спрос»);
- 2) слабое (сильное) изменение цены вызывает такое же слабое (сильное) изменение спроса («спрос единичной эластичности»);
- 3) сильное изменение цены вызывает слабое изменение спроса («неэластичный спрос»).

$$E = \frac{Q_2 - Q_1}{Q} \times 100\% : \frac{P_2 - P_1}{P} \times 100\%$$

Ценовая эластичность спроса измеряется отношением процентного изменения величины спроса к вызвавшему его процентному изменению цены. Если это отношение больше единицы, то спрос считается эластичным, если меньше, то неэластичным, а при коэффициенте, равном единице, говорят о единичной эластичности спроса.

На некоторые товары спрос заведомо неэластичен, т. е. независимо от изменения цены спрос в прежнем объеме как бы гарантирован, — это характерно, прежде всего для товаров первой необходимости, а также для товаров, ставших дефицитными. Неэластичность спроса выгодна продавцу, ибо позволяет ему без опасения, что снизится спрос, повышать цену на товары.

Ценовая эластичность предложения измеряется отношением процентного изменения величины предложения к вызвавшему его процентному изменению цены. Эластичное предложение предполагает коэффициент менее единицы, неэластичное — более единицы (при коэффициенте, равном единице, говорят о «единичной эластичности» предложения).

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{Q_s} : \frac{\Delta P}{P}$$

Предложение некоторых товаров заведомо неэластично из-за ограниченности необходимых для их производства ресурсов; неэластичность же других товаров есть следствие искусственно создаваемого производителями дефицита.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение рынку.
2. Что вы понимаете под спросом?
3. Объясните закон спроса.
4. Может ли большее количество продукта покупаться по более высокой цене?
5. Что вы понимаете под предельной полезностью продукта?
6. Какие факторы могут вести к смещению кривой спроса?
7. Что вы понимаете под ценовой эластичностью спроса?
8. Объясните закон предложения.
9. Как устанавливается рыночное равновесие?
10. Что вы понимаете под равновесной ценой?
11. Перечислите основные функции рынка.
12. Дайте характеристику свободному рынку.
13. Перечислите основные виды рынков и кратко охарактеризуйте их.
14. Назовите основные элементы рыночного механизма.

ТЕМА 6: РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

План

1. Чистая (совершенная) конкуренция
2. Чистая монополия
3. Олигополия
4. Монополистическая конкуренция
5. Антимонопольное законодательство.

Основные понятия

Конкуренция, характеристики рынка, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия, административный контроль, организационный механизм, антимонопольное законодательство

Цель: Осуществить теоретический анализ модели взаимодействия спроса и предложения, объясняющей экономические процессы рыночной экономики. Рассмотреть влияние конкуренции на спрос и предложение.

Задача: Сформировать научное представление о фундаментальных прикладных разработках в области прогноза поведения субъектов рыночной экономики (покупателей и продавцов). Способствовать развитию навыков рационального потребительского поведения.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006.

Темы рефератов:

1. Монополия: социально-экономические последствия
2. Олигополия: социально-экономические последствия
3. Монополистическая конкуренция: социально-экономические последствия

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Рыночная конкуренция. Структурные формы
2. Потребности человека, их виды и средства удовлетворения
3. Экономические реформы

Одним из основных принципов деятельности фирмы является максимизация прибыли, которая представляет собой разность между выручкой от реализации продукции и общими издержками производства. Таким образом, задача фирмы по оптимизации прибыли сводится к поиску оптимальных значений объема производства и цены. При этом на поведение фирмы оказывают влияние различные характеристики рынка:

- количество фирм в отрасли;
- свойства продукта, его дифференциация, наличие субституты;
- полнота информации;
- уровень барьеров входа и выхода из отрасли, определяющих степень мобильности ресурсов.

Данные аспекты определяют способность отдельных фирм воздействовать на рынок и контролировать цену. Чем меньше рыночная власть фирм, тем более конкурентоспособен рынок.

В экономической теории указанные характеристики являются критерием классификации рынка и рыночных структур. Принято выделять четыре основные рыночные структуры:

- совершенная конкуренция;
- монополистическая конкуренция;
- олигополия;
- чистая монополия.

1. Чистая (совершенная) конкуренция

Взаимодействие между спросом и предложением, как известно, происходит на рынке. В системе рыночных отношений покупатели и продавцы свободно обмениваются благами на многих конкурентных рынках. Конкуренция является механизмом, который решает все экономические проблемы общества. В переводе с латинского она означает «сходиться», «сталкиваться». Это свободное соперничество между производителями и покупателями за получение максимального дохода.

С учетом условий, в которых протекает конкуренция, экономисты различают несколько типов структуры рынка: «совершенная или чистая конкуренция», «монополия», «монополистическая конкуренция», «олигополия».

Совершенная или чистая конкуренция характеризуется рядом признаков:

1. Очень большое число предприятий-продавцов. Пример: рынки с.х.товаров, фондовая биржа, рынок иностранных валют.
2. Стандартизованная продукция. При данной цене потребителю безразлично, у кого покупать продукт- все они аналоги. Вследствие стандартизации отсутствует основание для неценовой конкуренции. Неченовая конкуренция – это конкуренция на базе различий в качестве продукции, рекламе или стимулировании сбыта.

3. Продавец не может осуществить контроль под ценами, так как каждая фирма производит небольшую долю продукции. Конкурентная фирма не может установить рыночную цену, но может только приспособливаться к ней. Продавец здесь – ценополучатель.

4. Свободное вступление и выход из отрасли. Новые фирмы могут свободно входить, а существующие фирмы – свободно покидать отрасль. Не существует каких-либо препятствий – технологических, финансовых и других, – которые могли бы помешать возникновению новых фирм.

2. Чистая монополия

Одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. Эта модель имеет свои характерные черты.

1. Единственный продавец. Чистая монополия – это отрасль, состоящая из одной фирмы.
2. Продукт монополии уникален, ему нет заменителей. Для покупателя нет альтернатив. Нет острой необходимости заниматься рекламой.
3. Чистый монополист диктует цену. Фирма осуществляет контроль под ценой, так как она контролирует все предложения. При нисходящем спросе на продукт, монополист может вызвать изменение цены, манипулируя количеством предложенного продукта.
4. Вступление в отрасль в условиях чистой монополии заблокировано. Примеры чистой монополии: газовые и электрические компании, компании кабельного телевидения, телефонная компания, алмазный синдикат «Де Бирс»

3. Монополистическая конкуренция

Много продавцов поставяет на рынок много схожих товаров, отличающихся друг от друга отдельными характеристиками.

Различия между монополистической и чистой конкуренцией весьма значительны. Для монополистической конкуренции не требуется присутствия сотен и тысяч фирм, достаточно сравнительно небольшого их числа: 25, 35, 60 или 70.

Характерные черты:

1. Каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка, поэтому она имеет очень ограниченный контроль под рыночной ценой.
2. В противоположность чистой конкуренции одним из основных признаков монополистической конкуренции является дифференциация продукции по качеству, по упаковке, размещению, набору услуг и т.п.
3. Экономическое соперничество основано не только на цене, но и на неценовой конкуренции. Многие фирмы делают акцент на торговые знаки и фабричное клеймо.
4. Легкое вступление в отрасль. Отсутствуют барьеры для вступления в отрасль.

4. Олигополия - несколько крупных фирм контролирует рынок определенного товара и услуг.

Характерные признаки олигополизма.

1. Относительно малое число фирм господствует в отрасли. Немного численность фирм объясняется применением дорогостоящих технологий, экономией издержек и барьерами к проникновению.
2. Продукция может быть стандартизированной, а может быть и дифференцированной.
3. В олигополии сильно побуждение к слиянию, поскольку объединение двух или более конкурирующих фирм может существенно увеличить их рыночную долю. Дать преимущества крупного покупателя и поставщика.
4. Всеобщая зависимость. Никакая фирма в олигополистической отрасли не осмелится изменить свою цену, не попытавшись рассчитать наиболее вероятные ответные действия своих конкурентов.

5. Антимонопольное законодательство

Чтобы избежать этих негативных явлений, государство вмешивается в рыночные процессы, используя антимонопольное регулирование: административный контроль над монополизированными рынками, организационный механизм и антимонопольное законодательство.

Административный контроль монополизированных рынков объединяет способы воздействия на монополизированное производство. Можно выделить, в частности, финансовые санкции, применяемые в случае нарушения антимонопольного законодательства. Бывают случаи, когда фирма, уличенная в систематическом использовании методов нечестной конкуренции и проигравшая судебный процесс, подвергается прямому расформированию.

Организационный механизм имеет своей целью антимонопольную профилактику путем последовательной либерализации рынков. Не затрагивая монополию как форму производства, способы и методы такой политики государства нацелены на то, чтобы сделать монополистическое поведение для крупного бизнеса невыгодным. Это — снижение таможенных пошлин, отмена количественных квот — поддержка малого бизнеса, упрощение процедуры лицензирования, оптимизация производства, продукция которого может конкурировать с товарами монополий, и т. д.

Наиболее эффективной и развитой формой государственного регулирования монопольной власти является **антимонопольное законодательство**. Его цель — регулирование структуры отрасли через запрещение предполагаемых слияний крупных фирм, если оно ведет к существенному ослаблению конкуренции или установлению монополии. Антимонопольная практика в то же время не отрицает возможности слияния компаний на «горизонтальной» и «вертикальной» основе.

Контрольные вопросы:

1. Каковы целевые задачи каждой модели несовершенной конкуренции?
2. В чем состоит критерий несовершенной конкуренции?
3. В чем заключаются особенности монополистического рынка? каковы барьеры, ограничивающие доступ на него новых фирм?
4. Каковы степень монополизации российской экономики?
5. Как осуществляется антимонопольная политика?
6. Каковы особенности олигополистического рынка?
7. Какова специфика рынка монополистической конкуренции?

ТЕМА 7: ФИРМЫ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

План

1. Экономическая природа и функции фирм
2. Основной и оборотный капитал
3. Износ и его виды
4. Доход, издержки и прибыль

Основные понятия

Фирма, транзакционные издержки (затраты), основные фонды, активная часть фондов, пассивная часть фондов, производственные основные фонды, непроизводственные основные фонды, оборотные средства, производственные запасы, незаконченная продукция, расходы будущих периодов, источники формирования оборотных средств, износ, физический износ, моральный износ, полное восстановление основных фондов, частичное восстановление основных фондов, экономическое восстановление, издержки, доход, бухгалтерские издержки, экономические издержки, альтернативные издержки, нормальная прибыль предпринимателя, общий доход, средний доход, предельный доход, бухгалтерская прибыль, экономическая прибыль

Цель: Провести анализ внешней и внутренней среде фирмы-предприятия. Рассмотреть стадии кругооборота фондов

Задача: Уметь четко классифицировать производственные фонды предприятия и их влияния на стадии производства.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под. ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006.

Темы рефератов:

1. Типы организации предприятий
2. Государственное предпринимательство в условиях рыночной экономики
3. Малый бизнес: характерные черты, проблемы становления в России и РСО-Алания

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Организационно-хозяйственные формы предприятий
2. Предприятие в системе рыночных отношений.
3. Прибыль как экономическая категория.

1. Экономическая природа и функции фирм

Появление и широкое распространение фирм относятся к периоду первоначального накопления капитала. Именно тогда стали возникать многие индивидуальные и ассоциированные предприятия, ставшие впоследствии опорой фабричного производства и организационной формой предпринимательской деятельности. Функции фирм на последующих этапах экономического развития и научно-технического прогресса постоянно расширялись, а их роль в экономике возрастала.

Фирма как хозяйственная структура и экономическая категория за длительный период развития рыночных отношений существенно эволюционировала. Первоначально понятие «фирма» означало «торговое имя» коммерсанта. Сегодня этот термин означает институт, преобразующий ресурсы в продукцию.

Фирма (firm) - это экономический субъект, который занимается производственной деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью (в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, где, кому и по какой цене продавать свою продукцию). Главная функция фирмы состоит в объединении ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг. Конечной целью деятельности фирмы является максимальное увеличение благосостояния ее владельцев.

В условиях частной собственности фирма сокращает издержки рыночного обмена, которые в противном случае несли бы индивидуальные производители, не объединенные в такого рода организации.

Р.Коуз ввел понятие «**транзакционных издержек (затрат)**». Люди, конечно, знали о них, учитывали их на практике, но не подозревали, что они имеют важнейшее значение в возникновении фирм, банков, бирж и других институтов экономической жизни. Р.Коуз выделил четыре категории транзакционных затрат:

- 1) затраты на сбор и обработку информации (о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, характеристиках товаров и услуг);
- 2) затраты на проведение переговоров и принятие решений (заключение контрактов);
- 3) затраты на контроль за соблюдением условий договора;
- 4) затраты на юридическое обеспечение контракта.

Фирмы и другие экономические институты как раз и призваны минимизировать эти издержки. Они становятся такими альтернативными организациями, которые вытесняют ценовой (рыночный) механизм и заменяют его системой административного контроля. Этот процесс состоит в том, что многие операции внутри фирмы осуществляются без посредничества рынка, что обходится дешевле. В пределах фирмы сокращаются затраты на поиск экономической информации, исчезает необходимость непрерывного продления контрактов. Экономические отношения приобретают устойчивость.

2. Основной и оборотный капитал

Производственные фонды – это выраженные в стоимостной форме факторы производства, функционирующие в замкнутом воспроизводственном цикле предприятия.

В соответствии со способом переноса стоимости используемых производственных фондов на стоимость созданного товара различные по натурально-вещественной форме их элементы делятся на две группы:

Основные фонды – многократно используются в производственных циклах, переносят стоимость по частям.

Оборотные фонды – используются полностью и переносят стоимость в течение одного производственного цикла.

Основные фонды по своему натуральному (вещественному) составу неоднородны и включают «активные» и «пассивные» средства труда, выполняющие различные функции в производственном процессе. К **«активной» части фондов** относят средства труда непосредственно воздействующие на предмет труда (машины, доменные и мартеновские печи, станки и т.д.).

Основные фонды, обеспечивающие нормальное течение производственного процесса относятся к **«пассивным»** (здания, дороги, передаточные устройства, транспортные средства).

Деление основных фондов на активную и пассивную части в значительности степени условно, но оно важно для того, чтобы не допускать излишнего роста пассивной части по сравнению с ее оптимально необходимой величиной.

По роли в процессе производства основные фонды подразделяются на «производственные» и «непроизводственные».

К **производственным основным фондам** относятся средства труда, которые либо участвуют в производственном процессе, либо способствуют его осуществлению (производственные здания, сооружения, транспортные средства и др.).

К **непроизводственным основным фондам** относятся фонды, не участвующие в производственном процессе и предназначенные для целей непроизводственного потребления (жилые дома, амбулатории, дома отдыха и т.д.).

В зависимости от выполнения технологических функций и от роли в производственном процессе вся совокупность средств труда подразделяется на несколько видовых групп:

1) «здания», 2) сооружения, 3) передаточные устройства, 4) машины и оборудование, 5) транспортные средства, 6) инвентарь.

Учет и планирование основных фондов осуществляется в натуральном и денежном измерении. Натуральное измерение основных фондов необходимо для определения их технического состава, производственной мощности, составления баланса оборудования, своевременного возмещения изношенного оборудования.

Оборотные средства – ресурсы, используемые предприятиями для создания производственных запасов, авансирования затрат в процессе производства и реализации продукции. В состав оборотных средств входят «оборотные фонды» и «фонды обращения».

По характеру участия в производстве все **оборотные фонды** можно разделить на три группы:

1. производственные запасы
2. незаконченная продукция
3. расходы будущих периодов.

Производственные запасы – это предметы труда, которые еще не вступили в производственный процесс, но находятся на предприятии в определенном размере, обеспечивающем непрерывность производственного процесса в виде складских запасов (сырье, материалы).

Незаконченная продукция – это предметы труда, которые уже вступили в производственный процесс, но еще пребывают на стадии обработки.

Расходы будущих периодов – это затраты, связанные с перспективной подготовкой производства новых видов продукции и их освоением. Изготовленная и находящаяся в процессе реализации продукции, а также имеющиеся в распоряжении предприятия денежные средства образуют **фонды обращения**.

Фонды обращения можно разложить на следующие элементы:

1. Готовая продукция, находящаяся на складе предприятия.
2. Отгруженная, но еще не оплаченная покупателем готовая продукция.
3. Денежные средства предприятия в финансовых инструментах (на счетах в банке, аккредитивах, ценных бумагах).
4. Денежные средства предприятия в его кассе и в расчетах.

Источниками формирования оборотных средств предприятия являются: уставной фонд, прибыль, бюджетные ассигнования, краткосрочные банковские ссуды, привлеченные средства других организаций.

3. Износ и его виды

Основные фонды подвергаются износу двоякого рода – физическому (материальному), моральному (экономическому). Физический износ проявляется в постоянной утрате технико-экономических свойств и, следовательно, в утрате потребительной стоимости, которая по мере использования основных фондов переносится на готовый продукт.

Моральный износ – это преждевременное, до окончания нормативного срока физического износа, отставание оборудования по своей технической характеристике и экономической эффективности от нового оборудования.

Различают две формы морального износа:

- 1) Выражает уменьшение стоимости основных фондов вследствие сокращения общественно-необходимых затрат труда на их воспроизводство.
- 2) Выражает уменьшение эффективности основных фондов в результате внедрения новых, более прогрессивных и экономически эффективных основных фондов.

Амортизация – плановый процесс накопления денежных средств для возмещения выбывших основных фондов на протяжении всего намечаемого срока функционирования основных фондов.

Накопление денежных средств достигается за счет включения в издержки производства так называемых амортизационных отчислений.

Размеры амортизационных накоплений устанавливаются в процентах к балансовой стоимости основных фондов и называются «нормами амортизационных отчислений».

$$N = \frac{B - O}{C} \times 100\%$$

стоимости ликвидации, С – планируемый срок эксплуатации (лет).

Предприятиям предоставлено право применять ускоренные сроки амортизации активной части производственных основных фондов. Для оценки уровня использования основных фондов применяется система показателей: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность.

Восстановление основных фондов может быть «полным» и «частичным». **Полное восстановление основных фондов** происходит после их полного физического износа и осуществляется путем замены действующего оборудования новым (или в ходе его капитального строительства).

При **частичном восстановлении** происходит замена отдельных частей, деталей посредством их ремонта.

Наряду с восстановлением в натуральной форме осуществляется **«экономическое восстановление»** – возмещение по стоимости через систему амортизации.

4. Доход, издержки и прибыль

Доход есть денежная оценка результатов деятельности физического (юридического) лица как субъекта рыночной экономики, это денежная сумма, регулярно и законно поступающая в его непосредственное распоряжение.

Доход всегда представлен деньгами. Это значит, что условием его получения является эффективное участие в экономической жизни общества: живем ли мы на зарплату или за счет собственной предпринимательской деятельности – в любом случае мы должны сделать нечто, полезное для других людей.

Следовательно, сам факт получения денежного дохода есть объективное свидетельство участия данного лица в экономической жизни общества, а размер дохода – показатель масштаба такого участия.

Если покупателя при приобретении товара на рынке, прежде всего, интересует его полезность, то для продавца (производителя) центральное место занимает издержки производства. Поскольку в условиях совершенной конкуренции производитель практически не может воздействовать на уровень рыночной цены, постольку именно уровень издержек производства оказывает определяющее воздействие на

размер прибыли, на возможности расширения производства и на то, останется ли данная фирма на рынке или будет вынуждена покинуть его.

Существует два подхода к трактовке издержек: бухгалтерский и экономический, каждый из которых имеет свою область применения. Бухгалтерские издержки – это стоимость израсходованных ресурсов в фактических ценах их приобретения. Экономические издержки – это стоимость других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном использовании тех же ресурсов. В этих условиях говорят об альтернативных (или вмененных) издержках – цене выбора.

Альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, проявляются как внутренние (неоплачиваемые) издержки. Они включают:

А) денежные платежи, которые могла бы получить фирма при наиболее выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов; сюда включают и «издержки упущенных возможностей» (недополученная прибыль);

Б) нормальную прибыль.

Нормальная прибыль предпринимателя – это минимальная плата для того, чтобы удержать предпринимателя в пределах данного направления деятельности.

Соотношение бухгалтерских и экономических издержек производства можно представить следующим образом:

Экономические издержки = внешние (бухгалтерские) издержки + внутренние издержки + нормальная прибыль.

Любая предпринимательская фирма в своей деятельности стремится минимизировать издержки и максимизировать прибыль. Минимизация издержек создает условия для появления и роста прибыли. Общий доход (TR) – это полная сумма выручки от реализации всех произведенных единиц продукции, которая определяется путем умножения цены проданного товара на количество продукции, которое фирма может продать.

$TR = PQ$ Где P – цена продукции Q – количество проданной продукции

Средний доход (AR) это доход от единицы продукции или другими словами, цена продукции:

$AR = TR / Q$ Продавая каждую дополнительную единицу продукции, фирма будет получать некоторое приращение общего дохода.

Предельный доход – это приращение общей выручки при увеличении количества выпускаемой продукции на одну единицу.

$MR = TR / Q$, где $TR = TR - TR$ Где TR – выручка от продажи (Q) единиц продукции TR – выручка от продажи единиц продукции

В экономической теории смысл термина «прибыль» не совпадает с трактовкой, которую он получил в бухгалтерии. Бухгалтерская прибыль – это разница между общей выручкой от продажи и денежными затратами на приобретение ресурсов (бухгалтерскими издержками). Экономическая прибыль – это разница между выручкой от продажи и общими издержками на ресурсы, использованные в производстве данных товаров и услуг.

Бухгалтерская прибыль = общая выручка – бухгалтерские (явные) издержки = общая выручка – внешние издержки

Экономическая прибыль = общая выручка – экономические издержки = общая выручка – (явные издержки + неявные издержки)

Контрольные вопросы

1. В чем сходство и различие понятий «фирма» и «предприятие»?
2. Что такое транзакционные издержки и какова их величина?
3. Почему в экономике существуют разные типы фирм?
4. Назовите основные организационно-правовые формы предприятий в российской экономике.
5. Укажите преимущества и недостатки каждой организационно-правовой формы предприятия.
6. Чем продиктована необходимость государственного предпринимательства в нашей стране?
7. Почему крупный бизнес чаще всего имеет форму акционерного общества?
8. Что такое доход предприятия?
9. Чем отличается доход от прибыли предприятий?
10. Какие виды износа вам известны?
11. Что относится к основным производственным фондам?
12. Что относится к непроизводственным фондам?

ТЕМА 8: ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

План

1. Издержки (затраты производства)
2. Структурный состав экономических издержек
3. Эффективность производства

Основные понятия

Цена, постоянные издержки (FC), переменные издержки (VC), издержки производства-полные (валовые) издержки, бухгалтерские издержки, бухгалтерская прибыль, альтернативные издержки, внутренние издержки, экономические издержки, транзакционные издержки.

Цель: Рассмотреть структурный состав экономических издержек. Охарактеризовать их в двух периодах, краткосрочном и долгосрочном.

Задача Иметь представление о классификации издержек предприятия. Определить методы по повышению эффективности производства.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006.

Темы рефератов:

1. Теория поведения фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах
2. Условия максимизации прибыли и минимизации убытков

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Предельная производительность факторов производства
2. Проблемы издержек на российских предприятиях

1. Издержки (затраты) предприятия

ИЗДЕРЖКИ (ЗАТРАТЫ) ПРЕДПРИЯТИЯ	
Экономические	Бухгалтерские
Классификация затрат по составу • Явные (т.е. бухгалтерские). Определяются суммой расходов предприятия на оплату покупаемых ресурсов: - оборудования, - сырья, - комплектующих материалов, - труда и т.д. • Скрытые. Определяются стоимостью (ценностью) ресурсов, находящихся в собственности данного предприятия: - Альтернативная стоимость собственного капитала (затраченного на оборудование, здания, сооружения, текущие статьи рас- - Альтернативная ценность времени предпринимателя (предполагающая получение минимальной суммы доходов, так называемой нормальной прибыли)	Затраты на приобретение производственных факторов: - оборудования, - сырья, - полуфабрикатов, - комплектующих материалов, - труда, - оплату косвенных налогов, - выплату процентов по кредитам, - арендную плату.
Классификация затрат по видам • Краткосрочные: - постоянные, - переменные. • Долгосрочные (все - переменные) - Общие - Средние постоянные. - Средние переменные. - Средние общие. - Предельные	«Бухгалтерские издержки» - совпадают с понятием «явные издержки»

2. Структурный состав экономических издержек

В рамках понятия «экономические издержки» принято выделять ряд категорий.

Постоянными (PC) называются такие издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции и величина которых не меняется в зависимости от изменения объема производства. К постоянным издержкам относятся: арендная плата, административно-управленческие расходы, часть отчислений на амортизацию зданий и сооружений, страховые взносы, некоторые виды налогов, обязательства по облигационным займам и т.д.

Переменные (VC) издержки изменяются в зависимости от объема производства. К ним относятся затраты на энергию, топливо, транспортные услуги, содержание большей части персонала фирмы и т.д. Когда продукция не выпускается, переменные издержки равны нулю, однако по мере роста объема выпускаемой продукции они увеличиваются.

Переменные издержки - это те, которыми предприниматель может управлять, поскольку их величина меняется в краткосрочном периоде путем изменения объема производства. Постоянные же издержки невозможно изменить за короткий период, они находятся вне контроля управляющих Фирмой.

Общие издержки (TC) представляют собой сумму постоянных и переменных затрат.

Средние общие издержки (ATC) равны частному от деления общих издержек на объем выпускаемой продукции (TC/Q). Существенными для бизнесменов являются также **средние постоянные издержки** (AFC), которые рассчитываются путем деления постоянных издержек на объем выпускаемой продукции, и **средние переменные издержки** (AVC), рассчитываемые делением переменных издержек на объем произведенной продукции (VC/Q).

Средние общие издержки (ATC) можно исчислять как сумму средних постоянных и переменных издержек ($ATC = AFC + AVC$).

Предельные издержки (MC) определяются как дополнительные издержки на производство дополнительной единицы продукции. Предельные издержки не зависят от постоянных издержек.

Концепция предельных издержек стратегически важна для фирмы, так как позволяет определить издержки, величину которых полностью контролирует. Фирма с помощью Предельных издержек может точно определить, во что ей обойдется расширение производства на одну дополнительную единицу продукции и какие расходы она экономит в случае сокращения производства на единицу продукции.

Структура издержек, а также происходящие в ней перемены в немалой мере зависят от рассматриваемого периода времени: краткосрочного или долгосрочного.

В **краткосрочном периоде** времени издержки фирмы делятся на постоянные и переменные. Это связано с тем, что в течение относительно короткого времени фирма может варьировать использование лишь некоторых ресурсов (труда, сырья, материалов, топлива и энергии). При возникновении повышенного спроса (превышающего производственные возможности фирмы) достаточно сложно быстро расширить масштабы используемого оборудования. В связи с этим в условиях краткосрочного периода использование одних ресурсов (производственных мощностей) принято считать *постоянной* величиной, в то время как использование других (труда, сырья и т.п.) – *переменной*.

Долгосрочный период времени достаточен для того, чтобы изменить объем использования любого ресурса. Этого можно добиться путем, например, увеличения размеров производственных мощностей. Другая вариация — увеличение числа фирм в рамках той же отрасли. В связи с этим *все* используемые ресурсы, а следовательно, и все издержки, являются в долгосрочном периоде *переменными*.

3. Проблемы издержек на российских предприятиях

Вступив в фазу реформации своей экономической модели, Россия вынуждена была изменить подходы к оценке многих экономических показателей, в том числе и затратных.

Причины, обуславливавшие чрезмерно высокие издержки в России на первом этапе реформы:

ИЗДЕРЖКИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ:	
ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ	
• Наследие исторического прошлого	Привычка к расточительству как элемент исторически сложившегося менталитета (обилие природного богатства никогда не воспитывает бережливость). Потеря в XX в. миллионы советских людей чувства хозяина, чувства необходимости беречь добро (запрет частного предпринимательства под угрозой многолетнего тюремного заключения)
• Либерализация цен в 1992 г.	Быстрая переориентация предприятий ряда отраслей на западные стандарты в области цен (электроэнергия, топливо, транспортные перевозки) обусловила то, что обрабатывающие отрасли столкнулись с необходимостью резко увеличить расходы на приобретение данных ресурсов
• Завышенный курс рубля (по отношению к иностранной валюте)	Существовавший до 1998 г. завышенный курс рубля (1 долл. = 6 руб.) повышал издержки российских производителей (по сравнению с западными фирмами)
Существенное расширение системы посредническо-сбытовых операций	Большое количество фирм-посредников обусловило завышение цен на продукцию
Недогрузка производственных мощностей	Дореформенная структура экономики России мало соответствовала той структуре спроса, которая возникла в 90-е годы. Большие запасы производственных мощностей перестали функционировать. Выпуск продукции резко сократился, но необходимость нести груз постоянных издержек осталась (амортизационные отчисления, арендные платежи, коммунальные услуги, содержание объектов социальной сферы)
Активное использование государством косвенного налогообложения	Сложное финансовое положение в течение ряда лет побуждало государство вводить различные косвенные налоги (или повышать имеющиеся ставки). Выплачивая данные налоги, фирмы старались затем компенсировать свои финансовые потери за счет потребителя, повышая цену

Высокий уровень издержек явился одной из центральных причин падения рентабельности в отраслях промышленности России. Вместе с тем сами трудности побудили российский субъектов к поискам вариантов адаптации, к постепенному освоению новых правил экономической жизни. Началась серия шагов в области снижения издержек производства.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК (совокупность и последовательность принимаемых предприятием мер)	
Внедрение на каждом предприятии профессионального анализа издержек	Определение структуры издержек и степени необходимости каждого элемента затрат. Исходная задача: ликвидация всех лишних издержек, сокращение до разумного уровня необходимых затрат
• Организационное реформирование предприятий	- Реализация (или сдача в аренду) незадействованного оборудования - Преобразование вспомогательных цехов в малые предприятия - Сдача в аренду или продажа в муниципальную собственность объектов социальной сферы
• Адаптация предприятия к существующему платежеспособному спросу	Использование активного маркетинга, изучение спроса. Налаживание выпуска находящейся в сбыт продукции на имеющихся мощностях (что обеспечивает снижение средних постоянных затрат)

Предпринятые меры по сокращению затрат явились одним из важных факторов, обусловивших постепенное повышение прибыльности российской экономики

4. Эффективность производства

Эффективность производства — экономическая категория, основанная на действии системы объективных экономических законов и отражающая одну из главных сторон производства — результативность. Это форма выражения цели производства.

Экономическая эффективность — это отношение эффекта к затратам ресурсов на него:

$$Эф = Эт : Р,$$

где Эф — экономическая эффективность; Эт — эффект (результат); Р — затраченные ресурсы. По этой формуле можно получить представление об окупаемости затрат или о целесообразности проводимых мероприятий. Таким образом, экономическая эффективность показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда, отдачу совокупных вложений. Неотъемлемой

частью ее является также качество, полезность продукции для потребления. Чем больше эффект и меньше затраты, тем выше экономическая эффективность производства и наоборот.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение издержкам производства.
2. Совпадают ли по своей величине издержки предприятия и издержки общества?
3. Какими критериями руководствуется фирма при включении в издержки производства.
4. В чем отличие внешних издержек фирмы от внутренних?
5. Чем различаются краткосрочный и долгосрочный периоды времени при рассмотрении изменений величины издержек?
6. Что относится к переменным издержкам в краткосрочном периоде времени?
7. Что относится к постоянным издержкам в краткосрочном периоде времени?
8. Что собой представляют средние издержки и каковы их разновидности?
9. Почему в долгосрочном периоде времени все издержки фирмы можно считать переменными?

ТЕМА 9: РЫНОК ТРУДА

План

1. Рынок труда и его особенности
2. Цена труда и заработная плата
3. Занятость и безработица
4. Закон Оукена
5. Система социальной защиты

Основные понятия

Рынок труда, рабочая сила, профессиональный союз, прожиточный минимум, мобильность рабочей силы, человеческий капитал, реальная заработная плата, заработная плата, повременная заработная плата, номинальная заработная плата, сдельная заработная плата, экономически неактивное население, экономически активное население, уровень экономической активности населения, занятость, безработица, уровень безработицы, фрикционная безработица, структурная безработица, естественный уровень безработицы, циклическая безработица, технологическая (текучая) безработица, сезонная безработица, закон А. Оукена

Цель Раскрыть сущность и закономерности функционирования рынка труда.

Задача: Сформировать основные представления о функционировании законов спроса и предложения на рынке труда.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006.

Темы рефератов:

1. Теория рынка труда: позиция альтернативных школ
2. Рынок труда: проблема равновесия
3. Заработная плата. Аспекты дифференциации

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Основные формы и современные системы оплаты труда
2. Инвестиции как источник спроса на труд

1. Рынок труда и его особенности

Рынок труда — способы, общественные механизмы и организации, позволяющие людям найти работу по своим способностям и навыкам, и работодателям — нанять работников, которые им необходимы для организации коммерческой или иной деятельности.

Прежде всего, здесь действуют законы спроса и предложения и формируются равновесные цены здешнего товара — рабочей силы. Цены эти называются заработной платой.

Заработная плата — величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.

Чем выше плата, которую работники требуют за свой труд, тем меньшее их число смогут нанять работодатели (закон спроса). И соответственно: чем ниже плата, которую работодатели готовы купить за выполнение определенного вида работ, тем меньшее число людей готовы заниматься такой работой (закон предложения). На пересечении этих интересов и рождается равновесная цена рабочей силы — та заработная плата, при которой совпадает число людей, готовых заниматься определенной работой, и число рабочих мест, которое готовы предоставить работодатели.

С одной стороны, интересы наемных работников и работодателей противоположны. Наемные работники стремятся получить как можно большую зарплату. Работодатели же прямо заинтересованы в том, чтобы платить как можно меньше и за счет этого до максимума увеличить прибыль. С другой стороны, они до крайности нуждаются друг в друге. Без наемных работников работодатели просто не могут организовать свою деятельность, а значит, лишаются доходов. Но и наемные работники без работодателей оказываются перед угрозой нищеты и голодной смерти.

Социальная рыночная экономика - общественное устройство, при котором государство активно поддерживает развитие свободной конкуренции, способствует ослаблению конфликтов между наемными работниками и работодателями, а также реализует обширные программы поддержки социально незащищенных групп граждан.

Методы борьбы за повышение цены на свой труд:

- 1) забастовки (стачки), то есть прекращение работы до тех пор, пока работодатели не согласятся удовлетворить требования бастующих о повышении оплаты труда или улучшении его условий;
- 2) работа по правилам (ее еще называют итальянской забастовкой в честь придумавших ее итальянских рабочих), когда наемные работники формально не прерывают работу, но начинают работать со строжайшим соблюдением всевозможных инструкций и в замедленном темпе (или с поочередными краткосрочными остановками), что резко снижает производительность труда и прибыли предпринимателей;
- 3) создание политических партий, добивающихся парламентским путем принятия государственных решений в пользу наемных работников (например, установления минимума заработной платы, соблюдения требований безопасности труда и т.д.). Такой партией в Англии является лейбористская партия, а в других странах — партии социалистической ориентации;
- 4) организация профсоюзов, представляющих интересы наемных работников в переговорах с предпринимателями.

Профессиональный союз (профсоюз) — объединение работников одной профессии, отрасли производства (услуг) или предприятия, созданное для защиты интересов этих работников при согласовании с работодателями единых условий труда и его оплаты для всех членов профсоюза.

Порой и сегодня даже в самых демократических странах забастовки запрещаются законом.

Прожиточный минимум – уровень доходов, необходимых для приобретения человеком количества продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения, хотя бы на самом низком уровне, его потребностей в одежде, обуви, оплате жилья, транспортных услугах, предметах санитарии и гигиены.

Мобильность рабочей силы – способность работников менять место, район и даже страну, где они трудятся, в поисках более выгодных условий продажи своих знаний, навыков и способностей.

2. Цена труда и заработная плата

Размер заработной платы зависит от качества труда, квалификации и профессиональной подготовки. Различные виды работ могут быть более или, например, менее привлекательными для человека — значит, заработная плата должна стимулировать выполнение менее приятных (грязных, тяжелых), но необходимых для общества работ. Такая дифференциация в заработной плате, которая вызывается необходимостью компенсировать нематериальные различия в характере самого труда, называется «уравнивающими различиями». Но существуют и такие различия в характере труда и в размерах заработков, вытекающие из объективных качественных особенностей, — разных способностей людей, таланта.

Под номинальной заработной платой понимается сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной заработной платы можно судить об уровне заработка, дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека. Реальная заработная плата — это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной — от уровня цен на предметы потребления и платные услуги.

3. Занятость и безработица

По определению Международной Организации Труда (МОТ), "безработный — это человек, который хочет работать, может работать, но не имеет рабочего места".

Для того чтобы определить, кто может быть отнесен к категории "безработных", воспользуемся новой классификацией рабочей силы, введенной в российскую статистику в 1993 г. Все население страны подразделяется на две группы.

Экономически неактивное население (несамодетельное население) — жители страны, которые не входят в состав рабочей силы:

- дети до 16 лет; учащиеся и студенты дневных учебных заведений;
- недееспособные граждане;
- пенсионеры;
- лица, ведущие домашнее хозяйство;
- отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее поиски;
- лица, которым нет необходимости работать (независимо от источника дохода).

Экономически активное население (самодетельное население) — это часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товаров и услуг.

Уровень экономической активности населения — это доля численности экономически активных людей в общей численности населения.

В нашей стране уровень экономически активного населения, составляет порядка 50%. В свою очередь, экономически активное население делится на две группы: занятые и безработные.

Под **занятостью** понимается численность взрослого трудоспособного населения, имеющего работу. **Безработица** — экономическое; состояние системы, которое характеризуется тем, что часть взрослого трудоспособного населения не имеет работы и находится в поисках ее. Общая численность занятых и безработных составляет **рабочую силу**.

В Российской Федерации существуют критерии отнесения к категории безработных, в которых учтены рекомендации МОТ:

- 1) принадлежность к экономически активному населению;
- 2) проживание на территории России не менее 6 месяцев;
- 3) отсутствие заработка;
- 4) регистрация в службе занятости;
- 5) готовность приступить к работе, которую предложат в этой службе.

Основным показателем, измеряющим безработицу, является «уровень или норма безработицы». **Уровень безработицы** — отношение числа безработных к численности рабочей силы, выраженное в процентах.

Уровень безработицы = Число безработных / Численность рабочей силы · 100%.

Например, по данным Госкомстата РФ к концу января 1999 г. уровень безработицы в России достигал 12,4%, т.е. общее количество безработных составляла почти 9 млн. чел.

Добиться такого положения в экономике, когда все трудоспособное население имело бы работу, практически невозможно.

В экономике существует понятие "полная занятость". На первый взгляд его можно трактовать как стопроцентную занятость экономически активного (или самодетельного) населения. Но это не так. Определенный уровень безработицы считается нормальным и даже оправданным.

Чтобы понять, что такое полная занятость, рассмотрим формы безработицы, различающиеся причинами возникновения.

Фрикционная безработица — это безработица, связанная с затруднениями в трудоустройстве и ожиданием работы людьми, которые стремятся сменить места работы или профессию. Само название говорит о том, что рынок труда функционирует с трением: кто-то ищет себе более интересную и более высокооплачиваемую работу, кто-то, наоборот, не соответствует требованиям на своем рабочем месте и должен найти более простую работу.

К этому типу безработных относятся также молодые люди, не имеющие квалификации и опыта практической работы, те, кто подвергается дискриминации на рабочем месте по признакам пола, расы и национальной принадлежности. Фрикционная безработица практически постоянно присутствует в экономике и в ряде случаев она способствует более эффективному использованию рабочей силы, ее рациональному распределению.

Структурная безработица — это безработица, вызванная несоответствием профессиональной подготовки рабочей силы структуре производства.

Структура производства постоянно изменяется под влиянием научно-технического прогресса, технологических изменений. Потребность в одних видах профессий сокращается, зато появляется спрос на новые, ранее не существовавшие профессии. Например, с появлением персональных компьютеров отпала надобность в прежнем качестве конторских служащих. В то же время появились вакантные места для математиков и программистов. Структура рабочей силы меняется медленно, поэтому возникает безработица, которая и называется структурной.

Можно выделить два основных критерия, по которым фрикционная и структурная безработицы отличаются друг от друга.

1. Фрикционные безработные имеют профессиональные навыки и квалификацию, которые они могут продать на рынке труда, а структурные безработные не могут получить работу без переподготовки и дополнительного обучения или смены места жительства.

2. Фрикционная безработица носит кратковременный характер, а структурная более долговременна, а значит, более серьезна.

Таким образом, фрикционная и структурная безработицы являются неизбежными и существуют на всех стадиях экономического цикла, даже на высшей точке подъема.

Уровень безработицы, соответствующий целесообразному уровню полной занятости, называется **естественным уровнем безработицы**. Он равен сумме фрикционной и структурной безработицы. Этот уровень сам по себе не является постоянным. Например, в США в 60-х годах он равнялся 4%, а в 80-х — уже 6 %.

Под полной занятостью подразумевается соответствие численности желающего трудиться населения количеству рабочих мест, но за вычетом естественной безработицы. Следовательно, если в экономике, по расчетам экономистов, установился уровень безработицы 6 %, а занято 94% рабочей силы, то говорят, что достигнута полная занятость. Это возможно только на вершине экономического цикла.

Третья форма безработицы — **циклическая**, вызванная сжатием производства во время периодически повторяющихся спадов в экономике. Она возникает тогда, когда количество рабочих, желающих получить работу, больше, чем число рабочих мест. В фазах расширения и подъема появляются новые рабочие места, и эта безработица рассасывается.

Чтобы определить уровень циклической безработицы, нужно из общего уровня безработицы вычесть естественный уровень безработицы.

Технологическая (текучая) безработица связана с внедрением, малолюдной и безлюдной технологий, основанных на использовании электронной техники.

Сезонная безработица обусловлена колебаниями в объеме производства определенных отраслей в зависимости от времени года (сельскохозяйственные и некоторые виды строительных работ, промыслы и т.п.).

4. Закон Оукена

Закон А. Оукена гласит: "Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание фактического ВВП от потенциального составляет 2,5%". Например, если фактический уровень безработицы в стране составляет 10%, то норма безработицы превышает естественный уровень, равный 6 %, на 4% (10 — 6). Таким образом, чтобы определить, на сколько процентов отстает фактический объем национального производства от потенциального объема, нужно 4% умножить на коэффициент Оукена (2,5). В данном случае мы получим 10% (4 x 2,5). Следовательно, в данный период времени страна теряет 10% объема национального производства, который мог бы быть произведен при отсутствии безработицы.

5. Социальная защита безработных

Система социальной защиты в условиях рынка предусматривает следующие 5 принципов:

1. Обеспечение системы эффективной занятости, подготовки и переквалификации кадров, которая позволяла бы каждому человеку находить применение своим личным способностям в соответствующей сфере деятельности.
2. Организация эффективной системы формирования доходов, при которой уровень получаемого вознаграждения непосредственно определяется качеством и результатом работы человека независимо от сферы экономики, в которой он трудится.
3. Макроэкономическое регулирование процесса дифференциации в доходах и личном потреблении, в том числе налоговое планирование, обеспечение профессиональной и социальной мобильности населения.
4. Официальное установление реального уровня прожиточного минимума в натуральной форме и регулярная его индексация в денежной.
5. Защита интересов потребителей, связанная с переходом от рынка продавцов к рынку покупателей.

Государственное регулирование рынка труда — это комплекс экономических, административных, законодательных и организационных мероприятий по защите работников от финансовых потерь, вызванных безработицей. Можно выделить две основные формы регулирования рынка труда: прямое и косвенное.

Прямое регулирование рынка рабочей силы включает:

- программы по стимулированию рынка занятости и увеличению численности рабочих мест в государственном секторе;
- программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- программы содействия найму рабочей силы;
- программы по социальному страхованию безработицы.

Косвенное регулирование рынка рабочей силы осуществляется посредством принятия законов и постановлений по проблемам занятости и помощи безработным, проведения налоговой, денежно-кредитной и амортизационной политики правительства.

Трудовой контракт — соглашение о содержании и условиях труда, а также о размере его оплаты и иных взаимных обязательствах работодателя и наемного работника, достигаемое ими в результате индивидуальных переговоров.

Коллективный договор — документ, согласовываемый работодателями с организацией, представляющей интересы всех наемных работников данного предприятия, и определяющий единые принципы организации и оплаты труда на этом предприятии.

Соглашение — коллективный договор, распространяющийся не на одно предприятие, а на целую отрасль, территорию или всех работников определенной профессии.

Высшая форма регулирования рынка труда — генеральное соглашение. **Генеральное соглашение** — документ, определяющий общие направления изменения условий купли-продажи рабочей силы в целом по стране и подписываемый по итогам переговоров между правительством, объединениями работодателей и профсоюзов.

Контрольные вопросы:

1. Как формируется спрос на труд?
2. Какие факторы оказывают влияние на динамику рынка труда.
3. Под воздействием каких факторов формируется спрос на труд?
4. В чем причины безработицы? Назовите ее основные формы.
5. Как влияет на заработную плату безработица?
6. Чем отличается структурная безработица от циклической?
7. Что представляют собой номинальная и реальная заработная плата?
8. Объясните используемые профсоюзами методы повышения заработной платы.
9. Что подразумевается под инвестициями в человеческий фактор?
10. Назовите основные формы заработной платы и раскройте их содержание.

ТЕМА 10: РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

План

1. Доходы населения: их структура и динамика
2. Уровень жизни и его составляющие
3. Показатели уровня жизни
4. Кривая Лоренца, коэффициент Джинни

Основные понятия

Функциональные доходы, чистый личный доход, сбережения, потребление, номинальный доход, реальный доход, трансфертные платежи, перераспределение доходов, индексация, регулирование цен, прогрессивное налогообложение, обязательный минимум зарплаты, уровень жизни, условия быта, личные потребности, интеллектуальные потребности, социальные потребности, распределение населения по уровню среднедушевых доходов, распределение общего объема денежных доходов по различным группам населения, децильный коэффициент дифференциации доходов, коэффициент дифференциации доходов населения по субъектам РФ, коэффициент дифференциации заработной платы РФ, кривая Лоренца, коэффициент Джинни.

Цель: Определить основные источники доходов населения и структуру расходов.

Задача: Дать характеристику основным показателям определяющим уровень жизни населения. Определить основные методы государственного регулирования и социальной защиты безработных..

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под. ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006

Темы рефератов:

1. Социальная дифференциация: причины, показатели
2. Специфика социальной политики России
3. Рыночная экономика и социальная справедливость

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Благополучие, бедность и перераспределение доходов
2. Социальное регулирование

1. Доходы населения: их структура и динамика

Все расходы на производство несут собственники факторов производства. Поэтому доходы первоначально сосредотачиваются в их руках. А поскольку собственник каждого фактора производства выполняет определенную функцию в рыночном производстве, то и первичное формирование доходов получило название «функциональное распределение доходов».

«Функциональные» доходы, зависящие от соотношения спроса и предложения на данный фактор производства, представлены следующими видами:

Зарплата наемных работников в рыночном секторе;
Жалование служащих в государственном секторе;
Прибыль крупных предпринимателей и компаний;
Рента земельных собственников и домовладельцев;

Доходы мелких собственников (комбинация зарплаты, прибыли, ренты, процента и дивидендов).

Доход, получаемый физическими лицами, делится на три части – оплата налогов, текущее потребление и личные сбережения.

Доход, оставшийся после уплаты налогов, называется «чистым личным доходом». Именно по отношению к нему каждый доходополучатель решает одну и ту же проблему: как распределить его между «потреблением» (расходами на текущий спрос) и «сбережением»?

Соотношение между «сбережением» и «потреблением» чистого личного дохода зависит, прежде всего, от его величины и уровня процента. Полное потребительское применение дохода означало бы его равенство с расходами. Однако в реальности увеличение размера дохода сопровождается опережающим увеличением его «сберегаемой» части.

Наибольшая часть чистого личного дохода направляется на личное текущее потребление. Это значит, что основная масса личных доходов сразу же возвращается в экономику в виде потребительских расходов доходополучателей. Следовательно, объем и структура экономики страны во многом зависят от размера и структуры «потребляемой» части доходов.

Выделяют три основных направления потребительских расходов: 1) товары кратковременного пользования; 2) товары длительного пользования; 3) услуги (жилье, медицина, туризм).

Удельный вес расходов на продукты питания в структуре личного дохода - объективный показатель уровня жизни в данной стране: чем меньше эти расходы, тем выше уровень благосостояния. Динамика объема каждого из трех направлений потребительских расходов – своего рода барометр экономической конъюнктуры. В период экономического подъема происходит «бум» на товары длительного пользования и услуги. Но именно они испытывают, и первые удары при ухудшении экономической ситуации – не случайно же многие кризисы в рыночном хозяйстве начинаются, как раз с трудности сбыта товаров длительного пользования (срок службы которых превышает год).

Отсюда следует, что спросу на товары длительного пользования и услуги присущи более значительные колебания, чем рынку краткосрочных товаров. Это придает занятию здесь бизнесу рискованный характер.

Номинальный доход – это сумма денег, поступающая в личное распоряжение получателя.

Реальный доход – то количество товаров и услуг, которое можно приобрести на данный номинальный доход. В индивидуальном потребительском наборе всегда представлены три группы товаров: незаменимые (неэластичные), взаимозаменяемые (эластичные) и взаимодополняющие.

Возможность маневрирования статьями расходов определяется удельным весом высокоэластичных товаров в потребительском наборе. Прогрессивная тенденция динамики товарооборота состоит в том, что в его структуре постоянно возрастает доля эластичных товаров («субститутов»). При таком условии один и тот же номинальный доход может иметь различную рыночную эффективность (наполняемость). Даже при неизменном номинальном доходе реальный доход может упасть или возрасти в зависимости от динамики цен на товары и услуги. В условиях инфляции стабильный уровень реальных доходов сохраняют только те группы населения, которые сумеют обеспечить рост номинального дохода, равный росту уровня цен.

Для расчета динамики абсолютной величины реального дохода в условиях инфляции номинальный доход относят к индексу цен.

Наибольший убыток инфляция наносит получателям сезонного и фиксированного номинального дохода (работникам аграрной и бюджетной сфер, лицам, существующим за счет трансфертных платежей, а также мелким рантье). Следовательно, инфляция становится фактором перераспределения доходов, усиливая имущественную дифференциацию.

Это делает неизбежным вмешательство государства в сферу доходов с целью удовлетворения общих потребностей (оборона, экономика, развитие производственной и социальной инфраструктуры), поддержки временно незанятых в производстве, нетрудоспособных, а также малообеспеченных. Перераспределение доходов осуществляется прямыми и косвенными способами:

- «трансфертные платежи», т.е. пособия, выплачиваемые малообеспеченным группам, пенсионерам и безработным;
- «регулирование цен» на социально важную продукцию;
- «индексация» фиксированных доходов и трансфертных платежей при определенном законом проценте инфляции;
- «обязательный минимум зарплаты» как база оплаты труда во всех сферах экономики;
- «прогрессивное налогообложение», при котором налоговая ставка увеличивается по мере роста размеров номинального дохода.

2. Уровень жизни населения

Уровень жизни является одной из важнейших социальных категорий, которая характеризует структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения. Под уровнем жизни понимаются обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных (рациональных) потребностей.

В широком смысле слова уровень жизни — это взаимосвязанный комплекс экономических, социальных, культурных, природных, экономических и других условий жизни людей. Он характеризуется всей системой социально-экономической статистики. В узком смысле слова уровень жизни — это степень удовлетворения личных потребностей людей в условиях существования. Он характеризуется обширной системой показателей: обобщающие показатели; доходы населения; расходы и потребление; сбережения, накопленное имущество и жилье; социальная дифференциация населения; положение малообеспеченных слоев населения.

К обобщающим показателям уровня жизни относятся: объем валового внутреннего продукта, валового национального дохода, фонда потребления, в том числе личного в расчете на душу населения; прирост доходов, сбережений, имущества и услуг на душу населения в динамике; степень роста стоимости жизни, характеризующейся величиной индекса потребительских цен.

Можно выделить четыре уровня жизни населения: достаток (пользование благами, обеспечивающими всестороннее развитие человека); нормальный уровень (рациональное потребление по научно обоснованным нормам, обеспечивающее человеку восстановление его физических и интеллектуальных сил); бедность (потребление благ на уровне сохранения работоспособности как нижней границы воспроизводства рабочей силы); нищета (минимально допустимый по биологическим критериям набор благ и услуг, потребление которых лишь позволяет поддерживать жизнеспособность человека).

Рост уровня жизни создаст возможности, материальную базу для улучшения качества жизни. Последнее не ограничивается уровнем потребления товаров и услуг, а выступает обобщающей характеристикой социально-экономических результатов развития общества и включает среднюю продолжительность жизни, уровень заболеваемости, условия и охрану труда, доступность информации, обеспечение прав человека, и т.д. В рыночной экономике важнейшими составляющими уровня жизни становятся также степень социальной защищенности населения, свобода выбора человека, улучшение социальной среды, культурные национальные и религиозные отношения.

Важнейшими составляющими уровня жизни выступают доходы населения и его социальное обеспечение, потребление им материальных благ и услуг, условия жизни, свободное время.

Важную роль в изучении уровня жизни населения играют социальные нормативы как научно обоснованные ориентиры направленности социальных процессов в обществе. Различаются социальные нормативы: развития материальной базы социальной сферы, доходов и расходов населения, социального обеспечения и обслуживания, потребления населением материальных благ и платных услуг, условий жизни, состояния и охраны окружающей среды, потребительского бюджета и др.

Непосредственное отношение к уровню жизни имеет потребительский бюджет, суммирующий нормативы (нормы) потребления населением материальных благ и услуг, дифференцированные по социальным и половозрастным группам населения, климатическим зонам, условиям и тяжести труда, месту проживания и т.д. Различают минимальный и рациональный потребительские бюджеты.

К другим основным социальным нормативам относятся: минимальная заработная плата и пособие по временной нетрудоспособности, пособие по безработице для трудоспособных лиц, минимальные трудовые и социальные пенсии для пожилых и нетрудоспособных граждан, инвалидов; минимальные стипендии учащимся, регулярные или разовые целевые пособия наиболее уязвимым в материальном отношении группам населения (многодетным и малообеспеченным семьям, матерям-одиночкам и др.).

В совокупности они образуют систему минимальных социальных гарантий как обязанность государства обеспечить гражданам: минимальные размеры оплаты труда и трудовой пенсии, право на получение пособий по социальному страхованию (в том числе по безработице, болезни, беременности и родам, уходу за малолетним ребенком, по малообеспеченности и др.), минимальный набор общедоступных и бесплатных услуг в области образования, здравоохранения и культуры. Стержень социальной политики – прожиточный минимум, и с ним должны увязываться все остальные социальные стандарты и гарантии.

3. Показатели уровня жизни

Для разработки и решения текущих и стратегических задач политики доходов и заработной платы необходимо иметь информацию о состоянии, динамике и тенденциях уровня жизни, рассчитывать их по регионам и социально-демографическим группам населения, делать международные сопоставления.

В перечень интегральных индикаторов уровня жизни входят: реальные доходы на душу населения; реальная заработная плата; доходы от вторичной занятости и от реализации продукции личного подсобного хозяйства; дивиденды (по акциям и облигациям); проценты по вкладам населения; пенсии, пособия, стипендии. С их помощью изучаются и прогнозируются уровень, динамика и структура доходов из различных источников.

Реальные доходы населения (D_p) определяются путем деления общей суммы денежных доходов (D_d) на индекс потребительских цен (I).

$$D_p = \frac{D_d}{I}$$

При этом различаются реальные доходы населения без учета и с учетом услуг. Первая разновидность этих доходов – часть ВВП, используемая населением для удовлетворения материальными и культурными потребностей; вторая – часть ВВП, используемая населением на потребление и накопление материальных благ и услуг.

Для характеристики роста (снижения) реальных доходов их индексы исчисляются для всего населения, а также в разрезе социальных групп и субъектов РФ. Для обеспечения сопоставимости при исчислении индексов реальных доходов учитывается изменения цен за сравнимый период (индекс потребительских цен).

Реальная заработная плата работников (ЗПр) – составная часть реальных доходов (с учетом услуг). Она определяется путем деления номинальной (начисленной) заработной платы (ЗПн) на индекс потребительских цен на товары и услуги (I):

$$ЗПр = \frac{ЗПн}{I}$$

В политике доходов и заработной платы важное место занимают также индикаторы, характеризующие их дифференциацию. Последняя позволяет оценить происходящие социальные изменения, уровень социальной напряженности в обществе и определить характер политики, которой следует придерживаться правительству данной страны.

Индикаторами дифференциации доходов и заработной платы являются:

распределение населения по уровню среднедушевых доходов – показатель удельного веса или процента населения в тех или иных заданных интервалах среднедушевых денежных доходов;

распределение общего объема денежных доходов по различным группам населения – показатель в процентах доли общего объема денежных доходов, которой обладает каждая из 20-процентных (10-процентных) групп населения;

децильный коэффициент дифференциации доходов – соотношение среднедушевых денежных доходов, выше и ниже которых находятся десятки доли наиболее и наименее обеспеченного населения;

коэффициент дифференциации доходов населения по субъектам РФ – соотношение наибольшего и наименьшего уровней среднедушевых доходов в субъектах РФ;

коэффициент дифференциации заработной платы РФ – соотношение наибольшего и наименьшего ее уровней (по отраслям, регионам, профессиям, внутри отраслей и предприятий, и т.д.).

К частным индикаторам уровня жизни относятся показатели потребления отдельных товаров и услуг (на душу населения, на семью, по социальным группам, регионам), обеспеченности товарами длительного пользования, жильем, коммунально-бытовыми удобствами. Среди них выделяют натуральные и стоимостные индикаторы.

Натуральные индикаторы непосредственно характеризуют уровень потребления, обеспеченность теми или иными благами. Для представления об уровне удовлетворения конкретной потребности могут использоваться несколько показателей. Например, чтобы охарактеризовать уровень удовлетворения потребностей в продуктах питания, необходимы данные о количестве потребляемых человеком продуктов и их калорийности в сопоставлении с научно обоснованными нормами. При этом потребление основных продуктов питания на душу населения определяется с учетом как произведенных в стране, так и импортных продуктов, независимо от способа продажи их населению и от вида потребления.

Уровень удовлетворения потребностей в услугах школьного образования характеризуется с помощью данных о доле детей школьного возраста, посещающих школы, численности учащихся в платных и бесплатных школах, а также обучающихся за границей. Кроме того, важно учитывать техническое состояние и благоустройство учебных заведений, уровень образования преподавательского состава.

Стоимостные индикаторы, отражая затраты на удовлетворение конкретных потребностей и их динамику, группируются по видам потребностей, – например, затраты на питание, на оплату жилья, коммунальных услуг, на одежду, предметы длительного пользования, отдых, удовлетворение культурных потребностей, и т.д.

Общее потребление материальных благ и услуг в стоимостном виде включает все расходы на приобретение товаров и услуг и денежную оценку потребленных благ собственного производства (например, продукции личного подсобного хозяйства). Расчет этого показателя позволяет рассматривать уровень и структуру потребления во взаимосвязи с совокупными доходами населения и дает достаточно полную характеристику удовлетворения его личных потребностей.

Доходы населения, выражаемые в стоимостной форме, бывают совокупные, личные, располагаемые, номинальные и реальные, денежные и натуральные. Наиболее общим является показатель совокупных доходов в стоимостном выражении всего и на душу населения. Он включает личные доходы, а также льготные и бесплатные услуги со стороны государства и некоммерческих общественных организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Личные — включают все виды денежных и натуральных доходов за труд, от личного подсобного хозяйства, индивидуальной трудовой деятельности, предпринимательства, из общественных фондов, финансово-кредитной системы и др. Располагаемые доходы получают после вычета из них налогов, обязательных платежей и взносов. Номинальные доходы выражаются в текущих ценах, а реальные учитывают уровень инфляции. Реальные доходы получают делением номинальных на сводный индекс потребительских цен на продовольственные, непродовольственные товары и услуги.

Основную часть доходов составляют денежные доходы, которые также бывают номинальные и реальные. Эти доходы характеризуются группой абсолютных и средних показателей. Абсолютные показатели отражаются на всех уровнях государственного управления в балансе денежных доходов и расходов населения. Он составляется на федеральном и местном уровнях и отражает движение части валового национального дохода, поступающего в распоряжение населения в денежной форме. Доходная часть баланса детально дифференцируется по источникам: оплата труда; другие доходы от предприятий и организаций; дивиденды; поступления от продаж продуктов сельского хозяйства; пенсии, пособия, стипендии; поступления из финансовой системы (ссуды, проценты по вкладам, страховые возмещения, выигрыши и погашения по займам и пр.); переводы полученные; прочие доходы.

4. «Кривая Лоренца». Коэффициент Джинни

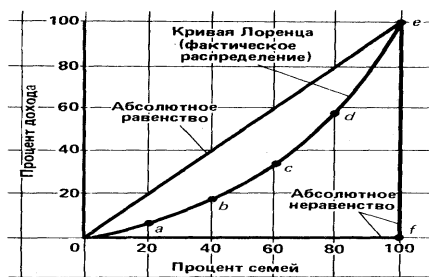
В человеческом обществе присутствует тяга к социальной справедливости. Это может проявляться по-разному. Наиболее стандартное воплощение – это недовольство большими различиями в уровнях благосостояния семей. Доля конкретизации определения «большие различия» экономическая наука пользуется методом, названным в честь его создателя «кривой Лоренца».

Эта кривая позволяет увидеть насколько реальное распределение доходов страны между семьями отличается от абсолютного равенства и абсолютного неравенства. Для ее построения нужны данные о том, сколько семей в процентном соотношении получили ту или иную долю общего дохода страны. Для примера, возьмем данные о распределении доходов американских и российских семей в конце 80-х годов.

Сумма годового дохода, долл.	Доля семей, получающих доход не выше данной суммы, %	Доля общей суммы доходов, полученная семьями с доходами не выше данной суммы, %
Менее 10000	12	2
10000-14999	22	6
15000-24999	41	17
35000-349000	59	33
35000-49990	79	55
50000-74999	93	79
75000 и более	100	100

Эти кривые несколько напоминают лук, где прямая линия – это корпус, а лежащая ниже кривая (кривая Лоренца) – это слегка натянутая тетива. Корпус такого «лука Лоренца» – это вариант абсолютного равенства, очевидно, что 20% семей получали бы 20% общей суммы семейных доходов, 40% семей – 40% доходов и так далее. Прямые линии, ограничивающие поле графика снизу и справа, показывают ситуацию абсолютного неравенства в распределении доходов. Так бы выглядела кривая Лоренца в случае, когда 1% семей получал бы 100% всех доходов.

Как видно на рисунке, американская «тетива» натянута заметно сильнее, чем российская, значит, неравенство доходов семей в США явно больше, а россияне в конце 80-х годов жили примерно одинаково. Хорошо или плохо, когда «лук Лоренца» натягивается сильнее? Это один из самых сложных вопросов во всей экономической науке, на который и по сей день нет однозначного ответа. Во всяком случае, эко-



номическая история учит, что нежелательно и прекращать натягивать тетиву «лука

Лоренца», и натягивать этот «лук» слишком сильно. Так, приближение кривой Лоренца к прямой линии абсолютного равенства доходов убивает стимулы к производительному труду.

Для нормального развития экономики определенное неравенство доходов следует признать нормальным, более того – жизненно важным элементом поощрения трудовой активности людей. Чрезмерное натяжение «лука Лоренца» обычно вызывает в обществе резкое недовольство. А такое настроение больших социальных групп может

в свою очередь подтолкнуть людей к хорошо известным по учебникам истории попыткам отобрать у богатых часть (а то и все) имущество для передачи его беднейшим слоям общества.

Предел натяжения «лука Лоренца» наступает в тот момент, когда беднейшие 40% населения начинают все вместе получать менее 12-13% общей суммы доходов семей страны. Такой перекося в расширении благ экономики вызывает резкие политические встряски и может привести к совершенно нежелательным для страны последствиям.

Доходы могут и должны зависеть от результатов труда и размеров собственности, но нельзя допускать слишком большого различия в уровнях жизни семей, так как это чревато социальными взрывами, пагубными для всех граждан – и тех, кто требует передела доходов, и тех, у кого доходы хотят отнять.

Коэффициент Джинни. Если площадь не заштрихованного участка графика обозначить буквой T, то можно получить следующее отношение: $G = \frac{T}{OEF}$; где G – показатель, измеряющий степень неравенства в доходах. Этот показатель в экономической теории

называется коэффициентом Джинни, по имени итальянского экономиста и статистика Коррадо Джини (1884-1965). Очевидно, чем больше отклонение кривой Лоренца от биссектрисы, тем больше площадь фигуры T, и, следовательно, тем больше коэффициент Джини будет приближаться к 1. Надо отметить, что этот коэффициент не может равняться ни единице, ни нулю, т.к. цивилизованная рыночная экономика исключает подобные крайности благодаря целенаправленному перераспределению доходов. Интересно сравнить величину этого коэффициента в странах с развитой рыночной экономикой и в России. Так, в начале 80-х годов коэффициент составлял: в Японии - 0,270, Швеции - 0,291, ФРГ - 0,295, США - 0,329, Бразилии - 0,565.

Контрольные вопросы

1. Какие виды доходов существуют и каковы их источники?
2. Как вы понимаете природу прибыли, заработной платы, ссудного процента, земельной ренты? Учитывая источники прибыли и форму их получения, какой деятельностью на рынке предпочитаете заниматься и почему? Обоснуйте.
3. До каких разумных границ допустимо социальное неравенство?
4. Возможно ли полное социальное равенство? Рационально ли оно?
5. Какие плюсы и минусы влияния государства на рынок труда вы могли бы назвать?

ТЕМА 11: ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА

План

1. Понятие и свойства денег
2. Функции денег
3. Денежная система
4. Денежный рынок

Основные понятия

Деньги, функции денег, средство обращения, мера стоимости, средство накопления, денежная система, денежная масса, система выпуска платежных средств в обращение, денежные агрегаты, безналичные деньги (квази-деньги), наличные денежные средства, денежный рынок (финансовый рынок), спрос на деньги, предложение денег

Цель: Проанализировать основные институты и инструменты монетарной политики, роль и значение денежной политики, сущность, виды и функции денег.

Задача: Сформировать современную систему знаний о функциях и экономических операторах финансово-кредитной системы, знать основные принципы регулирования денежного рынка, а также субъекты и объекты.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006

Темы рефератов:

1. Предложение денег. Денежный мультипликатор
2. Типы денежных систем
3. Структура денежной массы

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Деньги и бартер в современной экономике.
2. Денежные агрегаты

1. Понятие и свойства денег

В течение многих десятилетий в русле марксистской политической экономии главенствовало следующее определение: **деньги** - особый товар, играющий роль всеобщего эквивалента.

Деньги представляют собой специальные знаки стоимости (бумажные денежные знаки, металлические монеты, записи на счетах), используемые в экономике для выполнения определенных функций.

На роль современных денег постепенно выдвинулись предметы, в наибольшей степени отвечающие следующим требованиям:

1. **Делимость.** Стоимость денег не должна уменьшаться при разделении их на части.
2. **Портативность** предполагает высокую стоимость при малом весе и объеме денежного товара. Это снижает расходы на хранение денег и их транспортировку. Бумажные и безналичные деньги идеально соответствуют данному требованию.
3. **Стабильность** (вещества денег). Свойство стабильности состоит в неизменяемости вещества денег. Деньги в виде золотых и серебряных монет обладают идеальной стабильностью, так как металл, из которого они изготовлены, устойчив к окислению. Продукты растительного и животного происхождения подвержены порче, железо подвержено окислению.
4. **Износостойкость.** Материал денег должен быть устойчивым к стиранию. Золото и серебро как чистые металлы являются мягкими, в связи с чем при изготовлении монет они используются в смеси с медью.
5. **Однородность.** Денежный товар не должен разделяться по сортам. Скот даже в пределах одного вида неоднороден (животные различаются по весу, возрасту, полу и др.). Зерно также может иметь различное качество. Свойством однородности в полной мере обладают бумажные деньги и металлические монеты, выпускаемые по единому образцу.
6. **Узнаваемость и трудность подделки.** Этим свойством идеально обладают золотые, серебряные и другие монеты. Они легко распознаются зрительно, на слух путем осязания по цвету, весу и звуку.
7. **Низкая себестоимость изготовления.** Экономия на производстве орудий обращения позволяет сберечь средства для личного и производственного потребления.
8. **Возможность быть выпущенными в количествах, необходимых для обращения.**
9. **Стоимость денежного товара должна отличаться стабильностью.**

2. Функции денег

Традиционно к числу функций денег относят возможность измерения стоимости благ, обслуживания их обращения, осуществления платежей по обязательствам, реализации накопления богатства.

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ	
Средство обращения	Неудобства прямого обмена товарами привели к практике обмена производимых в хозяйстве предметов на такие, которые пользуются всеобщим спросом. Их обладание позволяло приобретать товары, необходимые хозяйству. В роли таких предметов деньги исполняют функцию средства обращения. Предмет, исполняющий эту функцию, не обязательно должен быть предметом производственного или личного потребления. Важна уверенность лица, принимающего его в обмен на свои товары, в том, что другие лица также примут этот предмет в обмен на товары, которые необходимы ему, т.е. важен обычай употребления предмета в качестве денег. Присвоение предмету статуса законного платежного средства, т.е. предмета, обязательного к приему во всех платежах по закону, не является обязательным условием его функционирования в качестве средства обращения
Мера стоимости	Если предмет в силу обычая или закона становится средством обращения, он неизбежно становится единым измерителем всех благ, т.е. исполняет функцию меры стоимости. Поскольку единица измерения денежного товара используется в экономических расчетах, к ней предъявляется требование стабильности, т.е. постоянства стоимости
Средство накопления	У любого хозяйства существует потребность откладывать про запас предметы личного и производственного потребления. Так как не все предметы обладают свойством сохранности, возникла практика делать запасы в виде предметов, обладающих таким свойством, а затем выменивать их на товары, нужные хозяйству. Понятно, что такие предметы должны исполнять функцию средства обращения

3. Денежная система

Денежная система (ДС) - форма организации денежного оборота в стране.

ДС содержит ряд элементов

- денежную массу,

- систему выпуска платежных средств в обращение (а также изъятия их из обращения),

- совокупность государственных (общественно-государственных) учреждений, организаций, осуществляющих выпуск и контроль за движением денежных масс.

Принято выделять денежные агрегаты, отличающиеся друг от друга по степени ликвидности.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА И ЕЕ СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

Пассивная часть денежной массы <i>Безналичные деньги</i> (квази-деньги)	<i>Ценные бумаги государства и банков</i>	M3
	<i>Средства на срочных счетах:</i> • Срочные вклады населения, предприятий и местных бюджетов	M2
	<i>Средства на текущих счетах:</i> • Депозиты населения до востребования • Средства предприятий на текущих банковских счетах	M1
	<i>Наличные денежные средства</i> реально обслуживающие хозяйственный оборот (банкноты и монеты, находящиеся в обращении вне банковской системы)	M0
Активная часть денежной массы		

Ликвидность представляет собой возможность того или иного актива легко превращаться в средство обмена и сохранять свою стоимость неизменной.

Наиболее ликвидными денежными агрегатами являются M_0 и M_1 . В финансовой практике их нередко называют «деньгами в узком смысле слова», или «настоящими деньгами». Менее ликвидны - агрегаты M_2 и M_3 , в состав которых включен значительный объем «квази-денег».

Интерес также представляет вопрос о специфике складывающихся пропорций между денежными агрегатами в разных странах. В развитой рыночной экономике доля наличных денег M_0 в общей денежной массе составляет от 5 до 10%. В России же значимость наличной массы существенно выше - от 30 до 40%. Причины столь высокого уровня наличного оборота в нашей стране таковы:

- отсутствует широко распространенная сеть дорогостоящего оборудования для работы с карточками;
- население стремится хранить значительную долю своих сбережений в наличной форме, не прибегая активно к услугам банков (отголосок финансового кризиса 1998 г.);
- наличный оборот позволяет предпринимателям легче уклоняться от налогов, проводить незаконные расчетные операции «черным налом».

В реальной практике баланс между товарной и денежной массами определяется коэффициентом монетизации экономики (KM), который рассчитывается по формуле: $KM = M2 / ВВП \times 100\%$.

4. Денежный рынок

Денежный рынок (финансовый рынок) охватывает сферу свободных денежных средств, передаваемых в кредит через систему институтов, обеспечивающих взаимодействие предложения и спроса на деньги.

Если процесс купли-продажи товаров и услуг происходит по ценам, выраженным в денежных единицах, то при сделках на финансовом рынке деньги обмениваются на другие ликвидные активы **по альтернативной стоимости**, выраженной нормой процента. **Ценой ссужаемых денег**, таким образом, выступает **процент** - плата за время пользования деньгами.

Продавцами на рынке денег выступают владельцы временно свободных денежных средств. **Покупателями** на рынке денег выступают лица, не имеющие достаточных собственных средств, необходимых для покупки предметов потребления (домохозяйства), расширения своих деловых операций (частные фирмы), выполнения своих функций (государство).

На спрос и предложение денег оказывает влияние и величина процента. Рост процентов по ссудам усиливает предложение денег. **Спрос на деньги** в целом зависит от величины номинального национального дохода (прямая зависимость), скорости оборота денег (обратная зависимость). **Предложение денег** зависит от величины банковских резервов и нормы резервирования.

Людей всегда интересовало, какое количество денег необходимо для обслуживания товарооборота и как это количество влияет на экономику. Теоретический анализ обнаружил, что произведение величины находящейся в обращении денежной массы («M») на среднегодовое число оборотов денежной единицы («V») равно произведению среднегодового уровня цен («P») на реальный объем национального продукта («Q»), т.е.

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

Это «уравнение обмена» (или, называемая иногда по имени автора, «уравнение Фишера») образует исходное положение теории денег. Оно позволяет рассчитать каждый из составляющих данное уравнение параметров:

$$\text{обращаемая денежная масса} = \frac{P \cdot Q}{V}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{- скорость обращения денежной единицы} = \frac{PQ}{M}, \\
 & \text{- средний уровень цен} = \frac{MV}{Q}, \\
 & \text{- денежная величина национального продукта} = \frac{MV}{P}.
 \end{aligned}$$

Конечно, в реальности произвести подобные расчеты весьма сложно, и все же уравнение обмена верно выражает главные зависимости, складывающиеся между объемом денежной массы и другими ключевыми экономическими показателями.

Контрольные вопросы:

1. Определите понятие "денежный рынок".
2. Что понимается под «ценой равновесия» на денежном рынке?
3. Как можно представить графически транзакционный спрос на деньги и факторы, влияющие на него?
4. Как можно представить графически спекулятивный спрос на деньги и факторы, влияющие на него?
5. Какие факторы влияют на общий спрос на деньги?

ТЕМА 12: БАНКИ. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

План

1. Банки и банковская система
2. Операции банков
3. Кредит: экономическое содержание и формы проявления

Основные понятия

Банковская система, банк, Центральный банк, коммерческие (деловые) банки, специализированные кредитно-финансовые институты, операции банков, активные операции банка, пассивные операции банка, инвестиционные банки, сберегательные учреждения, кредит, коммерческий кредит, банковский кредит, потребительский кредит, ипотечный кредит, государственный кредит, международный кредит.

Цель: Проанализировать основные институты и инструменты монетарной политики, роль и значение фискальной политики, сущность, виды и функции налогов.

Задача: Сформировать современную систему знаний о функциях и экономических операторах финансово-кредитной системы, умений использовать полученные знания в практике взаимодействия с банками и небанковскими кредитными учреждениями. Способствовать воспитанию граждан с высокой ответственностью и правосознанием как налогоплательщиков, формирующих бюджет страны.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006

Темы рефератов:

1. Российская банковская система: проблема и перспективы.
2. Финансовые риски

1. Банки и банковская система

Банковская система представляет собой совокупность кредитно-денежных институтов, обеспечивающих движение стоимостных потоков на возвратной основе. В настоящее время наиболее типичный ее вариант включает в себя два уровня: центральный банк и совокупность коммерческих банков.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА	
Центральный банк (ЦБ)	Главный эмиссионный центр
	Виды операций:
	• Эмиссия банкнот • Денежно-кредитное регулирование экономики • Поддержание курса национальной валюты • Кредитование коммерческих банков • Хранение резервного фонда других кредитных учреждений • Кассовое обслуживание государственных учреждений, правительственных органов (в том числе по бюджетным операциям) • Хранение государственных золотовалютных резервов
Коммерческие (деловые) банки	Кредитно-финансовые учреждения универсального характера
	Виды операций:
	• Активные (выдача кредитов) • Пассивные (прием депозитов) • Денежные платежи и расчеты • Посреднические операции (по поручению клиентов) • Доверительные операции (в области управления имуществом и ценными бумагами)
Специализированные кредитно-финансовые институты	Кредитно-финансовые учреждения специализированного типа
	Виды учреждений:
	• Пенсионные фонды • Страховые компании • Инвестиционные банки и компании • Ипотечные банки • Ссудно-сберегательные ассоциации
Международные банки	

Банковская система России включает в себя:

- Банк России (официальное название Центрального банка),
- кредитные организации,

- филиалы и представительства иностранных банков.

2. Операции банков

Одна из важнейших задач банка—аккумуляция денежных средств при помощи пассивных операций, результаты которых отражаются на пассивных счетах баланса. В балансе (итоговый бухгалтерский документ) банка они сгруппированы в разделе «пассив». Пассив баланса — это совокупность долгов и обязательств банка, которые образуются проведением соответствующих операций по привлечению средств.

В практической деятельности банка пассивные операции выглядят следующим образом:

1) вместе с созданием банка формируется его собственный капитал (уставный и другие обязательные фонды), который дает первые оборотные средства для функционирования банка. Собственный капитал банка изначально служит лишь резервным фондом, обеспечивающим гарантию возврата привлеченных средств. За счет прибыли банк может обзавестись недвижимостью, транспортом и другим капиталом, что и будет дополнять собственный капитал банка и обеспечивать те же гарантии;

2) банк привлекает временно свободные денежные средства юридических и физических лиц. Через некоторое время, обусловленное заранее, банк обязан будет вернуть привлеченные средства заимодавцам с соответствующей оплатой (процент) за предоставленное право и возможность пользоваться их деньгами.

Важнейшей задачей банка является размещение аккумулированных денежных средств, т.е. для привлеченных средств банку необходимо найти производительное применение. Это уже **активные операции банка**, которые в балансе сгруппированы в разделе «актив».

Самыми значительными активными операциями являются:

1) кредитная — ссуды торгово-промышленным предприятиям за определенную плату (процент);

2) ссуды под залог имеющихся у ссудополучателей товаров, ценностей, которые произведены, но пока не реализованы;

3) учет долговых обязательств, которые предприниматели получили за фактически отгруженную потребителям, покупателям, но пока не оплаченную продукцию. Это наиболее надежный и совершенный банковский кредит, поскольку он обеспечен реализованным товаром и имущественной ответственностью предпринимателей, участвовавших в его реализации.

Естественно, с целью привлечения заемных капиталов банк старается так услужить клиенту, чтобы он не обращался в другие банки. Своим постоянным клиентам банк оказывает дополнительные услуги. Например, выдает кредиты на льготных условиях, т.е. в первую очередь, до погашения предыдущего кредита, под невысокие процентные ставки, выдает гарантию за проверенного клиента и т.д. Согласно жесткому требованию Центробанка выдавать «дружеские» займы (кредиты), как это принято на Западе, ничем, кроме доверия, не обеспеченные, категорически запрещено. За этим наблюдает особый отдел Центробанка, контролирующий работу коммерческих банков при территориальных ГУ на местах.

Банк ведет, как правило, дела клиента, иногда по доверенности управляет его имуществом (трастовые операции), оказывает посреднические услуги, а также размещает по заказу клиента его капиталы в ценные бумаги.

Банк может управлять имуществом стариков, ушедших на отдых, имуществом несовершеннолетних в их же интересах, может хранить ценности в своих сейфах (золото, драгоценности, рукописи, даже картины художников).

Кроме этого, банк выступает гарантом по кредиту, займу под ценные бумаги, может управлять средствами пенсионных фондов.

Банк в основном осуществляет комиссионные операции, которые делятся на пять групп: *переводные, аккредитивные, инкассовые, доверительные (трастовые) и торгово-комиссионные*.

Существуют так называемые специализированные кредитно-финансовые институты, дополняющие банковские структуры и заполняющие те экономические ниши, которые не находятся в сфере действия банковского капитала. К ним относятся:

1) инвестиционные банки, занимающиеся долгосрочным кредитованием и финансированием крупных субъектов рынка, а также размещением ценных бумаг (в России их пока реально не существует);

2) сберегательные учреждения, занимающиеся сбором и хранением мелких доходов и сбережений, которые только в совокупности превращаются в капитал. Это сберегательные банки (взаимно-сберегательные, фондовые сберегательные, гарантийно-сберегательные, ссудно-сберегательные), кредитные союзы (кооперативы групп населения), страховые компании, пенсионные фонды.

3. Кредит: экономическое содержание и формы проявления

Кредит - форма предоставления финансовых средств (капитала) одним субъектом экономики другому на основе срочности, возвратности и платности.

В условиях рыночной экономики временно свободные денежные средства не могут лежать неподвижно. Факт частной собственности на данные ресурсы побуждает к поиску выгодного их применения.

ФОРМЫ КРЕДИТА

Форма	Субъекты кредита	Объект кредита	Целевые установки
Коммерческий	Предприятия (фирмы)	Товарный капитал	Облегчение платежей, отсрочка платежей между предприятиями
Банковский	Банки, специализированные кредитные учреждения, фирмы, государство, домашние хозяйства	Денежный капитал	Предоставление ссуды капитала или ссуды денег
Потребительский	Фирмы, домашние хозяйства	Товары длительного пользования	Облегчение системы оплаты за товары путем отсрочки платежа
Ипотечный	Фирмы банки, домашние хозяйства	Долгосрочные ссуды под залог недвижимости	Инвестиции в сельское хозяйство и жилищное строительство
Государственный	Субъекты государственной власти, фирмы, домашние хозяйства	Кредиты на финансирование бюджетного дефицита, на жилищное строительство, развитие инфраструктуры	Использование системы внутренних займов для решения бюджетных проблем, а также для межрегионального экономического выравнивания
Международный	Государство, ТНБ, ТНК, МВФ	Международные коммерческие и банковские кредиты	Реализация международных предпринимательских и банковских программ, международная кредитная помощь

Контрольные вопросы:

1. Что представляет собой банковская система?
2. Каковы формы кредита?
3. Что означает ипотечный кредит и каковы перспективы его развития в России?
4. Каковы функции Центрального банка?
5. Каковы взаимоотношения Центрального банка и коммерческих банков?
6. Охарактеризуйте действие банковского мультипликатора.
7. Каковы особенности организации банковской системы в России?

ТЕМА 13: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

План

1. Валовой национальный продукт (ВНП)
2. Система взаимосвязанных показателей

Основные понятия

Валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, реальный ВНП, номинальный ВНП, ВНП-дефлятор, валовые частные инвестиции в национальную экономику, потребительские расходы населения, чистый экспорт, государственные закупки товаров и услуг, национальный доход, личный доход, располагаемый доход, чистый национальный продукт.

Цель: Рассмотреть основы макроэкономической теории, объясняющей закономерности движения экономики как макрорынка и государственного регулирования.

Задача: На основе знания макроэкономических моделей способствовать формированию экономической культуры в широком смысле как граждан страны.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006

Темы рефератов:

1. Система национальных счетов
2. Общепринятые международные статистические методы измерения макроэкономических показателей
3. Международные различия в ВНП

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Цели и задачи макроэкономической политики
2. Национальное счетоводство: понятие и принципы построения
3. Макроэкономические показатели

1. Валовой национальный продукт (ВНП)

Экономическая теория и статистика для измерения объема национального производства используют ряд показателей, среди которых важное место занимает показатель валового национального продукта (ВНП). ВНП определяется как рыночная стоимость всей произведенной конечной продукции и услуг в экономике за год. При этом учитывается годовой объем конечных товаров и услуг, созданных гражданами данной страны как в рамках национальной территории, так и за рубежом. Другое определение ВНП представляет сумму доходов предприятий, организаций и населения в материальном и нематериальном производстве Валовой национальный продукт учитывает и амортизационные отчисления, которые образуются в результате включения части стоимости используемых инвестиционных товаров (станки, машины и т. п.) в готовую продукцию. Для правильного расчета ВНП необходимо учесть все продукты и услуги, произведенные в данном году, всего один раз. Это позволит избежать двойного счета и завышения стоимости ВНП, поскольку многие продукты продаются несколько раз, прежде чем они будут переработаны и войдут в конечный продукт. Исключить двойной счет позволяет показатель добавленной стоимости, который представляет разницу между продажами фирм и покупками фирмами материалов, инструментов, топлива, энергии и услуг у других предприятий. Иными словами, добавленная стоимость – это рыночная цена продукции фирмы, за вычетом стоимости приобретенных сырья и материалов, купленных у поставщиков.

Суммируя добавленные стоимости, произведенные всеми предприятиями, можно определить ВНП, который представляет рыночную стоимость всех выпущенных товаров и услуг.

Определенной модификацией ВНП является показатель валового внутреннего продукта (ВВП), который представляет сумму добавленной стоимости всех производителей товаров и услуг, называемых резидентами. Резиденты — это граждане, проживающие на территории данной страны, за исключением иностранцев, живущих в стране менее 1 года.

Если к показателю ВВП добавить разность между поступлениями от факторов производства (факторными доходами) из-за границы и факторными доходами, полученными зарубежными инвесторами в данной стране, то мы получим показатель ВНП. Так, например, для Франции, после расчета показателя ВВП, нужно добавить поступления факторных доходов из Великобритании, США, Германии и т. д. и вычесть факторные доходы британских, американских, германских и т. д. субъектов рыночного хозяйства, ведущих свою деятельность во Франции. Разность между показателями ВНП и ВВП незначительна и колеблется в пределах +1% от ВВП.

Статистическая служба ООН рекомендует использовать ВВП в качестве основного показателя для составления системы национальных счетов; в США и Японии используется показатель ВНП.

В конце 1987 г. в СССР было принято постановление правительства об использовании методологии ООН при расчете важнейших итоговых макроэкономических показателей. В 1989 г. в отчете Госкомстата уже фигурировал показатель ВНП, хотя, очевидно, точнее было бы назвать его ВВП, так как сальдо заграничного производства в бывшем СССР и нынешней России составляет все еще исключительно незначительные величины.

Валовой национальный продукт вычисляется в текущих рыночных ценах, что представляет номинальное его значение. Для получения истинной величины этого показателя необходимо очистить цены от влияния инфляции, взвесить их, т. е. применить индекс цен, что дает реальное значение валового национального продукта. В США, например, в 1990 г. ВНП в текущих ценах составил 5570 млрд. долл., а в постоянных ценах (1982 г.) — 4254 млрд. долл.

Отношение номинального ВНП к реальному ВНП показывает увеличение ВНП за счет роста цен и называется ВНП-дефлятором.

Характеризуя валовой национальный продукт как «наиболее точный суммарный измеритель товаров и услуг, которые может произвести страна» (П. Самуэльсон), западные экономисты представляют два метода его измерения.

Метод расчета ВВП по расходам. ВВП определяется как сумма благ и услуг в распоряжении общества в определенный период времени. Величина ВВП — это денежная оценка конечных продуктов и услуг, произведенных за год.

Иными словами, необходимо суммировать все расходы на приобретение (потребление) конечного продукта.

В показатель ВВП входят:

1. Потребительские расходы населения (С).
2. Валовые частные инвестиции в национальную экономику (Ig).
3. Государственные закупки товаров и услуг (G).
4. Чистый экспорт (Xn), который представляет разность между экспортом и импортом данной страны.

Таким образом, перечисленные здесь расходы составляют ВВП и показывают рыночную стоимость годового производства.

$$C + Ig + G + Xn = \text{ВВП}$$

Метод расчета ВВП по доходам. ВВП, с другой стороны, составляет сумму доходов отдельных лиц и предприятий (зароботная плата, процент, прибыль и рента) и определяется в общем как сумма вознаграждений владельцев факторов производства. В этот показатель также включены косвенные налоги на предприятия, амортизация, доходы от собственности.

ВВП может также определяться как сумма доходов отраслей народного хозяйства.

Предложенная схема описывает одновременно два согласованных между собой подхода к расчету ВВП. ВВП, рассчитанный по доходам, распределяется на заработную плату наемных работников, рентные платежи, процент, дивиденды, доходы индивидуальных собственников, налоги на прибыль корпораций, нераспределенные доходы корпораций, косвенные налоги на бизнес, амортизационные отчисления.

Следующие далее вычеты и добавления, показанные стрелками, позволяют получить показатели чистого национального продукта, национального дохода, личного дохода и располагаемого дохода. Схема учитывает также налоги с граждан, уплачиваемые из личного дохода и налоги с корпораций, взносы на социальное страхование, источники инвестиций у предприятий и др.

ВВП, рассчитанный по расходам, включает 4 потока — инвестиции частного предпринимательства, государственные закупки товаров и услуг, потребительские расходы населения и чистый экспорт (экспорт минус импорт).

Очевидно также, что кругооборот доходов и расходов — возобновляемый и расширяющийся процесс: расходы стимулируют рост доходов, которые, в свою очередь, позволяют увеличить расходы.

Оба метода считают конечными и дают одинаковую величину ВВП.

Наиболее разработанной является статистика ВВП в США, которая проводится Бюро экономического анализа Министерства торговли страны. Здесь ВВП исчисляется не изолированно, а в рамках системы национальных счетов, которая, помимо счетов ВВП и НД (национального дохода), включает межотраслевой баланс продукта и капиталовложений, баланс финансовых потоков, баланс национального богатства и баланс трудовых ресурсов.

В США ВВП учитывает конечные товары и услуг, т. е. в ВВП включается только такая продукция, которая либо навсегда покидает процесс производства, поступая в личное или общественное потребление, либо возвращается в сферу производства как инвестиционные товары. Сырье, полуфабрикаты и вспомогательные материалы не учитывая ВВП включает сальдо внешнеторговых операций США с другими странами. Для сведения баланса в ВВП включается часть продукта, произведенного гражданами США вне страны, а продукт, созданный в США не американскими гражданами, не учитывается. Кроме того, в ВВП входит чистый приток доходов как сумма прибыли, дивидендов и процентов на вложенный за границей капитал, рентных платежей и т. п.

Первоначально в США ВВП исчислялся в фактических, текущих ценах, что искажало измерение объема производства вследствие инфляционного процесса, влияющего на цены. Динамику производства в чистом виде показывает ВВП в постоянных ценах базисного года (каждые 10-15 лет определяется новый базисный год). Показатель ВВП в постоянных ценах возрастает заметно меньше, чем в текущих. Так, среднегодовой темп прироста ВВП в текущих ценах в США в 1973-1985 гг. составил 9,8%, тогда как темп прироста реального ВВП за этот же период — 2,8%. Несовпадение этих показателей объясняется инфляцией.

Кроме того, в США Экономический совет при президенте рассчитывает так называемый потенциальный ВВП, который показывает производственные возможности американской экономики, т. е. учитывает полностью используемые трудовые ресурсы страны.

Такой подход позволяет оценивать эффективность внутриэкономической политики американского правительства и прежде всего политики в области занятости, что, на наш взгляд, не лишено смысла и для оценки результатов экономической политики, проводимой исполнительной властью в нашей стране.

Поскольку фактическая безработица нередко превосходит так называемый естественный уровень в 6-7% от самостоятельного населения, то потенциальный ВВП оказывается значительно ниже фактического, и этот разрыв имеет тенденцию и возрастанию: в 1955 г. фактический ВВП и потенциальный ВВП в США почти совпадали, в начале 70-х годов разрыв между ними составлял 60 млрд. долл., а в начале 80-х годов — превзошел рубеж 250 млрд. долл.

2. Система взаимосвязанных показателей

ВВП и ВВП — не единственные показатели национальных счетов, которые отражают движение совокупных величин.

В экономической теории и статистике широко используются взаимосвязанные показатели национальных счетов, которые рассчитываются на основе ВВП. К ним относятся чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход и располагаемый доход.

Чистый национальный продукт представляет собой более совершенный показатель по сравнению с ВВП, поскольку в нем не учитываются амортизационные отчисления. С помощью показателя чистого национального продукта (ЧНП) можно измерить годовой объем производства, который экономика (предприятия, государство, иностранные граждане) в состоянии потратить, не сокращая производственные возможности будущих периодов. $\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{амортизация}$.

Национальный доход. Для определения показателя общего объема заработной платы, процента, прибыли и ренты, т. е. платежей, полученных при производстве ВВП в данном году, необходимо вычесть из ЧНП косвенные налоги на предпринимателей. Смысл этого подсчета в том, что государство, взимая косвенные налоги с предприятий, ничего не вкладывает в производство и поэтому его нельзя рассматривать как поставщика экономических ресурсов.

Таким образом, получаем показатель национального дохода (НД). С точки зрения собственников ресурсов, национальный доход является измерителем их доходов от участия в производстве за текущий период. Предприятия рассматривают национальный доход как показатель, отражающий уровень цен на факторы производства, или ресурсы.

Исследованием национального дохода занимались экономисты различных направлений. Так, английский экономист XVII в. У. Петти предпринял в 1664 г. попытку анализа доходов капиталистического общества и их распределения. Он составил баланс доходов и расходов населения Англии того времени. При этом при расчете размера национального дохода он определял сумму доходов всего населения, полученных с земли, домов, капиталов и за счет трудовых затрат.

Проблемы воспроизводства и национального дохода изучали А. Смит и Д. Рикардо. Они определяли стоимость всего общественного продукта суммой доходов общества, исключая при этом входящую в стоимость продукта стоимость средств производства. Аналогичных взглядов придерживался швейцарский экономист Симонд де Сисмонди, который не делал различий между величинами годового продукта общества и национального дохода.

Французский экономист Ж.-Б. Сэй утверждал, что стоимость и полезность вещи есть результат услуг трех факторов производства — труда, капитала и земли, а общая стоимость всех продуктов складывается из доходов трех классов — рабочих, капиталистов и земледельцев. Национальный доход создает каждый человек, получающий доход.

Современные западные экономисты унаследовали от экономистов прошлого, прежде всего от Ж.-Б. Сэя, представления о том, что национальный доход создают различные и равноправные факторы производства. Смысл такого подхода состоит в том, что каждый вид деятельности одинаково приносит доход, каждый получатель дохода одновременно является его творцом, независимо от профессии и сфе-

ры деятельности. Сюда включаются государственные чиновники, военнослужащие, церковнослужители и др. Американская статистика, как отмечалось выше, определяет национальный доход как сумму доходов всех владельцев участвующих в производстве факторов, т. е. как сумму заработной платы, прибыли, процента и ренты.

Национальный доход меньше, чем валовой национальный продукт (ВНП) на величину косвенных налогов и амортизационных отчислений от стоимости основного капитала. Ряд ученых в нашей стране по-прежнему считает, что экономически неоправданно в национальном доходе учитывать доходы от деятельности полицейского, военного, юриста, работника средств массовой информации. Все эти профессии, согласно подходу марксистской политэкономии, создают специфические услуги, но не имеют прямого отношения к процессам общественного воспроизводства в стране. Более того, по мнению этих ученых, подобная методика подсчета дает повторный счет доходов, искусственно увеличивает показатель национального дохода приблизительно на 20-30%.

Личный доход представляет собой полученный доход, в отличие от НД, который является заработанным доходом. Здесь следует отметить, что часть заработанного дохода — взносы на социальное страхование, налоги на прибыль предприятий и их перераспределение — не поступает в распоряжение населения. В то же время трансфертные платежи, которые не являются результатом хозяйственной деятельности работника, по сути, представляют часть их дохода. Таким образом, личный доход как фактически полученный доход, можно вычислить путем вычитания из национального дохода взносов на социальное страхование, налогов на прибыль предприятий, нераспределенных прибылей и добавления суммы всех трансфертных платежей.

Располагаемый доход находится в личном распоряжении членов общества. Его величина может быть получена путем вычитания индивидуальных налогов (подходного, налогов на личное имущество, на наследство) из личного дохода.

Взаимосвязь ряда макроэкономических показателей (в скобках приняты обозначения на английском языке):

Валовой национальный продукт (GNP)

— амортизация= Чистый национальный продукт (NNP) — косвенные налоги на предпринимателей=

Национальный доход (NI) -взносы на социальное страхование налоги на прибыли корпораций

нераспределенные прибыли корпораций

трансфертные платежи=Личный доход (PI) — налоги на личный доход=Располагаемый доход (DI).

Знание этих взаимосвязей поможет лучше понять финансовую систему и социальную политику государства в «смешанной экономике», где через налоги перераспределяется значительная часть созданного национального дохода.

Контрольные вопросы:

1. Что представляет собой национальная экономика?
2. Каковы элементы национальной экономики?
3. Опишите структуру ВВП в сфере производства.
4. Опишите структуру ВВП в сфере потребления.
5. Опишите структуру ВВП в сфере распределения.
6. Каковы основные показатели системы национальных счетов?

ТЕМА 14: МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

План

1. Финансы, их структура и функции. Финансовый рынок
2. Государственные финансы
3. Государственный бюджет
4. Система налогообложения
5. Сущность, функции и классификация налогов

Основные понятия

Финансы, функции финансов, финансовый рынок, денежные средства населения, государственные финансы, государственный бюджет, ассигнования, субсидии, субвенции, дотации, финансовые льготы, налогообложение, принципы построения налоговой системы, налог, функции налогов, налоговая ставка, объект налогообложения, прямые налоги, косвенные налоги, прогрессивном налогообложении, регрессивный налог, пропорциональный налог

Цель: Проанализировать основные роль и значение фискальной политики, сущность, виды и функции налогов.

Задача: Сформировать современную систему знаний о функциях и экономических операторах финансово-кредитной системы, умений использовать полученные знания в практике взаимодействия с банками и небанковскими кредитными учреждениями. Способствовать воспитанию граждан с высокой ответственностью и правосознанием как налогоплательщиков, формирующих бюджет страны.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под. ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006

Темы рефератов:

1. Система инструментов регулирования экономики
2. Мультипликатор государственных расходов и совокупный спрос
3. Налоговый мультипликатор.
4. Механизм реализации фискальной политики в переходной экономике России.

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Фискальная политика
2. Государственный долг

1. Финансы, их структура и функции. Финансовый рынок

Финансы - это отношения в процессе образования, распределения и использования денежных фондов в народном хозяйстве. В обыденной практике под финансами понимают сами денежные фонды.

Выделяют финансы:

- предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью;
- организаций и учреждений, занимающихся некоммерческой деятельностью;
- общественных объединений (профсоюзов, движений, партий);
- государственные финансы.

Денежные средства населения обычно не относят к финансам, хотя они служат одним из источников формирования финансов и одним из результатов их распределения и использования.

Формы поступления финансовых ресурсов самые разнообразные: средства от продажи продукции и услуг; паевые и членские взносы; продажа акций и других ценных бумаг; пожертвования; кредит; налоги и платежи во внебюджетные фонды; средства бюджета и внебюджетных фондов; денежная эмиссия и др. Столь же разнообразны и направления расходования финансовых ресурсов. При этом то, что для одних субъектов экономики является расходом финансов, - для других выступает как их поступления.

Функции финансов:

- 1) Обслуживание процесса воспроизводства. Бесперебойное поступление денежных средств является необходимым условием непрерывности процесса воспроизводства.
- 2) Распределительная. Посредством финансовых потоков происходит распределение и перераспределение совокупного общественного продукта.
- 3) Контрольная. Финансовые показатели в концентрированной форме выражают соотношение затрат и результатов хозяйственной деятельности. Контролируя финансы, можно контролировать всю хозяйственную деятельность в целом.
- 4) Стимулирующая. Финансовый механизм стимулирует экономических субъектов к тем или иным действиям. Важно, чтобы он направлял их на повышение эффективности общественного производства.

Финансовый рынок - это рынок ценных бумаг и ссудного капитала. Посредством его осуществляется функционирование кредитной системы и в значительной мере - движение финансовых потоков в капиталистической экономике. В социалистической экономике финансовый рынок отсутствует, поскольку в ней нет рынка капитала.

2. Государственные финансы

Государственные финансы включают в себя централизованные финансы и финансы государственных (муниципальных) предприятий. Централизованные финансы формируются и распределяются органами государственной власти и местного самоуправления. Они склады-

ваются из общегосударственных финансов, финансов регионов и территорий. В нашей стране это - федеральные финансы, финансы субъектов федерации и местные финансы (городов, районов).

Главным элементом централизованных финансов является бюджет. Бюджет включает в себя бюджеты разных уровней (государства в целом, регионов, территорий), которые имеют определенную независимость друг от друга. Совокупность бюджетов всех уровней называется консолидированным бюджетом. Кроме того, к централизованным финансам относятся внебюджетные фонды (имеющие целевое назначение) и государственный (муниципальный) кредит (займы).

Централизованные государственные финансы предназначены для перераспределения денежных средств в целях удовлетворения ряда общественных потребностей (финансирование обороны, правоохранительных органов, бюджетных организаций, социального обеспечения, различных государственных и муниципальных программ).

Они формируются за счет доходов государства и других поступлений.

К доходам государства относятся: налоги, платежи в бюджет и во внебюджетные фонды, средства от приватизации имущества, доходы от государственных кредитов, от взимания штрафных санкций, конфискации имущества. Доходами государства не являются средства от размещения государственных займов и денежная эмиссия, хотя они также могут использоваться для финансирования его расходов.

Расходы государства делятся на две основные части: трансферты (денежные выплаты - пособия, пенсии, дотации) и расходы на покупку товаров и услуг. Употребление термина "трансферт" означает, что эти денежные суммы государство только перераспределяет между разными членами общества, а не приобретает на них какие-либо товары или услуги на рынке.

Посредством системы государственных финансов в развитых капиталистических странах в настоящее время перераспределяется от 35 (США) до 61 (Швеция) процента валового национального продукта.

Превышение расходов государства над его доходами называется дефицитом государственных финансов. Поскольку недостаток денег во внебюджетных фондах или у государственных предприятий финансируется из бюджета, то дефицит государственных финансов выступает в форме дефицита бюджета (общегосударственного или регионального, территориального).

Дефицит бюджета финансируется двумя основными способами: 1) за счет увеличения государственного (муниципального) долга (внутреннего или внешнего); 2) за счет денежной эмиссии. В настоящее время дефицит бюджета имеет место во всех развитых странах. Его уровень обычно не превышает 5 % валового внутреннего продукта, хотя при определенных условиях он может быть и выше.

3. Государственный бюджет

Государственный бюджет – это перечень доходов и расходов государства. Иными словами, это финансовый план государства, составляющий ожидаемые доходы и расходы. В бюджете концентрируется все большая часть валового национального продукта. В начале XX в. доля государственного бюджета в НД развитых стран составляла 5 – 10%, а в настоящее время - 30-45%.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ БАЛАНС ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ГОСУДАРСТВА	
ДОХОДЫ	РАСХОДЫ
Налог на прибыль предприятий Налог с продаж Местные налоги Доходы от внешнеэкономической деятельности Рентные платежи Неналоговые доходы Подоходный налог Средства ссудного фонда и другие статьи доходов	Финансирование экономики Социально-культурные программы НИОК и НТ программы Оборона Управление Целевые программы Кредиты и помощь другим государствам

Выплаты из госбюджета

Ассигнования – выдача денежных средств из госбюджета на содержание предприятий и учреждений

Субсидии – вид государственного денежного пособия, предоставляемого государством предприятиям учреждениям

Субвенции – вид государственного финансового пособия местным органам власти или отдельным отраслевым хозяйственным органам, предоставляемого на цели развития

Дотации – вид государственного пособия организациям, предприятиям для покрытия убытков и целей поддержки.

ФИНАНСОВЫЕ ЛЬГОТЫ	
Адаптационные	Стимулирующие
Планово-убыточным или малорентабельным предприятиям на срок, предусмотренный по их финансовому оздоровлению	С целью усилить экономическую заинтересованность предприятий в НТП, первоочередном выполнении госзаказа и решении первоочередных задач

Средства в бюджет поступают в виде налогов - (обязательных отчислений от фирм и населения) и неналоговых поступлений.

Неналоговые доходы – это доходы от эксплуатации и продажи государственной собственности, от государственных займов и других ценных бумаг, от эмиссии денежных средств.

В дополнение к бюджету могут формироваться внебюджетные фонды – специфическая форма перераспределения и использования финансовых ресурсов, заключающаяся в финансировании целевых программ за счет специальных отчислений. От бюджета внебюджетные фонды отличаются тем, что отчисления в них изначально носят целевой характер и не могут быть использованы на другие мероприятия (Фонд занятости).

4. Система налогообложения

Налогообложение – способ регулирования доходов и источников пополнения государственных средств.

Принципы построения налоговой системы

Всеобщность – охват налогами всех экономических субъектов, получающих доходы.

Стабильность – устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени.

Сочетание прямого и косвенного налогообложения.

Обязательность – принудительность налога, неизбежность его выплаты, самостоятельность субъекта в исчислении и уплате налога.

Неотвратимость административной и финансовой ответственности налогоплательщиков за сокрытие доходов (объектов), подлежащих налогообложению.

В практике большинства государств получили распространение три способа взимания налогов: «кадастровый», «у источника», «по декларации».

Кадастровый основан на использовании кадастров, т.е. регистров, содержащих классификацию типичных объектов (земли, месторождений, домов) по их внешним признакам.

Налог у источника взимается до получения дохода налогоплательщиком. Этот способ наиболее распространен в нашей стране: бухгалтерия предприятия до выплаты зарплаты или любого другого дохода вычитает из него налог и перечисляет в бюджет соответствующую сумму.

Третий способ предполагает заполнение налогоплательщиком декларации о совокупном годовом доходе и подачу ее в налоговую инспекцию.

5. Сущность, функции и классификация налогов

Налог — это обязательный безвозмездный платеж (взнос), установленный законодательством и осуществляемый плательщиком в определенном размере и в определенный срок. Налоги зачисляются в бюджет соответствующего уровня и обезличиваются в них.

Функции налогов

1. Фискальная функция - формирование и мобилизация финансовых ресурсов государства, а также аккумуляция в бюджете средств для выполнения общегосударственных или целевых государственных программ.

2. Распределительная функция налогов состоит в перераспределении общественных доходов между различными категориями населения.

3. Регулирующая функция направлена на достижение посредством налоговых механизмов тех или иных задач налоговой политики государства. Эта функция имеет три подфункции: стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную. Стимулирующая подфункция направлена на поддержку развития тех или иных экономических процессов. Они реализуются через систему льгот и освобождений от налогов. Нынешняя система налогообложения представляет широкий набор налоговых льгот малым предприятиям, предприятиям инвалидов, сельскохозяйственным производителям, организациям, осуществляющим капитальные вложения в производство и благотворительную деятельность, и т.д. Дестимулирующая подфункция, напротив, направлена на установление через налоговое бремя препятствий для развития каких-либо экономических процессов. Это осуществляется путем введения повышенных ставок налогов, установления налога на вывоз капитала, повышенных таможенных пошлин, налога на имущество, акцизов и других. Воспроизводственная подфункция предназначена для аккумуляции средств на восстановление используемых ресурсов. Эту подфункцию выполняют отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, плата за воду.

4. Контрольная функция. Через налоги государство осуществляет контроль над финансово-хозяйственной деятельностью организаций и граждан, а также за источниками доходов и расходами.

5. Поощрительная функция. Порядок налогообложения может отражать признание государством особых заслуг определенных категорий граждан перед обществом (предоставление налоговых льгот участникам ВОВ, Героям Советского Союза, Героям России и другие). Из налогооблагаемого дохода физических лиц делаются вычеты на содержание детей и иждивенцев, в связи со строительством или приобретением жилья, осуществлением благотворительной деятельности.

Объектом налогообложения называется имущество, на стоимость которого начисляется налог. **Налоговая ставка** представляет собой размер налога на единицу обложения.

В зависимости от **компетенции органов власти** налоги подразделяются федеральные, налоги субъектов Российской Федерации (региональные), местные налоги.

По способу изъятия налоги подразделяются на прямые и косвенные. **Прямые налоги** взимаются с непосредственного владельца объекта налогообложения (подходный налог, налог на прибыль, налог на имущество). **Косвенные налоги** уплачиваются конечным потребителем облагаемого налогом товара, а продавцы играют роль агентов по переводу полученных ими в счет уплаты налога средств государству (налог на добавленную стоимость (НДС), налог с продаж, акцизы (аналог налога с продаж), таможенные пошлины). В бюджете РФ доля доходов государства, полученных за счет косвенных налогов, составляла приблизительно 90% от суммы всех налоговых поступлений.

По характеру начисления на объект обложения налоги и, соответственно, налоговые системы подразделяются на прогрессивные, регрессивные и пропорциональные.

При **прогрессивном** налогообложении ставки налога увеличиваются по мере роста объекта налога. Наиболее характерным примером прогрессивного налога является подходный налог с физических лиц.

Регрессивный налог — это налог, который в денежном выражении равен для всех плательщиков, то есть составляет большую часть низкого дохода и меньшую часть высокого дохода. Это, как правило, косвенные налоги.

Пропорциональный налог — это налог, при котором налоговая ставка остается неизменной, независимо от стоимости объекта обложения. К такого рода налогам, в частности, относятся налоги на имущество предприятий и физических лиц.

Контрольные вопросы:

1. Что собой представляет финансовая система государства?
2. Какие функции государственных финансов вы знаете?
3. Что относится к целевым задачам государственного бюджета?
4. Что такое дефицит государственного бюджета?
5. Каково соотношение государственного долга и дефицита бюджета?
6. Назовите структурные компоненты финансовой политики.
7. Что составляет основу финансовых доходов?
8. Какие виды классификаций налогов вам известны?

ТЕМА 15: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

План

1. Мировое хозяйство и национальная экономика. Формы международных экономических отношений.
2. Вывоз капитала как ведущая форма международных экономических отношений.
3. Международная торговля.
4. Валютная система.
5. Миграция рабочей силы как форма международных экономических отношений.

Основные понятия:

Мировое хозяйство, международное разделение труда, международная торговля, вывоз капитала и международный кредит, международные валютные отношения, международная трудовая миграция, международное научно-техническое и производственное сотрудничество, тарифные барьеры, нетарифные барьеры, национальная валюта, резервная валюта, замкнутая валюта, свободно конвертируемая валюта, конвертируемость валюты, внешняя ограниченная конвертируемость, внутренняя ограниченная конвертируемость, полная конвертируемость, валютный курс, валютный паритет, девальвация, ревальвация, миграционное сальдо

Цель: Рассмотреть общие закономерности развития международной экономики, охарактеризовать мировую торговлю, мировой рынок, процесс интеграции и транснационализации, всемирную инфраструктуру.

Задача: Сформировать научное знание о международной экономике, представление об экономических процессах развития мирового сообщества, мировом разделении труда, структуре мирового хозяйства.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос»2007.
5. Экономическая теория под. ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС 2006

Темы рефератов:

1. Историческая эволюция международных отношений.
2. Место России в мировой экономике.
3. Интернационализация и глобализация международных экономических отношений.

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Международная экономическая интеграция.
2. Международное движение капиталов

1. Мировое хозяйство и национальная экономика. Формы международных экономических отношений

Мировое хозяйство – это многоуровневая глобальная экономика, связывающая национальные хозяйства в единую систему с помощью объема экономической деятельности, международного разделения труда (МРТ).

Международные экономические отношения существуют в следующих формах:

- 1) международная торговля;
- 2) вывоз капитала и международный кредит;
- 3) международные валютные отношения;
- 4) международная трудовая миграция;
- 5) международное научно-техническое и производственное сотрудничество.

2. Вывоз капитала как ведущая форма международных экономических отношений.

Вывоз капитала – изъятие части капитала из национального оборота и включение в производственный процесс или иное обращение в различных формах в других странах.

Цель вывоза капитала - получение более высокой нормы прибыли за счет преимуществ интернационального фактора производства по сравнению с национальными условиями хозяйствования.

Характерные черты и последствия современного вывоза капитала:

- 1) увеличение масштабов экспорта производительности капитала;
- 2) осуществление движения капитала преимущественно между высокоразвитыми государствами;
- 3) сокращение доли государственной помощи и увеличение доли частных инвестиций в структуре экспорта капитала;
- 4) возрастание с начала 70-х годов роли развивающихся стран как экспортеров капитала (Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Мексика, Венесуэла и др.);
- 5) изменение отраслевой структуры вывоза капитала – рост темпов прямых инвестиций в сферы новейших технологий и обслуживания;
- 6) создание условий для интенсивного развития транснациональной формы интернационализации производства;
- 7) возрастание доли развивающихся стран на мировом рынке как экспортеров готовой промышленной продукции;
- 8) увеличение роли готовой промышленной продукции в структуре экспорта развивающихся стран.

Для активизации притока иностранного капитала в Россию необходимо настойчиво проводить систему мер, способствующую созданию благоприятного инвестиционного климата.

3. Международная торговля.

Международная торговля – форма международных экономических отношений посредством экспорта и импорта товаров и услуг, базирующаяся на международном разделении труда (МРТ). Основными причинами развития международной торговли стали:

- неравномерность распределения и обеспеченности экономическими ресурсами различных стран;

- эффективное производство различных технологий.

Пропорции международной торговли характеризуются динамикой 2 показателей экспорта, импорта товаров и услуг, а также экспортно-импортными квотами.

Экспортно-импортная квота отражает степень открытости национальной экономики и определяется отношением суммы экспорта и импорта к ВВП (или к ВВП):

$$(\text{Э} + \text{И}) / \text{ВВП} \times 100\%$$

Международная торговля позволяет преодолеть ограниченность национальной ресурсной базы; расширить емкость внутреннего рынка и установить связь национального рынка с мировым; обеспечить получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек; расширить масштабы производства, ограниченные кривой его возможностей. Она является средством развития специализации экономики страны, повышения эффективности использования ресурсов, увеличения объема внутреннего и внешнего рынков.

Протекционистская политика, нацеленная с помощью пошлин или административного регулирования торговли на защиту одной или нескольких отраслей от зарубежной конкуренции, уменьшает или сводит на нет выгоды от специализации.

К протекционистским мерам относятся:

Тарифные барьеры, предлагающие взимание таможенной пошлины

Нетарифные барьеры.

- квотирование импорта – экспорта
- обязательство ограничить или не расширять объем экспорта;
- добровольное ограничение экспорта
- обязательство ограничить или не расширять объем экспорта;
- сложную таможенную процедуру;
- технические и санитарные стандарты;
- валютные ограничения импорта товаров.

Важнейшее понятие, отражающее текущее внешнеэкономическое положение страны – платежный баланс, т.е. сводный баланс сделок, заключенных в течение данного года между отдельными лицами, фирмами и правительственными ведомствами одной страны с такими же представителями других стран.

4. Валютная система

Внеэкономические связи между странами обуславливают необходимость обмена их национальных валют.

Национальная валюта – денежная единица данной страны, используемая в международных расчетах с другими странами.

Резервная валюта – национальные денежно-кредитные средства ведущих стран. Используемые для расчетов по внешнеэкономическим операциям.

Замкнутая валюта – национальная валюта, которая функционирует только в пределах одной страны и не обменивается на другие иностранные валюты.

Свободно конвертируемая валюта – валюта, свободно и неограниченно обмениваемая на другие иностранные валюты.

Конвертируемость валюты – способность национальной денежной единицы свободно использоваться в международном платежном обороте для совершения различных международных расчетов.

Внешняя ограниченная конвертируемость – свободное использование валюты иностранными физическими лицами только в текущих или только во внешнеторговых расчетах.

Внутренняя ограниченная конвертируемость – достаточно свободная купля – продажа иностранной валюты для юридических и физических лиц данной страны.

Полная конвертируемость – отсутствие каких-либо валютных ограничений для физических и юридических лиц (отечественных и иностранных) и беспрепятственное использование валюты во всех видах международных операций.

Обмен валют и расчеты между государствами осуществляются на основе валютного курса. Валютный курс – цена денежной единицы данной национальной валюты, выраженная в денежных единицах валюты другой страны.

Валютный паритет – законодательство, устанавливаемое соотношение между валютами, являющееся основой валютного курса.

Существуют два противоположных варианта систем валютных курсов.

1. Система жестко фиксированных валютных курсов, которая предполагает вмешательство государства в их изменения.
2. Система гибких (плавающих) валютных курсов, при которой курс обмена национальной валюты определяется спросом и предложением.

Валютная интервенция – воздействие на курс национальной валюты путем купли – продажи иностранной валюты.

Меры правительства по регулированию валютного курса побуждают его осуществлять девальвацию или ревальвацию своих национальных валют.

Девальвация – целенаправленные действия правительства по снижению обменного курса валюты своей страны.

Ревальвация – действия правительства, направляемые на повышение обменного курса национальной валюты.

5. Миграция рабочей силы как форма международных экономических отношений

Одной из форм международных экономических отношений является миграция рабочей силы – перемещение, переселение трудоспособного населения за пределы национальных границ.

Миграционное сальдо – разница между количеством людей, переселившихся за пределы данной страны (эмигранты) и количеством людей, переселившихся в данную страну из-за ее пределов (иммигранты).

Причинами международной трудовой миграции могут быть:

1. Экономические: снижение спроса на низко квалифицированную рабочую силу и чрезмерный рост ее предложения; увеличение спроса на высоко квалифицированных специалистов; межгосударственные различия в заработной плате; дифференциация спроса на рабочую силу.
2. Внеэкономические: демографические; политико-правовые; религиозные; национальные; культурные; семейные; психологические; экономические.

Контрольные вопросы:

1. Что из себя представляет мировое хозяйство?
2. В каких формах существуют международные экономические отношения?
3. Какие факторы способствовали структурным изменениям в мировом хозяйстве?
4. Чем традиционные формы МРТ отличаются от модернизированных?
5. Чем вызвано перемещение части производства из западных стран в развивающиеся?
6. Какие факторы способствуют развитию международных экономических отношений?
7. Какова причина повышения экспортной квоты?
8. Зачем нужна стране иностранная валюта?
9. Что включает в себя национальная валютная система?
10. Что такое конвертируемость валют, почему страны стремятся сделать свои валюты конвертируемыми?

ТЕМА 16: ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

План

1. Необходимость перехода к рыночной экономике
2. Становление многоукладной экономики
3. Система социальной защиты переходного периода

Основные понятия:

Переходный период, либерализация, социальная рыночная экономика, «шоковая терапия», жесткие бюджетные ограничения, институциональная трансформация, приватизация, корпоративное управление, многоукладная экономика.

Цель: Рассмотреть необходимость перехода к рыночной экономике. Плюсы и минусы системы.

Задача: Сформировать научное знание о международной экономике, представление об экономических процессах развития мирового сообщества, становление многоукладной экономики.

Литература:

I. Основная:

1. Архипов А.И. «Экономика»: учеб. Изд-во Проспект, 2010г.
2. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2010г.

II. Дополнительная:

1. Булатов А.С. Экономика, М. «Бек», 2007.
2. Мамедов О.Ю. Современная экономика (лекционный курс) Ростов –на- Дону, «Феникс» 2008.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика (семинарские занятия) Ростов-на-Дону, «Феникс» 2008.
4. Носова С.С. Экономическая теория М.»Владос» 2007.
5. Экономическая теория под ред. В.Д. Камаева М. «Владос» 2005.
6. Добрынин А.И. «Экономическая теория» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
7. Добрынин А.И. «Задачи, логические схемы» «Питер» Санкт-Петербург 2008.
8. Витяпин В.И. Добрынин А.И. и др. Учебник М. Инфра-М. 2007.
9. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» Киров «Издательство АСА» 2004.
10. Чепурин М.Н., Кисилева Е.А. «Сборник экономических задач» Киров «Издательство АСА» 2004.
11. А.Г.Грязнова, В.М.Соколинский «Экономическая теория»; Учебное пособие – М.: КНОРУС

Темы рефератов

1. Институциональная трансформация в переходный период.
2. Реформы 1992-2003 гг. и предпосылки завершения переходного периода

Вопросы для самостоятельной работы студентов

1. Концепции переходной экономики.
2. Закономерности переходного периода.

1. Необходимость перехода к рыночной экономике

Необходимость в общественных преобразованиях назревала давно, что выражалось в попытках проведения различных экономических реформ и экспериментов. Но все эти попытки не шли дальше совершенствования существовавшей системы. В итоге улучшения экономической ситуации не происходило. Требовался новый, качественно иной подход к осмыслению достигнутого и к перспективе. Каковы основные проблемы, которые должны быть решены в переходный период? Это – приватизация, макроэкономическая стабилизация, поощрение предпринимательства, либерализация внешнеэкономических связей. Обязательно – социальная политика, направленная на защиту лиц с низкими доходами.

Как известно, рыночное хозяйство предполагает взаимосвязанную систему рынков: товаров, труда, капитала и др. В связи с этим важнейшими целями в переходный период являются:

1. Развитие рынка товаров и услуг

При этом речь идет как о товарах и услугах производственного, так и непроизводственного назначения. Казалось бы, что подобный рынок не нов, он уже был и есть. Однако подлинный рынок товаров — не просто место продажи и купли, подлинный рынок — это свободное ценообразование, когда подавляющая масса продукции производится в частном секторе.

2. Формирование финансового рынка

Речь идет о специфическом, ранее для нашего бытия не знакомом рынке ценных бумаг (акций, облигаций и др.). Значение такого рынка трудно оценить, если не опираться на опыт западных стран, свидетельствующий о его важной роли в жизни общества. В принципе финансовый рынок — это вершина рыночной структуры, сложнейший и чуткий механизм его регулирования и подстройки.

3. Создание и регулирование рынка труда

В рыночных условиях для населения закончился период гарантированной занятости, когда руководитель предприятия был лишен возможности уволить непроизводительного работника, если только с его стороны не было зафиксировано антиобщественного поведения. Рабочие места были гарантированы для выпускников высших и средних специальных учебных заведений, других категорий населения. Теперь же вводится контрактная система найма работников, которая призвана повысить ответственность обеих сторон в ходе рационализации занятости. Ведь на рынке труда, так же, как и на рынке товаров и услуг, несоответствие между спросом и предложением — вещь довольно болезненная.

Итак, рыночная экономика — это экономика, в которой взаимодействуют рынки товаров и услуг, ценных бумаг, труда. Пути к такой экономике отнюдь не однозначны. Какая же дорога ведет к рынку? Ответ на этот вопрос видится во взаимосвязи политических и экономических шагов.

2. Становление многоукладной экономики

В хозяйственной деятельности людей существуют три основные формы собственности: частная, государственная (коллективная) и муниципальная (коммунальная). Как показывает опыт, три формы собственности иногда не существуют в чистом виде, во всех обществах они «перемешаны» в различных пропорциях, поэтому в реальной экономической жизни выделяют еще смешанную форму собственности. При этом на некоторые виды ресурсов везде распространяется одна и та же форма собственности. Так, практически повсеместно предметы одежды находятся в индивидуальной собственности, городские парки – в общедоступной, оборона – в государственной и т.д.

В настоящее время в России, как и в большинстве стран современного мира, выделяются следующие формы собственности: государственная (в том числе, федеральная и субъектов федерации), муниципальная, собственность общественных объединений (организаций), частная (индивидуальная, групповая) и др.

Для перехода от командно-административной к рыночной системе требуется осуществить разгосударствление или приватизацию. Под разгосударствлением понимают преобразование государственной формы собственности в иные формы собственности.

Демонополизация государственной собственности отнюдь не должна вести к полной ее ликвидации. Речь идет о правильном определении границ разгосударствления и установлении нормальных соотношений между государственным и негосударственным секторами экономики страны.

Во всех странах реформирование государственной собственности именуют приватизацией (от лат. – частный). Под приватизацией понимается процесс приобретения в собственность граждан или их объединений всех или части акций (паев) акционерных обществ, товариществ и предприятий.

Цель приватизации – способность появления новых собственников, которые будут заинтересованы развивать производство и вложить в него средства, повышающие эффективность (результативность) хозяйственной деятельности. Процедура купли-продажи включает три возможных способа приватизации: коммерческий и некоммерческий конкурсы, аукцион.

По-видимому, только с улучшением общего экономического положения в стране могут быть успешно решены сложные проблемы повышения эффективности работы приватизированных предприятий.

3. Система социальной защиты переходного периода

Эта система предполагает совокупность взаимосвязанных элементов, направленных как на облегчение тягот переходного периода к рынку, так и на стимулирование деловой активности всех слоев населения. Прежде всего система социальной защиты предполагает обеспечить защиту наиболее уязвимой части общества: стариков, инвалидов, многодетных семей, сирот, больных. Это достигается путем индексации пенсий, пособий, раздачей различного рода талонов, обедов, других видов помощи. Важную роль для этих слоев общества могут и должны сыграть благотворительные организации и фонды, государственные и коммерческие предприятия, вклады отдельных граждан.

Во-вторых, государство призвано и обязано создать необходимые условия для развития мелких и средних предприятий, способных принять освобождающихся работников из государственного сектора.

В-третьих, государство, а позднее и предпринимательские структуры, должны нести определенные материальные затраты, связанные с повышением квалификации, переквалификации или увольнением работника по причине производственного или экономического порядка.

В-четвертых, государство создает систему законов, обеспечивающих каждому гражданину право широкого выбора в своей жизнедеятельности, не противоречащей нормам общечеловеческой морали, поведения и т. п.

Переходный период к рыночной экономике — серьезное испытание для каждого человека. Кто-то этот этап проходит легко, кто-то труднее, а для некоторых людей — это просто катастрофа. Но этот период для нас неизбежен, ибо нынешние трудности были заложены еще в командно-административной системе, подлежащей ныне демонтажу.

Контрольные вопросы

1. Что такое переходный период?
2. В чем заключается специфика переходной экономики в России?
3. На чем базируется важная роль государства в России, особенно в переходный период?
4. Каковы конкретные формы и методы развития отношений собственности в переходной России?
5. Что понимается под экономической безопасностью страны, какова структура основных экономических угроз?