

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Блинова Светлана Павловна
Должность: Заместитель директора по учебно-воспитательной работе
Дата подписания: 22.05.2025 10:51:40
Уникальный программный ключ:
1cafd4e102a27ce11a89a2a7ceb20237f3ab5c65

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Заполярный государственный университет им. Н.М. Федоровского»
Политехнический колледж**

Методические указания

для студентов–заочников

**по дисциплине «Основы экономической теории»
по программе базовой подготовки**

ПРЕДИСЛОВИЕ

Данные методические указания разработаны для студентов–заочников, являются дополнением к теоретическому курсу дисциплины «Основы экономической теории» и при их разработке использовались требования к разработке методических указаний для студентов–заочников

Основной целью методических указаний является систематизация и закрепление знаний, полученных в ходе изучения экономической теории.

Каждое занятие имеет следующую структуру:

- **Тема занятия**
- **Цель занятия**
- **Требования к знаниям и умениям студентов**
- **Краткие теоретические сведения**, в которых раскрывается содержание каждой темы курса, и которые сопровождаются поясняющими таблицами, схемами, формулами
- **Контрольные вопросы** предлагаются студенту для самопроверки и оценки своей подготовленности

Тематический план

Наименование разделов и тем	СТР.
Раздел 1 Предмет и история экономической науки	
Тема 1.1 Предмет экономической теории. Структура, методология и функции экономической теории	4
Раздел 2 Общие проблемы экономической теории	
Тема 2.1 Проблема производственных возможностей и эффективности экономики	7
Тема 2.2 Собственность в экономической системе	12
Тема 2.3 Товарное производство. Экономические теории товара, денег и цены	15
Раздел 3 Микроэкономика	
Тема 3.1 Механизм функционирования рынка. Законы спроса и предложения	21
Тема 3.2 Эластичность спроса и предложения	26
Тема 3.3 Конкуренция. Совершенная и несовершенная конкуренция	29
Раздел 4 Макроэкономика	
Тема 4.1 Цели и инструменты макроэкономической политики	34
Тема 4.2 Экономический рост. Цикличность развития рыночной экономики	40
Тема 4.3 Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция	44

ТЕМА 1.1 Предмет экономической теории. Структура, методология и функции экономической теории

Студент должен

знать:

– что изучает экономическая теория

уметь:

– раскрывать содержание таких понятий, как принципы, законы, модели;

– выявлять различия между нормативной и позитивной экономикой;

– объяснять, чем отличается микроэкономика от макроэкономики и почему они связаны между собой;

– графически изображать линейные зависимости

Термин «экономика» происходит от греческого *oikonomia*, что в переводе означает искусство ведения хозяйства. Однако в современном языке оно более многозначно и имеет несколько основных значений:

– экономика – это та или иная производственная система, хозяйство (отдельного города, района, края, страны, группы стран или всего мира);

– экономика – это наука, изучающая хозяйственную жизнь общества.

Таким образом, на основании этих значений можно дать общее определение термина:

Экономика – это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий для организации их жизни, а экономическая теория – это наука, изучающая хозяйственную деятельность человека

Данный теоретический курс имеет дело с экономикой как наукой, а именно с *экономической теорией, которая служит базой для всех экономических наук, так как разрабатывает основные понятия, определения, термины, а также общие направления и методы научных исследований экономики.*

Экономическая теория тесно связана с такими науками, как история развития общества, экономическая география, демография. Она является теоретической основой всех отраслевых наук, а именно – экономика промышленности, экономика с/х, экономика строительства, экономика транспорта, а также специальных экономических дисциплин – бухгалтерского учета, анализа хозяйственной деятельности, аудита, налогов и налогообложения, статистики и т.д.

У любой науки есть свой *предмет*, т.е. главная тема исследований. В центре внимания экономической теории – хозяйственная, производственная жизнь общества, экономические связи и отношения между людьми в процессе создания, распределения, обмена и потребления благ.

Основу любой экономики, т.е. хозяйственной деятельности людей, составляют два фундаментальных факта:

– материальные потребности общества и людей его составляющих, безграничны, так как растет население, обновляются и расширяются человеческие запросы;

– экономические ресурсы, т.е. средства для производства товаров и услуг ограничены, и поэтому их необходимо использовать эффективно.

Таким образом, **предметом экономической теории является изучение и решение проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов с целью достижения максимального удовлетворения потребностей общества.**

Экономическая эффективность – это способ выбора решений, основанный на стремлении получить наибольшие экономические результаты с минимально возможными затратами всех необходимых для этого ресурсов.

Экономика – сложная, многоуровневая система и все ее уровни взаимосвязаны и взаимозависимы. Но, тем не менее, принципы функционирования предприятия, отрасли, семейных хозяйств отличаются от законов развития экономики как целостной системы. Поэтому экономическая теория делится на *микроэкономику* и *макроэкономику*, которые предполагают два разных уровня изучения экономических систем. *Микроэкономика* имеет дело с отдельными элементами этих систем и изучает такие обособленные экономические единицы, как отрасль, предприятие, домохозяйство, отдельные рынки (рынок зерна) и рассматривает такие величины как производство, сбыт и цену конкретного продукта, доход семьи, численность работников определенной фирмы и т.д. *Макроэкономика* исследует экономику как целостную систему на уровне государства и мира, оперируя такими обобщающими показателями как: общий уровень цен, общий уровень занятости, валовой национальный продукт, совокупный спрос, государственный бюджет, налоги и т.д. Известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии образно сравнил микроэкономику с отдельным деревом в лесу, а макроэкономику – с самим лесом.

По отношению к экономической действительности экономическую теорию также подразделяют на *позитивную* и *нормативную*.

Позитивная экономическая теория исследует фактическое состояние экономики, имеет дело с фактами, изучая то, *что есть*. Например: уровень безработицы в стране составляет 8%.

Нормативная экономическая теория выражает субъективные представления, относительно того, каким *должно быть*, то или иное экономическое явление, то есть какие конкретные экономические явления желательны или нежелательны. Например: уровень безработицы необходимо сократить до 5%, так как высокий уровень безработицы отрицательно сказывается на экономическом развитии страны.

Таким образом, констатация тех или иных явлений, тенденций относится к **позитивному направлению** в экономической науке. Когда же ставится вопрос о том, как должна работать экономика, чтобы быть эффективной, мы имеем дело с **нормативной наукой**. **Позитивные** утверждения воплощают факты («что есть»), а **нормативные** утверждения охватывают оценочные суждения («что должно быть»).

Контрольные вопросы

1 Кратко объясните, как используются графики в качестве способа изображения экономических принципов.

2 Что такое обратная зависимость? Как она изображается на графике?

3 Что такое прямая зависимость? Как она изображается на графике?

ТЕМА 2.1 Проблема производственных возможностей и эффективности экономики

Студент должен

знать:

- три основные проблемы, которые должна решать любая экономическая система;
- механизм решения этих проблем в различных экономических системах;

уметь:

- раскрыть с помощью кривой производственных возможностей сущность альтернативных издержек;
- раскрыть понятие «экономическая эффективность»;
- изобразить данные о производственных возможностях графически и объяснить, что показывают точки на кривой.

Люди занимаются хозяйственной деятельностью ради создания благ, способных удовлетворять их разнообразные потребности. Потребности являются движущей силой экономической жизни общества. Стремление людей их реализовать заставляет производить разнообразные блага.

Потребность – это объективная необходимость в чем-либо, состояние неудовлетворенности, которое человек стремится преодолеть.

Экономисты, социологи и психологи занимаются изучением и систематизацией потребностей. Существует деление потребностей на абсолютные и относительные, первичные и вторичные, физические и духовные.

Отметим, что потребности не остаются неизменными, они имеют свойство заменяться и изменяться, т.е. по мере удовлетворения одних потребностей возникают новые. Создается определенное противоречие между тем, что имеет человек, и тем, что ему представляется необходимым. Кроме того, потребности обладают свойством безграничности, когда каждая удовлетворенная потребность порождает новую.

С развитием человеческого общества происходит переход от более низкого уровня потребностей к более высокому уровню, т.е. проявляется действие **экономического закона возвышения потребностей**, показывающего, *что в ходе экономического и технического развития общества круг потребностей меняется количественно и качественно.*

В соответствии с этим, можно сделать вывод о необходимости постоянного возобновления процесса производства ради удовлетворения изменяющихся и, в принципе, безграничных человеческих потребностей.

Средством удовлетворения потребностей выступают блага, для создания которых необходимы экономические ресурсы.

Под понятием «экономические ресурсы» имеются в виду все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг.

Существует классификация производственных ресурсов, по которой все они подразделяются на:

- **материальные** – *земля и капитал;*
- **людские** – *труд и предпринимательская деятельность.*

Земля – сюда относятся все естественные ресурсы, предоставляемые человеку природой: пахотные земли, леса, водные ресурсы, полезные ископаемые. Но, все эти богатства, дарованные нам природой, являются ограниченными.

Капитал – это ресурсы, созданные человеком для их дальнейшего применения в производстве товаров и услуг (станки, машины, оборудование, инструменты, производственные здания, транспортные средства и т.д.).

Термин «капитал» не подразумевает ни деньги, ни ценные бумаги, так как они сами по себе ничего не производят, и их нельзя считать производственными ресурсами.

Труд – это целесообразная деятельность людей по производству материальных и духовных благ и услуг. Именно труд человека является основой производства. Каждый человек обладает физическими и интеллектуальными способностями к труду, т.е. рабочей силой.

Предпринимательская способность – это способность человека эффективно использовать ограниченные ресурсы, принимать оптимальные решения, уметь рисковать и выигрывать. Далеко не все люди наделены такими способностями.

Все материальные ресурсы, как естественные, так и произведенные человеком, **ограничены**. Действительно, когда речь идет о тех ресурсах, которые могут быть вовлечены в производство, встает проблема ограниченности пахотных земель, залежей полезных ископаемых, лесных угодий, пригодных к разведению рыб озер и рек. Лимитировано и использование в производстве станков и инструментов нужного ассортимента и качества, компьютеров необходимой производительности и программных средств.

Фактор ограниченности имеет место и в отношении **человеческих ресурсов**. В самом деле, несмотря на высокий уровень безработицы, в периодической печати постоянно публикуются объявления о приглашении на работу, о конкурсах на вакантные места. Это значит, что, наряду с проблемой занятости, существует дефицит определенных видов трудовых ресурсов.

Нехватка людей, способных к цивилизованной **предпринимательской** деятельности, особенно остро ощущается в нашей экономике. Это связано с отсутствием, а точнее, забвением отечественных предпринимательских традиций, недостаточной квалификацией людей, занявшихся бизнесом, неразвитой правовой, экономической и социально–политической средой. **Основное противоречие экономики** состоит в том, что потребности людей в товарах, и хозяйствующих субъектов в производственных ресурсах, не ограничены и способны бесконечно расширяться. Вместе с тем ресурсы, с

помощью которых удовлетворяются эти потребности, то есть средства, с помощью которых производятся товары и услуги в целях удовлетворения потребностей, ограничены, зачастую редки и даже невозпроизводимы.

Таким образом, ограниченность ресурсов, называемая редкостью ресурсов, существует относительно безграничности человеческих потребностей.

Ограниченность ресурсов имеет место во всех странах бедных и богатых, развитых и развивающихся. Необходимо отличать бедность от ограниченности: бедность всегда конкретна и преодолима, ограниченность универсальна и вечна.

Учитывая, что ресурсы общества ограничены, встает вопрос о производственных возможностях, то есть *проблема выбора*, решения вопроса о том, *какие блага и в каких количествах производить*, чтобы в максимальной степени удовлетворить общественные потребности, так как ограниченность ресурсов означает и ограниченность производства.

Это приводит нас к понятию производственных возможностей. Производственные возможности – это то максимальное количество товаров и услуг, которое может быть одновременно произведено за данный период, при данных ресурсах и технологиях. При этом имеется в виду, что все наличные ресурсы используются наиболее полно и эффективно.

Попробуем разобраться в этой проблеме с использованием простой графической модели, и для простоты будем рассматривать экономику, производящую два продукта: пушки и масло.

Рассмотрим таблицу 2.1 производственных возможностей.

Таблица 2.1 – Производственные возможности

Виды благ и единицы измерения	А	В	С	Д	Е	Ф
Пушки (тыс.шт.)	15	14	12	9	5	0
Вертолеты (тыс.шт.)	0	1	2	3	4	5

Построим график, соответствующий комбинациям благ, описанным в таблице. Мы получаем кривую производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей показывает, какой максимальный объем производства товара или услуги может быть получен при данном объеме производства другого товара.

Кривая производственных возможностей

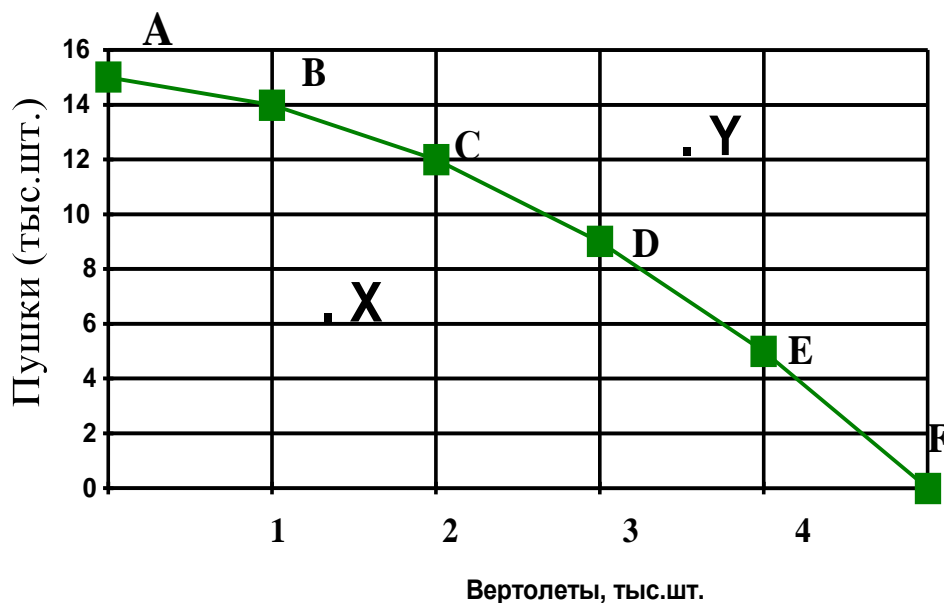


Рисунок 2.1 – Кривая производственных возможностей

В экономике полной занятости для увеличения производства одного товара всегда необходимо поступиться производством другого товара. Чтобы произвести больше масла, надо «жертвовать» пушками и наоборот, это графически отражено в **нисходящем характере** кривой. Таким образом, форма графика показывает своеобразную цену одной товарной единицы, выраженную в альтернативном количестве другого товара.

Модель производственных возможностей позволяет прокомментировать понятие альтернативных (вмененных) издержек. Ресурсы, используемые для производства данного блага, могут быть использованы и в создании другого блага.

Если мы затрачиваем ресурсы на производства данного продукта, это значит, что мы отказываемся от их использования в создании другого (альтернативного) продукта и недополучаем какое-то количество последнего.

То, от чего мы вынуждены отказаться, при решении о выборе, называется **альтернативными (вмененными) издержками**.

Закон возрастания вмененных издержек – свойство экономических систем увеличивать производство одного блага только на основе сокращения производства другого блага, причем дополнительный прирост объемов производства одного блага вызывает необходимость все возрастающего сокращения объемов производства альтернативного блага.

С помощью простейшей экономической модели и кривой производственных возможностей удастся исследовать уровень

эффективности экономики и величину альтернативных издержек производства двух товаров.

Каждая точка на кривой производственных возможностей (А, В, С, D, Е, F) представляет максимальный объем производства двух любых товаров и свидетельствует об эффективности использования ограниченных ресурсов и правильности выбора.

Точка внутри кривой производственных возможностей (Х) свидетельствует, что ресурсы используются не полностью и не эффективно.

Производство на основе выбора точки (У) вообще неосуществимо, так как эта точка находится за пределами производственных возможностей, а ограниченность ресурсов не допускает сочетания объемов производства за кривой производственных возможностей.

Ограниченность ресурсов, порождает определенные проблемы, и любое общество, независимо от того, на какой ступени цивилизации оно находится, всегда сталкивается с тремя фундаментальными вопросами:

- 1 Что производить и в каких количествах?
- 2 Как производить и с какими затратами?
- 3 Для кого производить и как распределять произведенные блага?

В зависимости от того, каким образом общество решает эти вопросы, различают следующие типы экономических систем:

- рыночная экономика
- централизованная (командная)
- традиционная

Прежде чем сравнивать эти экономические системы, оценивать их преимущества и недостатки, необходимо понять, что в современном мире не существуют, и вряд ли будут существовать данные экономические системы в чистом виде и в действительности любая реальная экономика, за исключением традиционной, является смешанной.

Поэтому, когда говорят о рыночной экономике, имеют в виду смешанную экономику, в которой преобладают рыночные принципы ведения хозяйства, но имеются и черты централизованной экономики. Это же касается и централизованной экономики, в которой преобладают характерные для нее черты, но также имеются (пусть и в небольшом количестве) черты рыночной экономики.

Таким образом, смешанная экономика соединяет в себе преимущества рыночной и командной экономики и тем самым в определенной степени устраняет недостатки каждой из них или смягчает их отрицательные последствия. Поэтому справедливо утверждение, что в большинстве стран современного мира существует смешанная экономика.

Термин «смешанная экономика» обычно употребляется для характеристики экономик стран Северной Америки, Европы, Японии, России и других развитых стран.

Смешанная экономика – это экономическая система, сочетающая в себе черты рыночной и централизованной экономики.

Рыночная экономика – экономическая система, основанная на разнообразии и равноправии форм собственности, принципах свободного

предпринимательства, рыночного ценообразования и жесткой конкуренции, с ограниченным влиянием государства на экономику.

Централизованная экономика – экономическая система, основанная на государственной собственности и управляемая государственными органами власти на основе директивных планов, с отсутствием свободного предпринимательства и рыночного ценообразования, экономика, полностью контролируемая государством.

Традиционная экономика характерна для стран, которые относятся к развивающимся, является первичным типом экономической системы, так как основывается на обычаях, традициях, национальных культурных корнях. Существуют общества с относительно низким жизненным уровнем, в которых образ жизни практически не изменялся в течение многих столетий. Глухие деревни в Азии и Африке, кочевые племена бедуинов – примеры общества с традиционной экономикой.

В таких обществах люди живут по старинным обычаям, делают все так, как делали их предки. Что производить, как производить и распределять, давным–давно решено. Такие экономики часто называют натуральными, потому что в большинстве случаев там производится все минимально необходимое для выживания.

Традиционная экономика – экономическая система, в которой обычаи и традиции преобладают над экономической целесообразностью, с резко ограниченным техническим прогрессом, расположенная в наиболее удаленных районах мира.

Существенные особенности экономических систем связаны с национальной экономической культурой. В этой связи в рамках систем современного рыночного хозяйства выделяют национальные модели: американскую, шведскую, японскую и т.п.

Контрольные вопросы

1 Объясните следующее положение: «Товаров и услуг не хватает потому, что существует редкость ресурсов».

2 Проанализируйте следующее утверждение: «Всем экономическим проблемам присуще одно и то же коренное свойство, а именно то, что мы не располагаем абсолютным их решением».

3 Критически проанализируйте утверждение: «Неправильно, что потребности удовлетворить невозможно. Я могу это доказать. Я получаю все то количество кофе, которое я хочу выпивать каждое утро за завтраком»

4 Докажите, что бедность и ограниченность это не одно и то же.

ТЕМА 2.2 Собственность в экономической системе

Студент должен

знать:

- формы и виды собственности;
- теорию прав собственности

Собственность определяет правила человеческих взаимоотношений в рамках экономической системы. Первое представление о собственности ассоциируется с вещью, благом.

Но если вещь не владеют обособленно, то и вопроса о собственности не возникает, так как именно в собственности выражается исключительное право собственника владеть и распоряжаться объектом собственности.

Понятие «собственность» необходимо рассматривать как в экономическом смысле, так и в юридическом понимании.

Собственность в экономическом смысле – это отношения между людьми по поводу присвоения и распоряжения материальными и духовными благами.

Собственность в юридическом смысле устанавливает и закрепляет в правовых нормах имущественные отношения между людьми.

В связи с тем, что собственность является сложным и многомерным образованием необходимо выделить исходные понятия собственности:

– *субъект собственности* – собственник, тот, кто владеет объектом собственности. В качестве субъекта собственности могут выступать: человек, семья, социальная группа, добровольно объединившаяся на основе общности интересов, трудовой коллектив, государство, муниципалитет;

– *объект собственности* – земля, природные богатства, полезные ископаемые, движимое и недвижимое имущество, деньги и ценные бумаги, информационные ресурсы, рабочая сила;

– *отношения собственности* – отношения субъекта собственности к объекту собственности (субъектно–объектные), и отношения между субъектами собственности (субъектно–субъектные).

Субъектно–объектные отношения собственности являются юридическими и характеризуются правом владения, пользования и распоряжения объектом собственности собственником.

Владение – это фактическое обладание объектом собственности, юридически закрепленное;

Пользование – применение объекта собственности в соответствии с его назначением. Владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта, или быть разделенными между различными субъектами. Следовательно, пользоваться объектом собственности можно, не будучи его владельцем, и наоборот, можно быть владельцем, но не пользоваться объектом собственности, передав это право другому субъекту.

Распоряжение – это право субъекта собственности определять юридическую судьбу объекта собственности, (т.е. право продать, подарить, обменять, оставить в наследство, сдать в аренду и т.д.).

В Гражданском кодексе РФ закреплены следующие формы собственности: **частная, общая долевая собственность, общая совместная собственность.**

Частная собственность означает, что субъектом собственности является отдельный человек, который имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться объектом собственности, и относиться к нему как к личному источнику обогащения.

Общая долевая собственность – это собственность двух или нескольких лиц, с определением доли каждого. Общая долевая собственность образуется путем объединения частных долей, которые вносят все участники в общее имущество, она используется в общих интересах, а конечные результаты использования данного типа собственности распределяются между участниками с учетом внесенной доли.

К **общей долевой собственности** относится **собственность хозяйственных товариществ, хозяйственных обществ, акционерных обществ, производственных кооперативов.**

Общая совместная собственность – в Гражданском кодексе РФ признается, что участники общей совместной собственности сообща владеют и пользуются общим имуществом. В РФ к общей совместной собственности относится **собственность фермерских хозяйств, семейная собственность, государственная собственность, муниципальная собственность.**

В разных странах и в разные периоды истории соотношение между разными формами собственности различно и может меняться, для чего государство проводит то национализацию собственности, то приватизацию.

Национализация – это обобществление собственности, передача (изъятие) частной собственности государству. Национализация может быть возмездной (с полной или частичной) компенсацией или безвозмездной, т.е. без компенсации, и в этом случае насильственной.

В противоположность этому **приватизация** представляет передачу государственной собственности гражданам или создаваемым ими юридическим лицам. Проводя приватизацию государство, в первую очередь, стремится оживить расстроенную экономику, заменив государство на более эффективного собственника, одновременно избавляя госбюджет от лишнего бремени.

ТЕМА 2.3 Товарное производство. Экономические теории товара и денег

Студент должен

знать:

– основные черты товарного производства и его отличия от натурального хозяйства;

– сущность денег и выполняемые ими функции;

– денежные агрегаты и закон денежного обращения.

уметь:

– определять, какие функции выполняют деньги в конкретных ситуациях;

– на основании данных определять величину денежных агрегатов;

– изображать графически динамику уровня цен по годам.

Самой элементарной формой организации экономики является натуральное хозяйство. **Натуральное хозяйство** – это такой его тип, при котором люди создают продукты для удовлетворения собственных потребностей.

В натуральном хозяйстве наиболее просто и ясно решаются главные проблемы организации экономики, касающиеся вещественной стороны хозяйствования. Что создавать, как это делать и для кого предназначаются продукты – все это определяют собственники и работники с учетом внутрихозяйственного потребления. Натуральному хозяйству присущи следующие черты:

– *замкнутость* – общество, в котором господствует натуральное хозяйство состоит из массы разобщенных и оторванных друг от друга хозяйств (семей, общин, поместий). Каждое из них опирается на собственные производственные ресурсы и обеспечивает себя всем необходимым для жизни. Здесь выполняются все виды работ, начиная от добывания сырья завершая подготовкой к потреблению;

– *ручной универсальный труд* – исключает его разделение на виды. Каждый работник выполняет все основные работы с помощью простейшей техники и кустарного инструмента;

– *прямые экономические связи между производством и потреблением*. Продукция делится между производителями и, минуя обмен ее на иные продукты, идет в личное и производительное потребление;

Натуральное хозяйство является исторически первым типом организации экономики. В наиболее чистом виде оно существовало только у первобытных народов, когда они еще не знали общественного разделения труда, не обменивались друг с другом своей продукцией.

Преимущественно натуральными были поместья рабовладельцев и феодалов.

Натуральное хозяйство перестало быть господствующей формой организации экономики при переходе к капитализму. Между тем оно сохранилось во многих отсталых в хозяйственном отношении районах

земного шара. Еще в середине 20в. в натуральном и полунатуральном производстве развивающихся стран было занято 50–60% населения.

Более развитым и сложным по сравнению с натуральным хозяйством, является товарное производство

Товарное производство – такой тип организации хозяйства, при котором продукты создаются для их продажи на рынке.

В связи с этим здесь по-иному, чем в натуральном хозяйстве, решаются главные проблемы экономической организации, связанные с созданием полезных вещей. Что создавать, как для этого использовать природные ресурсы и для кого предназначаются продукты – все вопросы решаются в соответствии с требованиями рынка.

Изготовление товаров существует с периода разложения первобытнообщинного строя (7–8 тыс. лет назад) до настоящего времени, обслуживания различные социально–экономические системы. В связи с этим можно выделить для всех исторических эпох причины возникновения и характерные черты товарного

Черты товарного производства:

– работники создают продукты не для собственного потребления, а для продажи их другим людям. Весь поток изготавливаемых вещей выходит за пределы каждой производственной единицы и устремляется на рынок.

– основано на *общественном разделении труда* – его развитие зависит от того, насколько углубляется специализация предприятий при изготовлении отдельных видов продуктов. Неразрывная связь товарного производства с разделением труда и, следовательно, с прогрессом производственных факторов – одно из его решающих преимуществ по сравнению с НХ.

– *специализация* – ограничение производственной деятельности предприятия изготовлением определенных изделий.

– присущи *косвенные связи между производством и потреблением*. Они развиваются по формуле «производство – обмен (рынок) – потребление». Изготовленная продукция сначала поступает на рынок для обмена на другие изделия (или деньги) и лишь затем попадает к потребителям. Рыночный обмен подтверждает или не подтверждает необходимость изготавливать данные блага для продажи. Экономические отношения между производителями и потребителями товаров строятся «по горизонтали» – на основе хозяйственных договоров об их купле–продаже. При этом покупатель обладает недостижимой для натурального хозяйства свободой выбора множества полезных вещей – одной из форм экономической свободы.

Таким образом, *товарное производство – это такие организационно–экономические отношения, при которых полезные продукты создаются для купли–продажи на рынке.*

С возникновением товарного производства появляется такая экономическая категория, как товар.

Товар – продукт труда, произведенный для реализации на рынке, объект купли–продажи.

Всякий товар обладает 2 свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью.

– потребительная стоимость товара – способность товара удовлетворять те или иные потребности людей, т.е. полезность товара.

– стоимость товара – отражает представление о ценности данного товара, о сложности его изготовления, о его редкости.

Возникновение денег связано с зарождением регулярного товарного обмена. Первоначально имел место натуральный обмен товарами, который в современной экономике называется бартером.

Бартер – способ торговли, основанный на прямом обмене одних товаров или услуг на другие без использования денег. Однако, рост числа обмениваемых товаров затруднял процесс купли–продажи, т.к. не всегда продавец и покупатель находили друг друга.

Затруднения в обмене товаров решились тем, что постепенно на местных рынках из всех товаров выделился один, который пользовался всеобщей обмениваемостью на любые другие товары. Таким товаром могли быть скот, соль, раковины, меха и т.д. Имея на такой товар–эквивалент можно было легко купить требуемый товар, что значительно облегчало обмен.

Далее начинается поиск наиболее удобных денег и в качестве эквивалентов используются слитки из бронзы, меди, а затем серебра и золота. Постепенно основными денежными материалами становятся золото и серебро.

В странах, где в качестве денег одновременно использовалось два металла (золото и серебро) существовала *биметаллическая система*. Однако к концу 19в. большинство развитых стран стали использовать в качестве денег только золото, и такая система стала называться *монометаллической или системой золотого стандарта*.

Система золотого стандарта – система, при которой каждая страна устанавливает золотое содержание своей денежной единицы, свободно разменивает их на золото и свободно осуществляет ввоз и вывоз золота.

Первая мировая война привела к отмене золотомонетного стандарта в большинстве стран. После окончания 1 мировой войны вводятся урезанные формы золотого монометаллизма в некоторых странах (США, Великобритания), при котором банкноты обменивались на золотые слитки.

В результате мирового экономического кризиса 1929–1933гг., были ликвидированы все формы золотого монометаллизма, и утвердилась система обращения бумажно–кредитных денег, не разменных на золото.

В 1944г. в США сформировалась новая международная система (золотодолларовая), при которой только доллар США обменивается на золото. В результате сокращения золотых запасов США в 1971г. правительство официально прекратило обмен долларов на золото. В настоящее время современная денежная система обладает следующими чертами:

–отменено официальное золотое содержание и размен банкнот на золото;

– кредитные деньги (банкноты) переродились в национальные деньги, потеряв при этом свою кредитную основу;

– в экономически развитых странах, казначейские билеты (бумажные деньги) не выпускаются, либо выпускаются в ограниченном количестве,

– в денежном обращении преобладает безналичный оборот.

– усиливается государственное регулирование денежного обращения.

Природа и сущность денег лучше всего выражается в тех функциях, которые они выполняют. Выделяют следующие главные функции денег:

– *средство обращения* – данная функция денег способствовала отмене бартера, и, проявляется тогда, когда деньги выступают посредником и используются для оплаты товаров и услуг, предоставляемых взамен выплачиваемых денег;

– *мера стоимости* – деньги, как всеобщий эквивалент измеряют стоимость всех товаров и услуг. Формой проявления стоимости является *цена товара*, т.е. стоимость товара, выраженная в деньгах.

– средства сбережения и накопления – деньги только тогда эффективно выполняют эту функцию, когда они сохраняют свою покупательную способность в течение длительного времени. *Покупательная способность денег* – стоимость денег, т.е. то количество товаров и услуг, которое можно приобрести на денежную единицу.

– платежное средство – в такой роли деньги используются и вне сферы товарного обращения: заработная плата, финансовые обязательства (по займам, налогам, за аренду земли или помещения).

Виды денег

В своей эволюции деньги выступают в виде металлических, бумажных и кредитных денег. Исторически первая форма денег – монеты, применение которых в настоящее время постепенно снижается.

В гораздо большей степени наличное денежное обращение обслуживается бумажными и кредитными деньгами. Бумажные деньги – это казначейские билеты. Они являются знаками или представителями полноценных денег. Бумажные деньги выражают обязательство государственной власти и наделяются принудительным курсом. Бумажные деньги не разменивались и не размениваются на драгоценные металлы.

В настоящее время в экономически развитых странах казначейские деньги (бумажные деньги) не выпускаются, либо выпускаются в ограниченном количестве. В СССР это были казначейские билеты достоинством в 1,3 и 5 рублей. В РФ в денежном обороте казначейские билеты не выпускаются.

С развитием кредитных отношений появляются кредитные деньги – бумажные знаки стоимости, возникшие на основе кредита.

Различают следующие виды кредитных денег:

– *вексель* является первым видом кредитных денег. **Вексель** – долговое обязательство, дающее его владельцу (векселедержателю) право требовать с лица, выдавшего вексель, уплаты определенной суммы денег в установленный срок. Вексель имеет следующие особенности: а) абстрактность, т.е. в нем не объясняются конкретные причины появления

долгового обязательства, б) бесспорность, т.е. обязательство должника произвести платеж независимо от условий возникновения долга, в) обращаемость, позволяющая использовать вексель как наличные деньги (ограниченно).

– *банкнота* – означает банковский билет. Впервые банкноты были выпущены в конце 17 века и первоначально имели золотую гарантию, обеспечивающую их обмен на золото. Такие банковские билеты выписывались банками, и это было их обязательство выплатить в любой момент указанную на этом документе денежную сумму.

Современная банкнота потеряла свою гарантию, т.к. она не обменивается на золото. В настоящее время банкноты выпускают только Центральные банки, строго определенного достоинства, и по существу банкноты являются национальными деньгами по всей территории государства. **Банкнота** – банковский билет, выпускаемый Центральным банком страны, снабженный принудительной покупательной способностью и являются национальными деньгами на территории данного государства.

– *чек* – денежный документ, установленной формы, содержащий безусловный приказ владельца счета в кредитном учреждении (банке) о выплате держателю чека указанной суммы. Чековому обращению предшествует договор между клиентом банка и банком об открытии счета. Клиент на эту сумму выставляет чеки, а банк их оплачивает. **Чек** – письменный приказ владельца чекового счета банку, оплатить наличными или перевести на счет другого лица, определенную сумму денег.

– внедрение ЭВМ в банках создало условия для замены чеков пластиковыми карточками, которые выпускаются на базе счета клиента с нанесенной на них встроенной микросхемой. **Пластиковая карточка** – именной документ, выпущенный банком или торговой фирмой, удостоверяющей личность владельца счета в банке и дающей ему право на приобретение товаров и услуг в розничной торговле без оплаты наличными.

Деньги находятся в постоянном движении. Движение денег при выполнении ими своих функций представляет собой денежное обращение.

Различают наличное денежное обращение и движение денег в безналичной форме.

Наличное денежное обращение – представляет собой движение наличных денег в виде банкнот, разменных монет и бумажных денег (казначейских билетов).

Безналичное обращение – движение денежных средств на счетах клиентов в банках.

Формы безналичных расчетов могут быть самыми разнообразными. Они зависят от исторических и экономических особенностей страны, специфики кредитной системы, степени развития электронных средств связи.

В настоящее время в большинстве развитых стран доминирует безналичное денежное обращение, и в то же самое время между наличным и безналичным обращением существует взаимосвязь: деньги постоянно переходят из одной сферы обращения в другую.

Все количество денег, находящееся в обращении называется денежной массой.

Правительству, финансовым органам, Центральному банку любой страны необходимо следить за общим количеством и перемещением денежных средств. При этом имеется в виду, как перемещение наличных денег, так и изменение безналичных средств на счетах в банках. В условиях такой разнообразной картины движения денег, достаточно сложно ответить на вопрос, сколько же денег должно находиться в обращении, почему колеблются цены, и от чего зависит покупательная способность денег.

Американский экономист Ирвинг Фишер выделил следующие факторы, от которых зависит стоимость денег и количество денег в обращении:

M – количество денег в обращении (денежная масса);

V – скорость обращения денег (т.е. число раз, которое каждая денежная единица участвовала в течение года в обеспечении любых сделок);

P – средний уровень цен на товары и услуги.

Q – количество проданных товаров и услуг в течение года, таким образом **P×Q** – сумма цен всех товаров и услуг выпущенных в течение года.

$$M \times V = P \times Q$$

Из данного уравнения следует, что обращающаяся в стране денежная масса (**M**) должна соответствовать сумме цен выпущенных товаров и услуг (**P×Q**), причем с учетом того, что одни и те же денежные знаки обслуживают товарообмен несколько раз в году (**V**).

Иными словами уравнение Ирвинга Фишера подтверждает прямую зависимость между количеством денег в обращении и ценами на товары и услуги: *чем больше денег в обращении, тем выше цены*, и обратную зависимость между стоимостью денег и ценами: *чем выше цены, тем меньше стоимость денег*. Кроме этого на количество денег в обращении так же влияет и скорость их оборота: *чем быстрее оборачиваются деньги, тем меньше их требуется для обращения*.

Уравнение Фишера образует исходное положение теории денег. Оно позволяет рассчитать каждый из составляющих данное уравнение параметров.

1 Масса денег в обращении $M = \frac{P \times Q}{V}$

2 Скорость обращения денежной единицы $V = \frac{P \times Q}{M}$

3 Средний уровень цен $P = \frac{M \times V}{Q}$

4 Количество проданных товаров $Q = \frac{M \times V}{P}$

Контрольные вопросы

1 Каковы преимущества бумажных денег по сравнению с монетами, изготовленными из драгоценных металлов?

2 Назовите показатели денежной массы. В чем их взаимосвязь?

3 Перечислите элементы современной денежной системы.

ТЕМА 3.1 Механизм функционирования рынка. Законы спроса и предложения на рынке

Студент должен

знать:

- законы спроса и предложения;
- неценовые факторы спроса и предложения;
- почему и как изменяется рыночное равновесие.

уметь:

- графически изображать функции спроса и функции предложения.

Рынок в своем развитии прошел путь, продолжительность которого насчитывает более 30 тыс. лет. Весь исторический опыт развития человечества свидетельствует о том, что рыночный механизм – это великое детище цивилизации, которое можно сравнить с открытием огня, первой плавки металла, с открытиями электроники, программирования, генной инженерии и т. п. В отличие от других научных и технических открытий рынок есть творение коллективного человеческого гения.

Существует двойное понимание рынка – узкое и широкое.

В узком смысле слова *рынок* — это система отношений между продавцами и покупателями, иными словами, это система отношений между предложением и спросом.

В широком смысле слова *рынок* – это весь сложный механизм движения благ и услуг в форме товаров и денег в рамках всего общественного воспроизводства на всех уровнях экономической системы данного общества.

Основными элементами любого рынка являются множество независимо действующих потребителей, предъявляющих рыночный спрос на товар, и множество независимо действующих производителей, предлагающих товар, и конкурирующих между собой за его реализацию.

Каждый человек нуждается в тех или иных благах, и если он не может произвести эти блага сам, он вынужден их покупать, а значит, он должен располагать для этого определенной суммой денег.

Таким образом, на рынке мы сталкиваемся уже не просто с потребностью и желанием иметь какой-либо товар, а со спросом.

Спрос – это идеальная потребность и реальная возможность покупателя купить определенное количество данного товара.

Иными словами, сущность спроса сводится к наличию определенного количества денег. Разумеется, если нет денег, то нет и реальной возможности купить товар. Однако реальна и другая ситуация: можно иметь деньги, но не купить тот или иной товар, не увидев в нем нужной для себя полезности. В связи с этим очевидно, что в понятии спроса существуют **два аспекта:**

- **идеальное желание** потребителя приобрести данный товар, поскольку он имеет субъективную полезность для него;
- **реальную возможность** купить данный товар, т. е. наличие денег.

Поэтому **спрос**, приводит в соответствие *желания покупателей* иметь какой-либо товар, с их *возможностью приобрести* данный товар, а **величина спроса** *измеряется тем количеством товара, которое потребители в состоянии купить по данной цене в данное время.*

Отсюда следует, что основным, определяющим фактором **величины спроса** является **цена товара**.

Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос (величиной спроса), существует обратная зависимость, характер которой выражает **закон спроса**.

Суть закона спроса состоит в том, что повышение рыночной цены при прочих равных условиях уменьшает величину спроса, и, напротив, понижение рыночной цены увеличивает величину спроса.

Закон спроса – принцип, который выражает обратную зависимость между ценой товара и величиной покупательского спроса на него (при прочих равных условиях).

Кривая спроса – это графическое изображение обратной зависимости между ценой товара и величиной спроса на данный товар.

В основе закона спроса лежат следующие аргументы:

– здравый смысл и элементарное наблюдение. Для потребителей цена представляет собой барьер, мешающий им совершить покупку, и чем выше этот барьер, тем меньше товаров покупается. Низкая цена усиливает желание потребителей купить данный товар. Уже тот факт, что торговые фирмы устраивают распродажи по сниженным ценам, служит наглядным свидетельством их веры в закон спроса;

– человек нуждается не вообще в данном благе, а в определенном его количестве, поэтому по мере увеличения потребления каждой новой единицы определенного товара степень насыщения данным увеличивается, а полезность каждой следующей единицы этого товара убывает. Отсюда следует, что потребление подвержено действию *закона убывающей предельной полезности*;

Закон убывающей предельной полезности – принцип, в соответствии с которым каждая последующая единица приобретенного товара обладает меньшей полезностью для потребителя, в связи, с чем он согласен покупать дополнительные единицы товара только при условии снижении цены.

– эффект дохода – при снижении цены на определенный товар потребитель имеет возможность при неизменных доходах увеличить объемы закупок данного товара, не отказывая себе в покупке других товаров;

– рост цены какого-либо товара вынуждает переключаться на *товары-заменители*.

Взаимозаменяемые товары – такие пары товаров, для которых рост цены одного приводит к росту величины спроса на другой.

Из общего правила убывания спроса при росте цен имеются исключения:

– величина спроса на товары абсолютной жизненной необходимости при повышении цен не уменьшается, а иногда даже возрастает. Этот эффект получили название парадокса Гиффена, английского

экономиста, заметившего еще в 19 веке, что при увеличении цены на картофель ирландские бедняки увеличили его потребление, т.к. даже при повысившейся цене он оставался самым доступным продуктом;

– рост цен на престижные предметы роскоши может сопровождаться увеличением спроса на них. Здесь покупается не столько товар, сколько престиж, связанный с обладанием данного товара. Этот эффект называется эффектом Веблена;

– закон спроса не действует при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен.

Неценовые факторы спроса

Мы проанализировали влияние на величину спроса только одного фактора – цены, т.е. использовали допущение при прочих равных условиях, но экономистам известно, что существуют и другие факторы, которые могут влиять и влияют на спрос.

Такие факторы называются **неценовыми, а их влияние – изменением в спросе.**

Изменение в спросе – *изменение количества товаров, которое хотят и могут купить потребители, связанное с действием неценового фактора.*

Изменение в спросе нельзя отождествлять с изменением величины спроса.

Неценовые факторы спроса:

– изменение потребительских вкусов покупателей, обычно это вызвано рекламой, модой, появлением новых товаров и т.д.;

Например: физическое здоровье становится все более популярным и это повышает спрос на спортивные тренажеры, обувь, одежду.

– изменение числа покупателей. Увеличение числа покупателей ведет к повышению спроса, а уменьшение числа покупателей находит отражение в сокращении спроса;

Например: повышение рождаемости повышает спрос на детские товары.

– изменение дохода – в отношении большинства товаров, повышение дохода приводит к изменению в спросе в сторону его увеличения. Товары, спрос на которые растет, по мере роста дохода, называются *товарами высшей категории (более качественные, экологически чистые)*. И в то же время, увеличение дохода может вести к снижению спроса на некоторые категории товаров, которые называются товарами *низшей категории (поношенная одежда, подержанные автомобили и т.д.)*;

– ожидания потребителями изменения в будущем цен на товары, наличия товаров на рынке, личных денежных доходов.

Например: неблагоприятная погода в Южной Америке порождает ожидания более высоких в будущем цен на кофе и тем самым повышает текущий спрос на него.

Количество товаров, которое будет предложено производителями на рынке, в течение определенного промежутка времени называется предложением.

В этом понятии необходимо выделить два аспекта:

– *готовность* товаропроизводителя удовлетворить рыночный спрос на данный товар;

– *реальную возможность* этого товаропроизводителя произвести и поставить на рынок прогнозируемый товар.

При прочих равных условиях, чем выше цена, тем больше будет желающих производить и продавать данный товар.

Между рыночной ценой товара и тем его количеством, которое производители желают предложить покупателям, существует прямая зависимость, характер которой выражает **закон предложения**.

Суть закона предложения состоит в том, что величина предложения товара, увеличивается при повышении цены и уменьшается при ее снижении.

Кривая предложения – это графическое выражение прямой зависимости между ценой товара и величиной его предложения.

Изменение величины предложения – изменение количества товара, которое производители могут и хотят продать, и которое вызвано изменением цен на этот товар.

В основе **закона предложения** лежит экономическая логика.

Она состоит в том, что производство товара требует определенных затрат (издержки производства) и если цена не обеспечивает покрытия этих затрат и получения хотя бы минимальной прибыли, то никто товар производить не будет.

Величина предложения, как и величина спроса, может меняться под влиянием неценовых факторов. Такое изменение называется *изменением предложения*.

Изменение предложения – изменение количества товара, которое производители могут и хотят продать, связанное с действием неценового фактора.

Неценовыми факторами предложения являются:

1 Изменение цен на ресурсы – снижение цен на ресурсы снижает затраты и приводит к увеличению прибыли, остающейся в распоряжении производителей, а в итоге увеличивает их возможности по покупке дополнительного количества ресурсов и увеличению объемов производства. Пример: если цены на семена и удобрения снижаются, можно ожидать увеличения предложения пшеницы и наоборот.

2 Изменение технологии – внедрение новой, более современной технологии позволяет увеличить объем производства и снизить издержки производства. Пример: создание более эффективного удобрения увеличивает предложение пшеницы.

3 Изменения в экономической политике правительства – при повышении налогов увеличиваются издержки производства, и уменьшается предложение. Дотации считаются «налогом наоборот» и когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает предложение.

4 Изменение цен на другие товары. Пример: снижение цен на пшеницу заставляет фермера выращивать и предлагать к продаже больше кукурузы.

5 Изменение ожиданий производителей. Пример: ожидание в будущем снижение цен на нефть заставляет нефтяные компании увеличивать текущее предложение.

6 Изменение числа поставщиков. Пример: увеличение числа фирм, производящих компьютеры увеличивает предложение этих компьютеров.

7 Изменение внешних условий – на предложение могут повлиять чрезвычайные обстоятельства и природные катаклизмы – война, политические события, засуха, наводнение и т.д.

Если государство не вмешивается в рыночный механизм, т.е. не вводит контроль за ценами, то спрос и предложение на конкурентном рынке придут в равновесие, и установится рыночная цена товара. Равновесие возникает при таких ценах и при таких количествах товаров, при которых конкурентные силы спроса и предложения, сбалансированы. Т.е. когда количество товаров, которое хотят купить покупатели, соответствует количеству товаров, которое продавцы хотят продать. В результате образуется равновесная цена, т.е. цена такого уровня, при которой величина предложения соответствует величине спроса.

Рыночное равновесие – способность конкурентных сил спроса и предложения устанавливать цену, при которой их величины уравниваются.

При ценах **выше** цены равновесия величина предложения превысит величину спроса и на рынке образуется **избыток** продукции.

Если цены будут **ниже** цены равновесия, величина предложения будет меньше величины спроса и на рынке образуется **дефицит** продукции.

Таким образом, на рынке спрос и предложение не всегда уравновешены, но рынок тяготеет к равновесию. В рыночной экономике действует закон спроса и предложения, согласно которому любое изменение спроса и предложения включает механизм поиска равновесных цен, т.е. равновесия производства и потребления, что и создает сбалансированность экономики.

ТЕМА 3.2 Эластичность спроса и предложения

Студент должен:

знать:

- как ценовая эластичность спроса может быть использована для измерения реакции величины спроса на изменения в цене товара;
- чем обусловлены различия в величинах коэффициента ценовой эластичности спроса на различные товары;
- содержание спроса: эластичного, единичной эластичности, неэластичного;
- ценовую эластичность предложения, а также зависимость его величины от фактора времени.
- формулы ценовой эластичности спроса и предложения.

уметь:

- рассчитывать ценовую эластичность спроса с помощью показателя общей выручки и коэффициента эластичности.

Практика показывает, что изменение цен на отдельные товары и услуги не всегда одинаково отражается на величине спроса, и вследствие этого *эластичность спроса* является одной из важнейших его характеристик.

Эластичность спроса – это мера реакции величины спроса на изменение цены.

Зависимость величины спроса от цены является обратной: с ростом цены величина спроса падает, и наоборот, со снижением цены величина спроса увеличивается. Но степень изменения величины спроса на изменение цены может быть различной:

Например, при изменении цены на **10%** величина спроса может измениться и на **8%**, и на **10%**, и на **12%**.

– если величина спроса меняется в **большей** степени чем цена (12%), то этот спрос является **эластичным**;

– если величина спроса и цена меняются в **одинаковой** степени (10%), то это спрос **единичной эластичности**;

– если величина спроса меняется в **меньшей** степени чем цена, то это **неэластичный** спрос.

Показателем ценовой эластичности спроса является *коэффициент эластичности спроса*, показывающий, на сколько процентов изменяется спрос на отдельный товар при изменении его цены на 1%.

$$E_d = \frac{\% \text{изменение } Q}{\% \text{изменение } P}, \text{ где}$$

E_d – коэффициент эластичности спроса;

Q – величина спроса;

P – цена

$$\text{или } E_d = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

- если $E_d = > 1$, то спрос является эластичным;
- если $E_d = \text{равно } 1$, то это спрос единичной эластичности;
- если $E_d = < 1$, то спрос является неэластичным;
- если величина спроса, вообще не меняется при изменении цены, то это абсолютно неэластичный спрос. Например, абсолютно неэластичным является спрос на некоторые виды лекарств, например, на инсулин, для больных сахарным диабетом.

Факторы ценовой эластичности спроса:

- спрос на товары первой необходимости является *неэластичным*. Если цены на основные продукты питания изменились (хлеб, молоко, сахар, масло), то спрос среагирует на это очень слабо, сокращение или повышение спроса произойдет, но крайне незначительное;

- чем выше доля расходов на приобретение товара в бюджете потребителя, тем выше будет *эластичность* спроса на этот товар. Например, рост цены на 10% на автомобили или недвижимость, составит существенную долю дохода многих семей, так что можно ожидать, что количество покупателей значительно уменьшится, и наоборот;

- наличие взаимозаменяемых товаров – чем больше хороших заменителей данного товара предлагается потребителям, тем *эластичней* спрос на него.

Эластичность спроса имеет прямое отношение к ценовой политике товаропроизводителей и продавцов.

Правильно оценить возможную реакцию изменения

величины спроса на изменение цены очень важно для продавца, так как не всегда увеличение цены на товар означает рост выручки от его продажи, иногда, сокращение величины спроса может быть настолько значительным, что суммарная выручка снизится.

И, наоборот, в ряде случаев снижение цены может вызвать такой рост величины спроса, что суммарная выручка увеличится.

По общему правилу:

- при *эластичном* спросе суммарная выручка меняется в *обратном* направлении изменению цены, т.е. при увеличении цены, суммарная выручка снижается, а при уменьшении цены суммарная выручка возрастает, так как прирост продаж оказывается более чем достаточным, для компенсации потерь от снижения цены;

- при спросе *единичной эластичности* изменение цены *не отразится* на суммарной выручке;

- при *неэластичном* спросе суммарная выручка меняется в *том же* направлении, что и цена, т.е. при повышении цены суммарная выручка возрастает, а при снижении цены суммарная выручка уменьшается, так как в данном случае, небольшое расширение продаж оказывается недостаточным, для компенсации потерь от снижения цены.

Большое значение в процессе принятия решений хозяйствующими субъектами играет *эластичность предложения*, которая показывает влияние изменения цены на величину предложения.

Эластичность предложения – это мера реакции величины предложения на изменение цены, определяемая по формуле аналогичной эластичности спроса.

$$E_s = \frac{\% \text{изменение } Q}{\% \text{изменение } P}, \text{ где}$$

E_s – коэффициент эластичности предложения;

Q – величина предложения;

P – цена

Эластичность предложения зависит от следующих факторов:

– *временного фактора*, который заключается в том, что производитель не в состоянии мгновенно отреагировать на изменение цены, и чем продолжительнее время, которым он располагает, для того чтобы приспособиться к изменившейся цене, тем более эластичным является предложение этого товара;

– *особенности технологического и производственного процесса* – если технология производства товара позволяет производителю расширить производство данного товара при повышении цены, или переключиться на производство другого товара при снижении цены, то предложение данного товара будет эластичным;

– *способность товара к длительному хранению и стоимость хранения* – для товара, который может храниться долго эластичность предложения будет высокой, и наоборот.

ТЕМА 3.3 Конкуренция как обязательный элемент рынка. Совершенная и несовершенная конкуренция

Студент должен

знать:

- почему конкурентная фирма не может влиять на рыночную цену товара;
- условия, при которых может существовать монополия;
- как монополия выбирает объем выпуска продукции и цену, при которых прибыль максимальна
- как взаимодействие фирм в условиях олигополии влияет на установление цен и объемов выпуска;
- как определяется цена и объем выпуска фирмы в условиях монополистической конкуренции.

уметь:

- объяснить, почему монополии иногда практикуют ценовую дискриминацию, а также показать последствия ценовой дискриминации;
- объяснить, почему в условиях конкурентной экономики достигается наиболее эффективное использование ресурсов;
- раскрыть содержание различных вариантов государственного регулирования естественной монополии;
- раскрыть содержание основных моделей поведения фирмы на олигополистическом рынке.

Неотъемлемой чертой рыночной экономики является конкуренция, основа которой – право каждого производить любые товары, если это не противоречит законодательству и не нарушает чужих авторских прав, и продавать их любому покупателю. В конкурентной борьбе выигрывает тот, кто сможет занять на рынке наиболее устойчивое положение и обеспечить себе стабильную прибыль.

Конкуренция (от лат. – столкновение, борьба) – соперничество между товаропроизводителями за лучшие, экономически более выгодные условия производства и сбыта товара.

Конкуренция далеко не безобидное экономическое явление, т.к. она влияет на усиление социально–экономической дифференциации, способствует безжалостному использованию экономических ресурсов. Вместе с тем конкуренция дает ощутимый экономический эффект через активное внедрение достижений научно–технического прогресса, повышение качества выпускаемых изделий, расширение ассортимента и снижение цен.

По методам осуществления конкуренцию можно разделить на *ценовую конкуренцию* и *неценовую конкуренцию*.

Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров по более низким ценам, чем у конкурента.

Неценовая конкуренция в условиях современного рынка занимает одно из ведущих мест и выступает в виде *конкуренции качества* и *конкуренции сервиса*.

Конкуренция качества (неценовая) – заключается в предложении

покупателям по тем же ценам, что предлагают другие фирмы купить товары более высокого качества или надежности.

Конкуренция сервиса (неценовая) – заключается в предложении покупателям купить по тем же ценам, что предлагают др. фирмы, но с гарантией более длительного или более удобного обслуживания этих товаров в дальнейшем (бытовая и техника).

Экономисты обозначают условия, в которых протекает рыночная конкуренция, термином **«рыночная структура»**.

Рыночная структура – определяется количеством и размерами фирм, характером продукции, легкостью входа на рынок и выхода из него, доступностью информации.

Различают 2 типа конкуренции: *совершенную и несовершенную конкуренцию*, которая подразделяется на *монополию, монополистическую конкуренцию, олигополию*.

Совершенная конкуренция – рыночная структура, где множество фирм продают совершенно одинаковые товары, и не одна фирма не обладает большей долей рынка, способной влиять на рыночную цену товара.

Совершенная конкуренция характеризуется следующими признаками:

– на рынке одновременно присутствует множество конкурирующих фирм. Каждый продавец или покупатель не в состоянии влиять на цены, поэтому, выходя со своей продукцией на рынок, фирмы вынуждены приспосабливаться к уже сложившейся цене.

– однородность продукции. Многочисленные производители продают абсолютно идентичную продукцию. Выполнение этого условия означает отсутствие торговых марок и других индивидуальных характеристик товара.

– свобода входа на рынок и выхода из него. На этом рынке не должно существовать никаких законодательных, технологических, финансовых препятствий (барьеров), препятствующих новым производителям продавать тот вид продукции, который они выбрали и также должна быть возможность прекратить свою деятельность, если фирмы сочтут ее продолжение нецелесообразной.

– полная информированность фирм, оценок в спросе, предложении.

Совершенная конкуренция – идеальное явление в экономике. Ни в одной стране с развитой рыночной экономикой совершенной конкуренции в строгом смысле нет. Однако на некоторых рынках (с/х, фондовая биржа, рынок иностранных валют) ситуация близка к условиям совершенной конкуренции.

Основным достоинством совершенной конкуренции является то, что она создает саморегулирующуюся систему рынка, а недостатком совершенной конкуренции является то, что она не учитывает разнообразия потребностей, их уникальности в отдельных людях, поскольку ориентируется на однородную товарную массу

Ограниченность совершенной конкуренции преодолевается рыночными структурами, характерными для несовершенной конкуренции.

Несовершенная конкуренция – конкуренция, в которой не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции, а рынки, на которых

продавцы или покупатели способны влиять на рыночную цену называются несовершенными конкурентными.

Несовершенную конкуренцию подразделяют на 3 вида: *чистая монополия, монополистическая конкуренция и олигополия.*

Полной противоположностью совершенной конкуренции является чистая монополия.

Чистая монополия – такой тип рыночной структуры, при которой единственный в отрасли производитель создает не имеющий заменителей, т.е. чистый монополист представляет всю отрасль.

Характерные черты чистой монополии:

- единственный продавец и производитель данной продукции;
- нет близких заменителей продукции. Поскольку у продукции чистого монополиста нет близких заменителей, у покупателей нет выбора, им приходится или соглашаться с ценой и покупать продукт или отказываться от него. Фирма–монополист не нуждается в рекламе и может на ней экономить;

- чистый монополист диктует цены, т.е. он может назначать свою цену на рынке, пользуясь полным отсутствием конкурентов;

- заблокированное вступление в отрасль, т.е. другие фирмы не могут работать на этом рынке, т.к. существуют юридические или экономические барьеры.

Существование чистой монополии отрицательно сказывается на экономическом развитии страны, так функционирование рынка в условиях чистой монополии предполагает ограничение объемов производства и установление высокой цены, а также отсутствие стимулов к снижению издержек производства и повышению качества продукции.

В современных реальных условиях чистая монополия встречается крайне редко и доказать ее существование достаточно сложно. Классический пример: деятельность компании «Де Бирс», которая уже давно владеет монопольно алмазными рудниками в Южной Африке и поэтому контролирует около 80% мирового рынка алмазов.

Однако, если государство предоставляет исключительное право производства определенного вида продукции или услуги одному предприятию или организации, то данное предприятие или организация фирма будут являться *естественной монополией.*

Естественная монополия – предприятие, представляющее всю отрасль, в которой производство товара или оказание услуги в силу объективных (природных или технических причин) выгодно обществу – Газпром, Почта России, РЖД и т.д.

Типичным примером естественной монополии являются почта, телеграф, газовые и электроэнергетические предприятия.

Естественная монополия может иметь также географическое измерение, например, небольшой город, обслуживается одной авиакомпанией или одним банком.

Кроме этого естественные монополии возникают тогда, когда они обладают исключительным правом на владение какими-либо редкими и важными ресурсами. Пример «Норильский никель».

Совершенная конкуренция и чистая монополия это крайние варианты рыночных структур. Промежуточное положение между ними занимают *монополистическая конкуренция и олигополия*.

Монополистическая конкуренция это вид конкуренции, который сочетает в себе ряд свойств совершенной конкуренции и элементы монополизма.

Монополистическая конкуренция – это рыночная структура, при которой относительно большое число производителей предлагают похожую, но не идентичную продукцию, т.е. дифференцированную.

Например: существует множество производителей зубных паст, однако продукция разных фирм отличается друг от друга по целому ряду признаков, причем не имеет значения реальные ли это различия или же они присутствуют только в сознании покупателей.

Отличительные черты монополистической конкуренции:

– для монополистической конкуренции не требуется присутствие сотен или тысяч фирм, достаточно сравнительно большого их числа (от 20 до 80);

– дифференциация продукта. В условиях монополистической конкуренции фирмы ищут «своего» покупателя, предлагая ему, продукт качественно отличный от продукта других фирм, поэтому большое значение придают качеству, упаковке, фирменным и торговым знакам, рекламе;

– для монополистической конкуренции характерно использование конкуренции на основе цен (ценовой), а также широкое использование различных форм неценовой конкуренции: конкуренции качества и конкуренции сервиса. *Конкуренция на основе цен (ценовая)* – заключается в предложении покупателям купить товары аналогичные по качеству товарам других фирм, но по более низким ценам. *Конкуренция качества (неценовая)* – заключается в предложении покупателям по тем же ценам, что предлагают другие фирмы купить товары более высокого качества или надежности. *Конкуренция сервиса (неценовая)* – заключается в предложении покупателям купить по тем же ценам, что предлагают др. фирмы, но с гарантией более длительного или более удобного обслуживания этих товаров в дальнейшем (бытовая и техника);

– легкое вступление в отрасль. Т.к. производители в условиях монополистической конкуренции являются типично небольшими по размеру фирмами, это предполагает наличие небольшого капитала, однако существуют и некоторые сложности, порожденные потребностью получения товара отличающегося от товара конкурента и обязательством рекламировать этот товар;

Монополистической конкуренции в наиболее чистом виде наблюдаются в розничной торговле и легкой промышленности.

Олигополия – рыночная структура, при которой действует небольшое количество (от 3 до 10) крупных фирм.

Отличительные черты олигополии:

– немногочисленность, т.е. небольшое число фирм. Пример, автомобильный рынок (в России 4 крупных завода представляют данный рынок, в США – 3 "Дженерал Моторс", "Форд", "Крайслер"); в США производство пассажирских самолетов – «Боинг», «Дуглас», «Локхид»;

– высокие барьеры для вхождения в отрасль – они связаны с наличием масштаба производства, патентов на технические открытия, контролем над редкими источниками сырья, высокими расходами на рекламу;

– всеобщая зависимость – небольшое количество фирм в составе олигополии вынуждает их при формировании экономической политики учитывать реакцию со стороны конкурентов.

Различают однородную олигополию и дифференцированную олигополию.

Однородная олигополия – имеет место в тех отраслях, где производится одинаковая стандартизированная продукция (нефть, сталь, цемент, сахар).

Дифференцированная олигополия – предполагает производство дифференцированной продукции, но одинаковой по назначению (автомобили различных марок, бытовая техника).

Участники олигополии очень часто пытаются вступить в тайный сговор, заключая соглашения по единой ценовой политике, разделу источников сырья и рынков сбыта. Такое поведение фирм называется *тайной олигополией*.

Достаточно часто на рынке несовершенной конкуренции, и, особенно, на олигополистическом рынке применяется *ценовая дискриминация*.

Ценовая дискриминация – тип поведения фирмы, при котором данная фирма, один и тот же товар, предлагает разным категориям покупателей по разным ценам.

Контрольные вопросы

1 Кратко укажите основные признаки чистой монополии, монополистической конкуренции, совершенной конкуренции, олигополии.

2 Назовите наиболее важные барьеры для вступления в отрасль. Объясните, как каждый из барьеров может благоприятствовать монополии или олигополии. Какие барьеры способствуют возникновению естественной монополии?

3 Объясните, почему в условиях монополистической конкуренции фирмы часто предпочитают неценовую конкуренцию ценовой.

4 Рассмотрите конкретный пример автомобильной промышленности и определите аспекты структуры и поведения отраслей, которые являются олигополистическими. Как отреагировали отечественные производители на усилившуюся иностранную конкуренцию?

Раздел 4 Макроэкономика

ТЕМА 4.1 Цели и инструменты макроэкономической политики.

Студент должен

знать:

- суть понятий ВВП и ЧНП как основных показателей национального производства;
- различия между конечным и промежуточным продуктом и проблему двойного счета;
- два метода расчета ВВП и структуру расходов и доходов общества.

уметь:

- охарактеризовать основные показатели, измеряющие доходы общества;
- объяснить способ измерения общего уровня цен и показать различие между номинальным и реальным ВВП.

В экономической теории и статистике большинства стран для измерения результатов функционирования национальной экономики используются макроэкономические показатели, исчисленные на основе системы национального счетоводства.

Более 100 стран мира сегодня применяют систему национальных счетов, разработанную статистической комиссией ООН в 1953 году. С 1990 года она стала использоваться и у нас в стране, так как данная система дает полную информацию о масштабах и динамике национального производства, об уровнях безработицы и инфляции, об изменениях реальной заработной платы, размерах экспорта и импорта и т.д.

Система национальных счетов позволяет упорядочить экономическую информацию, выполняя для национальной экономики функцию, подобную системе бухгалтерских счетов на предприятии.

Система национальных счетов (СНС) представляет собой свод балансовых экономических таблиц, отражающих, с одной стороны, все расходы субъектов хозяйственной деятельности на покупку товаров и услуг, с другой стороны, их доходы от результатов хозяйственной деятельности.

Показатели СНС дают возможность:

- отслеживать объем производства товаров и услуг за определенный период;
- выявлять причины, способствующие ускорению или замедлению развития национальной экономики;
- формировать направление государственной экономической политики.

Наиболее распространенными в мировой статистике макроэкономическими показателями являются ВВП, ВВП, ЧНП, НД, ЛД.

В 1993 году ООН утвердила новую версию СНС, по которой наиболее важным показателем выступает валовой внутренний продукт (ВВП).

ВВП – совокупная стоимость конечных товаров и услуг в рыночных ценах, произведенных на территории данной страны всеми

товаропроизводителями, независимо от их национальной принадлежности (как правило, за год).

ВВП является важнейшим источником информации о состоянии национальной экономики, и для того чтобы его правильно рассчитать необходимо, уяснить следующее:

– при расчете ВВП применяется *денежное*, а не натуральное *измерение результатов* деятельности всех хозяйствующих субъектов, что позволяет учитывать разнообразные товары и услуги, производимые в национальной экономике в едином показателе, «позволяет сложить яблоки с апельсинами»;

– величину ВВП определяет *стоимость не только товаров, но и услуг*, то есть в ВВП учитываются результаты как материального, так и нематериального производства;

– при расчете ВВП *исключается двойной счет*, то есть учитывается стоимость только конечных товаров и услуг. Промежуточные товары, такие, которые используются для производства других товаров в расчетный период, при подсчете ВВП исключаются из рассмотрения. *Конечные продукты* – товары и услуги, которые покупаются для конечного пользования, а не для дальнейшей переработки, обработки или перепродажи. Например: фермер продал на мукомольный комбинат пшеницу за 200 тыс. рублей. Комбинат перемолол зерно в муку и продал ее за 500 тыс. рублей хлебопекарне. Хлебопекарня испекла хлеб и продала его населению за 1 млн. рублей. В ВВП будет включен только 1 млн. рублей – стоимость конечного продукта, так как 200 тыс. + 500 тыс. рублей уже включены в этот миллион и их повторное включение привело бы к двойному счету;

ВВП *исключает непроизводительные сделки*, такие как:

– *государственные трансфертные платежи* в виде пособий, пенсий, выплат по социальному страхованию и социальному обеспечению, которые не имеют отношения к движению товаров и услуг;

– *частные трансфертные платежи* – материальная помощь, получаемая студентами из дома, дары и пособия частных благотворительных фондов. Частные трансфертные платежи, как и государственные, не имеют отношения к производству товаров и услуг, это просто передача средств от одного лица к другому;

– *сделки с ценными бумагами*, связанные с передачей права собственности на них от одного лица к другому не оказывают влияния на объем ВВП в отчетном периоде;

– *продажа комиссионных товаров* (подержанных вещей), так как они ранее были включены в ВВП.

Валовой внутренний продукт можно рассчитать, по крайней мере, двумя способами:

– суммированием *всех расходов* общества на приобретение конечных товаров и услуг в данном году;

– суммированием *денежных доходов*, полученных в результате производства товаров и услуг в этом же году.

Очевидно, что при расчете ВВП на основе разных способов его величина должна быть одинаковой, так как расходование денег (покупка) и

получение денег (продажа) являются двумя сторонами одной и той же сделки. Т.е. каждый рубль кем-то потраченный одновременно является рублем кем-то полученным, и то, что для одного, было расходом для другого, стало доходом, поэтому *все совокупные расходы должны равняться всем совокупным доходам*.

В принципе, можно считать ВВП одним из способов – либо по расходам, либо по доходам. Однако, двойная бухгалтерия повышает точность счета.

Рассмотрим *структуру ВВП по расходам*. В системе национальных счетов расходы в составе ВВП делятся на четыре большие группы:

– *C – личные потребительские расходы* на предметы потребления текущего и длительного пользования, а также на различные услуги (образовательные, медицинские, бытовые и т.д.);

– *I – инвестиции*, которые включают в себя производственные капиталовложения, то есть покупку машин и оборудования, а также сырья, топлива и материалов предприятиями, все строительство, в том числе и жилищное, вложения в новую технику и технологии. Более точно инвестиции как элемент совокупных расходов следует обозначать как *валовые частные инвестиции*. Термин «валовые» означает включение в «инвестиции» не только капиталовложений, направленных на увеличение основного капитала (чистые инвестиции), но и стоимость производства основных средств, которые предназначены для замещения потребленных в текущем периоде машин, оборудования и сооружений.

Термин «частные» говорит о том, что речь идет о расходах частных предприятий и компаний, а не государственных;

– *G – государственные закупки товаров и услуг* – общая стоимость товаров и услуг, приобретаемых государством и региональными органами власти и управления. Сюда относятся закупки для армии и силовых структур, содержание больниц, образовательных учреждений, учреждений культуры, науки и т.д. Государственные трансфертные платежи населению не включаются;

– *X – чистый экспорт* равен разнице стоимости экспорта и импорта товаров и услуг в данном году. Если страна имеет положительное сальдо чистого экспорта (продает иностранцам больше, чем покупает), то *X* будет с плюсом, если нет – с минусом

$$ВВП = C + G + I + X$$

Расчет ВВП по доходам предполагает подсчет доходов в национальном масштабе путем сложения заработной платы, процента, ренты, прибыли юридических лиц и доходов индивидуальных предпринимателей.

Рассмотрим *структуру ВВП по доходам* более детально:

– *W — заработная плата*, точнее оплата труда работников, которая включает в себя заработную плату, премии, различные начисления на заработную плату и выплачивается фирмами и государством тем, кто предлагает свой труд. Это – основная часть доходов, составляет до 70 – 80

процентов от совокупной их величины в национальном хозяйстве развитых стран;

– ***R*** – ***рентный доход*** (арендная плата), которую получают владельцы недвижимости (земли, зданий под производство и офисы, квартир и т.п.);

– ***i*** – ***процент*** – сумма процентных платежей;

– ***P*** – ***прибыль юридических лиц*** (акционерных обществ, товариществ, хозяйственных обществ) – существенная часть доходов. При расчете ВВП берется вся прибыль до распределения, включающая налоги на прибыль, поступающие государству, и дивиденды, выплачиваемые акционерам, а также нераспределенная прибыль. **Доходы собственников** – чистые доходы индивидуальных предпринимателей.

$$ВВП = W + R + I + P$$

Поскольку ВВП измеряется в текущих рыночных ценах, то его величина зависит не только от количества произведенных товаров и услуг, но и от уровня цен и инфляции. При повышении цен, например, в два раза величина ВВП также увеличится в два раза при неизменном количестве произведенной продукции и услуг.

ВВП, в составе которого стоимость товаров и услуг измерена в текущих рыночных ценах, называется **номинальным ВВП**.

Чтобы точно отразить состояние экономики, ВВП не должен зависеть от колебаний цен.

В этих целях используется показатель реального ВВП, т.е. ВВП, очищенного от роста цен.

Реальный ВВП – это сумма стоимости произведенных товаров и услуг, рассчитанная с учетом инфляции(роста цен)

Поскольку действительный результат национального производства – количество произведенной продукции и услуг, а не его цена, то реальный ВВП является более точной характеристикой развития экономики по сравнению с номинальным ВВП.

Для определения реального ВВП используется следующая формула:

$$Реальный ВВП = \frac{Номинальный ВВП}{Индекс цен} \times 100\%$$

Применение этой формулы дает возможность определить реальный объем выпуска продукции и услуг за каждый год.

Индекс цен показывает относительное изменение среднего уровня цен за определенный период.

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цены данного года}}{\text{Цены базового года}} \times 100\%$$

На основе номинального и реального объемов ВВП можно рассчитать дефлятор ВВП, который определяется следующим образом:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} \times 100\%$$

Дефлятор ВВП показывает изменение уровня цен в национальной экономике в данном году по отношению к базисному году.

Другим, часто используемым для интерпретации изменения уровня цен показателем, является **индекс потребительских цен (ИПЦ)**, который рассчитывается на основе изменения стоимости “потребительской корзины” семьи. Подчеркнем основные различия между ИПЦ и дефлятором ВВП:

1) дефлятор ВВП отражает стоимость всех произведенных товаров и услуг, в то время как в индексе потребительских цен учитываются только цены товаров, приобретаемых потребителями;

2) ИПЦ рассчитывается для постоянного набора товаров, в то время как в дефляторе предполагается изменение набора товаров в соответствии с изменением состава ВВП.

На практике динамика индекса потребительских цен очень близка к динамике дефлятора ВВП. Оба показателя отражают сходную картину темпов повышения цен.

Валовой национальный продукт (ВНП) – это совокупная стоимость конечных товаров и услуг в рыночных ценах, произведенная национальными товаропроизводителями, как на территории данной страны, так и за ее пределами за определенный период времени.

ВНП = ВВП + стоимость конечных товаров и услуг, произведенная национальными товаропроизводителями за рубежом – стоимость конечных товаров и услуг, произведенная иностранными товаропроизводителями на территории, данной страны.

Суммарно различия между ВВП и ВНП, как правило, не превышают одного процента, однако быстрое развитие мировых экономических связей способствует увеличению разницы между ними.

Наряду с показателями ВВП и ВНП в системе национальных счетов используются и другие показатели, отличающиеся от них по некоторым компонентам. С практической точки зрения различия между показателями не имеют большого значения, так как их динамика однонаправленна. Тем не менее, следует знать различные показатели, поскольку, с одной стороны, они приобретают приоритетное значение при исследовании отдельных макроэкономических процессов, с другой стороны, довольно часто используются в экономических обозрениях СМИ.

Рассмотрим наиболее распространенные измерители результатов национального производства: чистый национальный продукт, национальный доход и располагаемый доход.

Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой ВВП, уменьшенный на сумму амортизационных отчислений.

ЧНП характеризует чистый результат экономической деятельности, лучше отражает то, что в данном периоде производство действительно *прибавило* к благосостоянию общества, ибо он очищен от искажающего влияния стоимости износа основного капитала, включаемого в ВВП.

Амортизация – стоимость износа основного капитала – отчисления на покупку инвестиционных товаров, потребленных в течение года.

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

Национальный доход (НД) в системе национальных счетов показывает совокупность доходов, получаемых всеми экономическими субъектами, и представляет собой ЧНП за вычетом косвенных налогов.

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

Косвенные налоги – это налоги, включенные в цену товара или услуги. К косвенным налогам относятся НДС, акцизы, таможенные пошлины. Косвенные налоги платит конечный потребитель продукции.

При проведении социальной политики, при прогнозировании платежеспособного спроса в национальной экономике и в ряде других случаев необходимо отслеживать величину личного дохода, совокупного дохода, получаемого домохозяйствами. Он исчисляется следующим образом:

Личный доход = национальный доход – налоги
+ трансфертные платежи, полученные от государства
населением

Показатели системы национальных счетов используются и для международных сопоставлений:

уровень ВВП (ВНП) характеризует **экономическую мощь страны**;

величину ВВП (ВНП) в расчете на душу населения рассматривают как характеристику **уровня экономического развития**.

Контрольные вопросы

- 1 Почему при расчете ВВП принимают во внимание только стоимость конечных товаров и услуг?
- 2 Чем отличается ВВП от ВНП?
- 3 В чем состоит разница между ВВП и НД?
- 4 Что такое номинальный и реальный ВВП?

ТЕМА 4.2 Экономический рост и цикличность экономического развития

Студент должен

знать:

- типы и источники экономического роста;
- показатели экономического роста.
- сущность циклического развития рыночной экономики;
- фазы цикла.

Как мы уже выяснили человеческие потребности относительно безграничны и постоянно развиваются, и кроме того, численность населения Земли постоянно возрастает и со временем все быстрее.

Сочетание этих двух факторов заставляет человечество постоянно наращивать объемы производства товаров и услуг. Этот процесс получил название *экономического роста*.

Экономический рост – это устойчивое увеличение год от года производственных возможностей страны, позволяющих производить большее количество различных благ и услуг.

Необходимо отметить, что об экономическом росте можно говорить только тогда, когда наращивание производства является стабильным и выражается в увеличении стоимости внутреннего валового продукта (ВВП). Чтобы ВВП мог служить действительно объективным показателем экономического роста, необходимо соблюдать следующие условия:

- экономический рост необходимо оценивать на основе изменения величины реального ВВП, а не номинального;
- т.к. основной целью экономического роста является рост жизненного уровня населения, необходимо не просто анализировать изменение реального ВВП, но учитывать одновременно и рост самого населения. Т.е., если ВВП увеличился на 4% в год, но общая численность населения также возросла на 4%, то в среднем ВВП на душу населения не изменился.

Экономический рост в любой стране рассматривается как важнейшая экономическая цель, так как увеличение ВВП на душу населения позволяет решать социально–экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне.

Принято различать *экстенсивный* и *интенсивный* типы экономического роста.

Первый тип экономического роста – **экстенсивный** (лат. *extensivus* – расширяющийся), достигается за счет дополнительного вовлечения в производство экономических ресурсов: трудовых, природных, основного и оборотного капитала.

Экстенсивный тип экономического роста – **исторически первый** путь повышения уровня экономического развития.

Опора на экстенсивный путь экономического роста **предполагает наличие в стране достаточного количества неиспользуемых материальных и людских ресурсов**, и у него есть определенные преимущества: он способствует повышению уровня занятости, широкомасштабному расширению производства и нового строительства, быстрому освоению природных ресурсов.

Вместе с тем экстенсивный тип экономического роста имеет серьезные недостатки, основными из которых являются технический застой и низкая производительность труда. Все это характеризует и низкую эффективность экстенсивного типа экономического роста.

Выходом из такой ситуации является переход к интенсивному типу экономического роста.

Интенсивный тип экономического роста – более сложное явление. Его главное содержание – повышение результативности производства на основе **научно–технического прогресса (НТП)**.

Увеличение масштабов национального производства достигается при этом за счет применения более прогрессивной техники и технологий, достижений науки, использования более качественных орудий труда, повышения квалификации работников, роста производительности труда.

Интенсивный тип экономического роста – более прогрессивный. Он способствует развитию человеческих способностей, смягчает проблему ограниченности естественных и людских ресурсов, позволяет получать большие макроэкономические результаты с минимумом затрат.

В реальной экономической практике экстенсивный тип **экономического роста неизменно совмещается с интенсивным экономическим ростом** и в силу этого на практике говорят о **преимущественно** интенсивном или экстенсивном типе экономического роста.

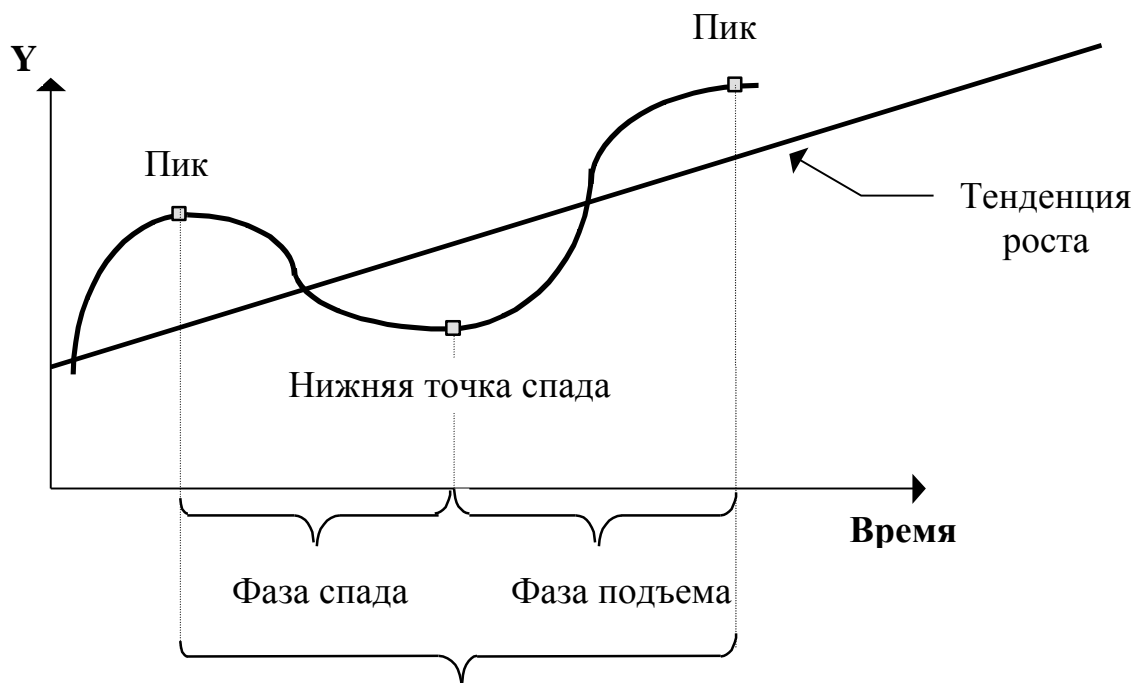
Процесс развития экономики даже в процветающих странах не всегда является стабильным, он может ускоряться, замедляться, а также в экономике может наблюдаться спад.

Таким образом, экономическое развитие, присущее на длительных интервалах всем национальным хозяйствам и мировой экономике в целом, не является равномерным и неуклонным. На протяжении более чем 170 лет (начиная с 1825 г., когда первый экономический кризис охватил промышленное производство в Англии) рыночная экономика развивается «волнообразно»: периоды экономических подъемов перемежаются спадами, депрессиями.

Экономисты называют такие колебания *экономическими циклами*, и большинство из них считают, что цикл – *неотъемлемая характеристика рыночной экономики*.

Экономические циклы – период времени, в течение которого экономика страны проходит следующие основные фазы:

- спад, нижней точкой которого является кризис;
- депрессия;
- оживление;
- подъем, верхней точкой которого является экономический бум.



Экономический цикл

Каждая из четырех фаз экономического цикла характеризуется следующими чертами:

Фаза спада (кризиса) – наблюдается резкое сокращение объемов производства и деловой активности, падение цен, затоваривание. На фоне этих негативных явлений растет безработица. Падает прибыль банков, повышается цена кредитов, может наступить массовое банкротство банков и предприятий.

Фаза депрессии (стагнации) – может длиться от года до трех лет, пока экономика не приспособится к новой ситуации. К концу этого периода наблюдается определенная стабилизация, уменьшаются темпы спада, наблюдается рост инвестиций, что вызывает незначительные подвижки в экономическом росте.

Фаза оживления – начинается процесс восстановления экономики. Начинает расти спрос на товары и услуги, происходит постепенное сокращение безработицы, обновляется основной капитал, повышается производительность труда. Эта фаза завершается выходом на макроэкономические показатели докризисного уровня. Экономика продолжает свое развитие и выходит на более высокий уровень.

Фаза подъема, высшей точкой которого является бум – является заключительной фазой цикла, во время которой бурно растет спрос на товары и услуги, достигается полная занятость, уровень цен имеет тенденцию к

повышению. Достигается пик деловой активности, производство работает на полную мощность, но нарастают диспропорции между спросом и предложением, начинается падение дохода и страна вступает в фазу нового спада. Экономический цикл замыкается.

Поскольку типичная черта цикличности – не повторение, а, выход на новый, более высокий уровень, следовательно, цикличность – **форма прогрессивного развития.**

Тем не менее, резкие экономические колебания, **глубокие спады** экономики – также **нежелательное явление**, влекущее за собой серьезные экономические и социальные последствия. Поэтому современное общество стремится взять под контроль экономический цикл с помощью соответствующей экономической политики.

Картина циклов обычно развивается таким образом, что предшествующая фаза создает условия для наступления другой. Так, по достижении низшей точки спада, спад приостанавливается, прекращается падение цен, постепенно уменьшаются запасы товаров. Вследствие некоторого повышения спроса, увеличиваются возможности расширения производства некоторых видов товаров. Туда начинают направляться капиталы, привлекаются дополнительные ресурсы и работники. Повышается прибыль производства. Растут курсы ценных бумаг, возрастает процентная ставка. Но так происходит не бесконечно. По достижении определенного уровня национального производства, через некоторое время, возникает проблема массовой реализации производимых услуг, превышения над платежеспособным спросом со всеми вытекающими последствиями.

Наиболее известными типами циклов, классифицируемых по продолжительности, являются

– **длинноволновые (Кондратьевские)**, которые охватывают несколько десятилетий (40 – 60 лет);

– **нормальные или средние, (7 – 12 лет) циклы.** Их называют еще **промышленными**, или циклами **Жуглара.** Именно они чаще всего рассматриваются в качестве проблемы макроэкономики и экономической политики.

Полярные взгляды на природу экономических циклов постоянно порождают дискуссии, горячие споры экономистов, что находит отражение и в экономической политике стран с развитым рыночным хозяйством.

ТЕМА 4.3 Макроэкономическая нестабильность: инфляция и безработица

Студент должен

знать:

- сущность инфляции и способы измерения уровня инфляции;
- различия между инфляцией спроса и инфляцией издержек;
- влияние инфляции на реальные доходы, занятость и динамику реального ВВП;

уметь:

- объяснить экономический смысл кривой Филлипса и причины стагфляции.

Проявлением макроэкономической нестабильности, несоответствия между совокупным спросом и совокупным предложением является инфляция.

Инфляция (inflatio – вздутие) – это обесценение денег, переполнение каналов денежного обращения бумажными знаками, покупательная способность которых падает.

Инфляция проявляется чаще всего в форме повышения уровня цен. Возможность инфляции связана с появлением денежных суррогатов – бумажных и металлических денег. Если обращается большее, чем необходимо для реализации предлагаемых товаров и услуг количество денег, то появляется возможность роста цен. Такая ситуация может возникнуть из-за резкого сокращения производства или в связи с излишней денежной эмиссией.

Инфляцию обычно измеряют индексом потребительских цен (ИПЦ) или индексом цен ВВП (дефлятором ВВП).

Для определения тенденций инфляционного процесса в расчет берут темпы инфляции, которые рассчитываются по формуле:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{индекс цен}_{д.г.} - \text{индекс цен}_{б.г.}}{\text{индекс цен}_{б.г.}} \times 100\%$$

где

индекс цен д.г. – индекс цен данного года;

индекс цен б.г. – индекс цен базового года.

В зависимости от величины индекса цен различают следующие виды инфляции:

- **умеренную** – 10% – 12% в год. Обычно умеренная инфляция не оказывает отрицательного воздействия на национальное производство. Рост

цен является обычным явлением (и даже фактором) при умеренном росте экономике.

– **галопирующую** – от 12% до 200% в год. Такая инфляция – свидетельство серьезных диспропорций в экономике;

– **гиперинфляцию** – до 1000% в год, или до 50% в месяц. Гиперинфляция агрессивно разрушает экономику. Резкое обесценение денег «съедает» сбережения населения, обесценивается вложенный предпринимателями капитал. Инфляционные ожидания препятствуют инвестициям и развитию производства.

Гиперинфляция агрессивно разрушает экономику. Резкое обесценение денег “съедает” сбережения населения, обесценивается вложенный предпринимателями капитал. Инфляционные ожидания препятствуют инвестициям и развитию производства.

В условиях административно устанавливаемых цен может иметь место **подавленная** (скрытая) инфляция, которая проявляется в форме товарного дефицита. При свободном формировании цен на основе спроса и предложения инфляция приобретает **открытый** характер и проявляется в повышении уровня цен.

Открытая инфляция может порождаться различными макроэкономическими факторами. С этих позиций различают инфляцию спроса и инфляцию затрат:

инфляция спроса возникает при полной занятости экономических ресурсов общества, когда производственные возможности данного периода исчерпаны. Увеличение спроса приводит к росту уровня цен. Инфляция спроса – это проявление несоответствия денежного спроса и товарной массы. Что может **причиной внезапного и резкого увеличения совокупного спроса?**

– чрезмерные потребительские расходы, связанные с высокими инфляционными ожиданиями;

– опережающий рост заработной платы по отношению к росту производительности труда;

– установление государственных цен ниже равновесных;

– непомерные государственные расходы, не обусловленные ростом государственных доходов;

– дополнительная денежная эмиссия;

– внешнеэкономические факторы (удешевление рубля относительно других национальных валют).

Инфляция спроса **самовоспроизводится**, часто порождая **ажитажный** спрос.

Возможно возникновение инфляции со стороны совокупного предложения. Резкий рост издержек производства рождает **инфляцию затрат**.

Инфляцию затрат может вызвать:

– внезапное удорожание цен на сырье (мировой энергетический кризис 70–х годов, повышение цен на энергоносители в России в 90–е годы);

- активное давление профсоюзов, требующих повышения оплаты труда;
- введение дополнительного налогообложения, главным образом, косвенных налогов, акцизов.

Социально–экономические последствия инфляции:

1 Уменьшается политическая стабильность общества, возрастает социальная напряженность.

2 Возрастает социальная дифференциация общества.

3 Снижается реальная стоимость сбережений населения, накопленных в денежной форме.

4 Снижаются реальные доходы населения, т.к. рост зарплаты никогда не успевает за ростом цен. Это приводит к снижению уровня жизни.

5 Высокие темпы инфляции усложняют планирование, в результате чего увеличивается неопределенность и риск ведения бизнеса.

6 Высокие темпы роста цен приводят к снижению конкурентоспособности национальных товаров, в результате чего увеличивается импорт, уменьшается экспорт.

7 Кредиты носят краткосрочный характер. Деньги не вкладываются в реальный сектор экономики, повышается удельный вес спекулятивных операций, что приводит к снижению занятости и понижению благосостояния нации.

Рынок труда – рынок, на котором в результате взаимодействия спроса и предложения формируется цена на труд.

Равновесие на рынке труда достигается тогда, когда спрос на труд равен его предложению. Рынок труда – это конкурентный рынок: всегда существует определенное несоответствие между рабочими местами и трудовыми ресурсами. Поэтому существует конкуренция не только между безработными, но и между квалифицированными работниками. Между предпринимателями также существует конкуренция за привлечение более опытных и квалифицированных специалистов. Если на рынке труда нарушается равновесие между спросом на труд и его предложением, то возникает безработица.

Безработица – социально–экономическое явление, при котором часть экономически активного населения, способного и желающего трудиться не имеет рабочего места дающего право на получение дохода.

Международной организацией труда, *безработный определяется как лицо трудоспособного возраста, не имеющее работы, активно ищущее работу и состоящее на учете в центре занятости в рассматриваемый период.* Совокупность занятых и безработных образует рабочую силу страны.

Рабочая сила = работающие + безработные

Отношение числа безработных к численности рабочей силы определяет уровень безработицы:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{численность безработных}}{\text{численность рабочей силы}} \times 100\%$$

Лица, не имеющие работы и не ищущие ее, считаются выбывшими из состава рабочей силы, отсюда можно сделать вывод, что все население в трудоспособном возрасте делится на 3 группы:

- занятые (работающие):
- незанятые, но активно ищущие работу (безработные);
- незанятые и не ищущие работу (неработающие), считаются выбывшими из числа рабочей силы.

Трудоспособное население – все те, кто по возрасту и по состоянию здоровья способен работать.

Традиционно выделяют следующие виды безработицы: *естественную безработицу, (включающую в себя фрикционную и структурную) и вынужденную безработицу (циклическую).*

Фрикционная безработица – связана с поиском или ожиданием работы. Этой формой безработицы охвачены люди, которые на какой-то промежуток времени остались без работы. К ним относятся те, кто добровольно меняет место работы или ищет его, будучи уволенным, те, кто потерял работу в связи с переездом из одного региона в другой, а также выпускники школ, средних и высших учебных заведений. Основным признаком фрикционной безработицы являются ее незначительная продолжительность. Фрикционная безработица неизбежна, т.к. вместо тех, кто нашел работу, в категорию безработных данного вида попадают новые, ищущие или ожидающие ее.

Структурная безработица – возникает при изменении структуры спроса на рабочую силу вследствие технологических нововведений, организации производства новых товаров и услуг. Спрос на отдельные виды труда уменьшается или сокращается совсем, а на другие профессии, и, прежде всего новые – возрастает. Рынок рабочей силы не может быстро отреагировать на изменение спроса, так как обучение новым профессиям требует времени. Структурная безработица является более продолжительной по сравнению с фрикционной безработицей, ведь в этом случае нельзя сразу без переподготовки или дополнительного обучения получить работу.

Одной из форм структурной безработицы является технологическая безработица, возникающая в результате внедрения новых технологий и нового оборудования, что ведет к замене людей машинами и высвобождению их.

Циклическая безработица (вынужденная) – не относится к естественным формам безработицы, вызывается циклическим спадом производства, во время которого спрос на рабочую силу снижается во всех отраслях, сферах производства, регионах страны. Резкое сокращение спроса приводит к уменьшению занятости и росту безработицы. Этот вид безработицы свидетельствует об ухудшении состояния рынка рабочей силы и является самым продолжительным.

В экономике существует понятие «полная занятость». Полная занятость не означает абсолютного отсутствия безработицы: *уровень безработицы при полной занятости равняется сумме уровней структурной*

и фрикционной безработицы и достигается тогда, когда отсутствует циклическая безработица.

Уровень безработицы при полной занятости называется естественным уровнем безработицы. Естественный уровень безработицы не является постоянным, он изменяется под влиянием колебаний уровней фрикционной и структурной безработицы и составляет приблизительно 5–7%. Естественный уровень безработицы рассматривается экономистами как положительное явление, т.к. он возникает тогда, когда число вакантных мест равно числу людей ищущих работу, и способствует конкуренции на рынке труда.

Социально–экономические последствия безработицы

В любом обществе безработица всегда связана с определенными социальными и экономическими издержками. Экономические потери общества от безработицы измеряются:

- стоимостью не произведенных товаров и услуг;
- сокращение поступлений налогов в государственный бюджет;
- ростом затрат на выплату пособий по безработице;
- содержанием значительного аппарата государственных служб занятости;
- безработица ведет к росту социальной напряженности в обществе.

Закон Оукена

Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень безработицы, то страна не дополучает часть ВВП. Исчисление потенциальных потерь ВВП в результате безработицы осуществляется на основе закона, сформулированного американским экономистом Оукеном.

Согласно закону Оукена, превышение фактического уровня безработицы на 1% над ее естественным уровнем, приводит к уменьшению Валового внутреннего продукта в среднем на 2,5%.

Контрольные вопросы

- 1 Раскройте содержание форм естественной безработицы и их причины.
- 2 Какая форма безработицы, не относится к естественной, и какова причина данной формы безработицы?
- 3 Раскройте понятие «естественный уровень безработицы» и «полная занятость» и их связь с производственным потенциалом страны.
- 4 В чем заключается суть закона Оукена?

**Экзаменационные вопросы
по дисциплине «Экономическая теория»
для студентов заочного отделения**

- 1 Структура экономической теории
- 2 Цели макроэкономической политики
- 3 Современный этап развития экономической теории
- 4 Инструменты макроэкономической политики
- 5 История развития экономической теории
- 6 Определение, происхождение и виды денег
- 7 Фазы экономического цикла
- 8 Общие проблемы экономической теории
- 9 Виды конкуренции, как обязательного элемента рынка
- 10 Типы экономических систем и их отличия
- 11 Проблемы производственных возможностей
- 12 Понятие, типы экономического цикла
- 13 Понятие и пути экономического роста
- 14 Понятия и виды инфляции
- 15 Кривая производственных возможностей
- 16 Собственность в экономической системе: понятие, субъект и объект собственности, отношения собственности
- 17 Товарное производство: понятие и основные черты
- 18 Безработица: сущность, формы и последствия
- 19 Определение товара и его свойства
- 20 Закон денежного обращения
- 21 Основные элементы рынка. Предложение. Цена.
- 22 Денежно-кредитная политика государства
- 23 Законы спроса и предложения
- 24 Бюджетно-налоговая политика государства
- 25 Эластичность спроса и предложения
- 26 Определение цены, функции и виды цен
- 27 Основные элементы рынка. Спрос. Конкуренция.
- 28 Натуральное производство: понятие и основные черты
- 29 Теория поведения потребителя
- 30 Определение рынка труда и его функции
- 31 Социальная политика государства
- 32 Понятие, формы и структура мирового хозяйства
- 33 Понятие потребности и виды классификаций потребностей
- 34 Эффект дохода и эффект замещения

ЛИТЕРАТУРА

- 1** Амосова В.В., Гукасян Г.М., Маховикова Г.А. Экономическая теория. 2– изд. СПб., Питер, 2002.
- 2** Андрианов В.П., Щегрова Ф.В. Основы экономической теории. Учеб. пособие для средних профессиональных учебных заведений /Под ред. проф. Сумцовой Ф.В. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2004.
- 3** Борисов Е.Ф. Основы экономики: Учебник для студентов средних специальных учебных заведений. – М.: Юристъ, 1999.
- 4** Гукасян Г.М. Экономическая теория: ключевые вопросы. М.: Инфра– М, 2002.
- 5** Куликов Л.М. Основы экономической теории: Учебное пособие.– М.: Финансы и статистика, 2003.
- 6** Слагода В.Г. Экономическая теория: Учебное пособие. 2–е изд., – М.: ФОРУМ: ИНФРА–М, 2005.
- 7** Основы экономической теории /Под ред. проф. В.Д. Камаева. – М., 1999.
- 8** Чебриков Г.Г., Сажина М.А. Основы экономической теории. – М.: Экономика 2001.
- 9** Экономическая теория /Под ред. Добрынина А.С., Тарасевича Л.С., 3–е изд. – СПб, Питер, 2001.
- 10** Экономика: Учебник / под ред. Архипова А.И. – М.: Проспект, 1999.
- 11** Экономика: Учебник по курсу «Экономическая теория» / Под ред. Булатова А.С. – М.: БЭК, 1999.
- 12** Экономическая теория: Учебник /Под ред. Проф. Сумцовой Н.В., доц. Орловой Л.Г. – М.: ЮНИТИ, 2000.