

Вопросы открытого типа с ключами Экономика/Экономическая грамотность

1. Предмет, функции и методы экономической науки

Термин «экономия» и производный от него «экономика» происходят от слияния греческих слов «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – правило, закон. Значит, экономика – это управление хозяйством, правила ведения хозяйства, а экономическая наука – это наука о законах развития хозяйства.

Само название науки – «экономика» – подразумевает экономию или максимизацию: все участники хозяйственной деятельности стремятся, в конечном счете, повысить свое благосостояние. Любое общество сталкивается с фундаментальной экономической проблемой – с противоречием между растущими человеческими потребностями в различных благах и ограниченными ресурсами для удовлетворения этих потребностей. **Экономика** – это наука об отношениях между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг, о способах эффективного использования ограниченных ресурсов.

Как всякая наука, экономика имеет дело с фактами, явлениями, условиями, иными словами с экономическими процессами. Описание, обобщение и объяснение экономических процессов составляют **познавательную функцию** экономической науки (например, уровень безработицы, инфляции). В этой функции экономическая наука изучает то, что есть в экономике, дает научные представления об экономических процессах.

В отличие от естественных наук экономика изучает процессы, которые реализуются через поведение людей в производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ. Отсюда другая – **практическая функция** экономической науки. Она обосновывает необходимость определенных действий и определенного экономического поведения людей, т.е. выявляет конкретные действия человека, обеспечивающие ему наилучший результат.

Практическая функция показывает, что экономическая наука включает политические и морально-этические принципы (например, надо ли с помощью налоговой системы перераспределять средства в пользу бедных; как должны расти расходы на здравоохранение – на 3, 5 или на 10% в год?).

Образовательная функция экономической науки служит для предоставления человеку возможности получить системные знания о состоянии важнейшей сферы общественной жизни – экономики – и о своих перспективах в ней. Знание экономики необходимо не только как элемент гуманитарного образования, но и для определения своего выбора в жизни. Человек с более широким кругозором и глубоким пониманием процессов в современной экономике, в конечном счете, добьется большего материального успеха.

Методологическая функция экономической науки состоит в разработке методов, средств, научного инструментария, необходимых для исследований, как в самой экономике, так и в смежных научных областях.

Экономическая наука с ее понятиями и законами служит для истолкования и объяснения фактов.

Идеологическая функция служит для обоснования смысла глобальных политических идей и целей развития общества (государства).

2. Микроэкономика и макроэкономика

В современной экономической теории используются два уровня анализа: микроэкономического и макроэкономического. В процессе **микроэкономического анализа** исследуются конкретные экономические единицы: отдельная отрасль, конкретная фирма или экономические показатели деятельности отдельной фирмы. Микроэкономический анализ необходим для того, чтобы рассмотреть специфические компоненты экономической системы. Микроэкономика – это раздел экономической теории, изучающей отдельные хозяйствующие субъекты или отдельные рынки.

Макроэкономика — это раздел экономической теории, изучающий закономерности экономического развития и взаимодействия территориальных систем, рассматриваемых как единое целое. Такими макроэкономическими системами являются национальные и региональные экономики, экономики городов, в особенности мегаполисов, а также мировая экономика, рассматриваемая как единое целое. Макроэкономический анализ — это анализ массовых экономических явлений, описываемых языком экономической статистики и строящийся на агрегированных и усредненных макроэкономических показателях.

Центральными вопросами макроэкономики являются вопросы изучения целей и условий национального и глобального развития, циклического характера общественного воспроизводства и его факторов, круговых потоков продуктов и финансов, совокупных доходов и расходов населения, инфляции и экономической занятости, макроэкономического равновесия и экономического роста, функционирования денежной и налоговой систем и формирования национального бюджета и торгового баланса.

К основным задачам макроэкономики относятся определение экономической политики государства, развитие международных экономических отношений в условиях глобализации экономических процессов, экономического регулирования экологических проблем.

Макроэкономический анализ применяется для характеристики общей картины экономики или связей между отдельными агрегатами. Поэтому макроэкономический анализ оперирует такими величинами, как валовой объем продукции, валовой объем дохода, общий уровень цен и т. д.

Хотя в микро- и макроанализе экономические явления рассматриваются под разным углом зрения, методы и инструменты исследования применяются одни и те же.

Использование микро- и макроэкономического анализа не означает резкого деления экономической теории на отдельные разделы, когда одни темы относятся к микроэкономике, другие – к макроэкономике. В последние годы в важных областях анализа происходит слияние микро- и макроэкономики. Например, современная безработица – проблема не только макроэкономического анализа. Для определения ее уровня важное значение имеет анализ функционирования конкретного товарного рынка и рынка рабочей силы.

3. Типы экономических систем

Традиционная экономическая система – это система, в которой традиции и обычаи определяют практику использования редких ресурсов. Она распространена в слаборазвитых странах с многоукладной экономикой и базируется на отсталых технологиях, широком применении ручного труда.

Чистый капитализм или капитализм эпохи свободной конкуренции характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личным, эгоистическим интересом; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Рыночная система функционирует в качестве механизма, посредством которого индивидуальные решения и предпочтения предаются гласности и координируются. Роль правительства ограничивается только защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

Полярной чистому капитализму является **командно-административная экономика**, для которой характерны государственная собственность практически на все материальные ресурсы, коллективное принятие экономических решений и централизованное экономическое планирование. Все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральным плановым органом.

Смешанная экономика – это рыночная экономика, в которой государство не ограничивается ролью арбитра (поддержание правопорядка, установление прав собственности и т.п.), а само выступает одним из активных участников экономических процессов. Смешанная экономика характеризуется таким хозяйственным механизмом, в котором существуют, взаимодействуют и влияют друг на друга конкурентно-рыночные регуляторы и государственное централизованное регулирование экономики. Единство и взаимозависимость двух принципов регулирования экономической жизни – рынка с частным интересом и социально-экономической деятельности государства с общественным благом – образуют экономическую модель современных развитых стран.

Особое место в общественном развитии занимает **переходная экономика** – экономика, которая находится в процессе изменений, перехода от одного состояния в другое как в пределах одного типа хозяйства, так и при смене одного типа хозяйства другим. От переходной экономики следует отличать переходный период в развитии общества, в ходе которого осуществляется смена общественных отношений одного типа на другой.

В каждой стране существуют свои национальные модели организации хозяйства, которые отличаются историей, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями.

4. Основные вопросы экономики

Любое общество должно решать три основные взаимосвязанные экономические проблемы (три главных вопроса):

1. **Что** должно производиться, какие товары и в каких количествах? Должны ли выпускать больше продуктов питания и меньше одежды или наоборот?

2. **Как** будут производиться товары, то есть кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть произведены?

3. **Для кого** предназначены произведенные товары или кто должен располагать этими товарами и услугами и извлекать из них пользу?

Эти три вопроса – основные и общие для всех экономических систем, но способы их решения в каждой системе разные.

В условиях традиционной системы поведение людей при решении этих вопросов определяется обычаями и обращением к традиционным методам ведения хозяйства.

В командно-административной экономике на эти фундаментальные вопросы ответ дает государство в лице своих административных органов (министерств, комитетов).

Рыночная экономика в своем чистом виде предполагает наличие ответственных и самостоятельных производителей и потребителей. Производители производят те товары, от продажи которых они рассчитывают получить прибыль. Следовательно, еще до начала производственной деятельности они должны знать: для кого производят продукцию, какими потребительскими свойствами она должна обладать, когда ее нужно произвести и сколько. При этом производители используют те средства производства, которые позволяют максимально сэкономить затраты. Одновременно следует полагать, что уровень потребления находится в зависимости от доходов, получаемых потребителем. Иначе говоря, производитель будет производить для того, кто заплатит.

Таким образом, **рыночная экономика** – это такая форма организации хозяйства, при которой индивидуальные производители и потребители взаимодействуют посредством рынка, отвечая на вопрос: «Что - Как - Для кого производить?».

5. Основные факторы производства

Производство – процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ, необходимых для существования человека и общества. В процессе производства используется определенный набор ресурсов, взаимодействующих факторов производства, которые органически (количественно и качественно) взаимосвязаны между собой.

В понятие «земля» как фактора производства включаются все естественные ресурсы (земельные, водные, лесные, воздушные, недра и пр.), которые вовлечены в процесс производства материальных благ и услуг. Эти ресурсы являются важной частью экономического потенциала и национального богатства общества.

Труд – это люди, способные производить продукцию и услуги. Труд как фактор производства охватывает совокупность образовательных, квалификационных, демографических и культурных характеристик экономически активного населения.

Капитал – блага, которые позволяют производить товары и услуги и приносят доход их владельцу. Капитал как фактор производства выступает в материально-вещественной и денежной формах. Материально-вещественная форма капитала представлена прежде всего средствами производства (здания, сооружения, станки, оборудование, сырье, материалы и др.), которые называют также инвестиционными ресурсами или производственным капиталом. Капиталом являются и денежные средства, авансируемые на покупку средств производства или ценных бумаг.

Предпринимательство – это коммерческая деятельность собственника или хозяйствующего субъекта, связанная с нововведениями, предприимчивостью, инициативой, риском в условиях рыночной экономики. Он выражается в деятельности субъекта по координации и комбинированию всех остальных факторов производства. От их сочетания зависит доход участников хозяйственной деятельности, уровень затрат и цен на готовую продукцию, результативность работы и пр.

В процессе производства факторы образуют сложную систему взаимодействующих элементов. Такое положение подтверждается следующими выводами:

1. Факторы производства могут функционировать только вместе, это значит, что у системы есть целостность и определенная устойчивая структура.
2. Все факторы производства обладают определенными свойствами: редкость (ограниченность), производительность, взаимозаменяемость и взаимодополняемость, мобильность, способность к отчуждению, способность приносить доход своему владельцу. Степень проявления этих свойств у каждого фактора своя.
3. За каждым фактором производства стоят их собственники, т.е. отношения в системе факторов производства сводятся к экономическим отношениям собственников факторов производства.

6. Рынок: сущность, структура, функции

Первоначально рынок рассматривался как место рыночной торговли, рыночная площадь. В самом общем виде **рынок** – это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств.

Рынок в XX в. стали рассматривать как **тип хозяйственных связей** между субъектами хозяйствования. **Объектами рынка** являются товары и деньги. В качестве товаров выступает не только произведенная продукция, но и факторы производства (земля, труд, капитал), услуги. В качестве денег – все финансовые средства, важнейшими из которых являются сами деньги.

Субъектами рынка являются производители, потребители и посредники. Их отношения складываются в сфере обращения

производства, распределения и потребления. **Суть рыночных отношений** сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения, эквивалентности и конкурентности. **Материальную основу рыночных отношений** составляет движение товара и денег.

Роль рынка в общественном производстве вытекает из его функций и сводится к следующему:

- выдавать сигналы производству, что, в каком объеме и какой структуре следует производить;

- уравнивать спрос и предложение, тем самым обеспечивать сбалансированность экономики;

- дифференцировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на обеспечение рыночного спроса;

- санитарная роль рынка сводится к вымыванию неконкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Структуру рынка определяют число покупателей и продавцов на рынке, их доля в объеме покупаемого и продаваемого товара, а также их степень контроля над рынком и ценами. Под **сегментом рынка** понимают часть рынка, группу потребителей, продуктов или предприятий, которые образуются на основе определенных общих признаков. Разделение потребителей данного товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования, представляет собой **сегментацию рынка**.

7. Функции рынка

Интегрирующая функция состоит в соединении сферы производства (производителей), сферы потребления (потребителей), а также торговцев-посредников, включение их в общий процесс активного обмена продуктами, труда и услугами.

Регулирующая функция предполагает воздействие рынка на все сферы экономики, а также обеспечивает согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, что выражается сбалансированностью спроса и предложения по цене, объему и структуре, а также пропорциональностью в производстве и обмене между регионами и отраслями национальной экономики.

Стимулирующая функция состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции необходимых товаров с наименьшими затратами, к получению достаточной прибыли, к использованию разработок научно-технического прогресса, к интенсификации производства, повышению эффективности функционирования всей экономики.

Ценообразующая (или эквивалентная) функция – это

установление ценовых эквивалентов для обмена продуктов. При этом рынок сопоставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров с общественным эталоном, т.е. соизмеряет затраты труда и результата, а также выявляет стоимость товара посредством определения количества затраченного труда и его пользы.

Контролирующая функция рынка выявляет, в какой мере нуждам покупателей соответствует количество и качество товаров и услуг.

Посредническая функция обеспечивает взаимодействие экономически обособленных производителей и потребителей с целью обмена результатами труда.

Информационная функция дает участникам рынка через постоянно меняющиеся цены и процентные ставки на кредит объективную информацию о спросе и предложении товаров и услуг на рынке. Современный рынок представляет собой сложную информационную систему, собирающую и обрабатывающую огромные объемы информации, которая выдает обобщенные данные о состоянии рынка и условиях реализации товаров и услуг.

Функция экономичности предполагает сокращение издержек обращения в сфере потребления (затрат покупателей на покупку товаров) и соразмерности спроса населения с заработной платой.

Санирующая функция состоит в том, что с помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц, и напротив, дает шанс более предприимчивым и эффективным.

8. Спрос на рынке одного товара

Спрос на рынке выступает со стороны потребителя и отражает потребности людей. **Спросом** называют желание и возможность потребителя купить товар за приемлемую цену в определенном месте и в определенное время. От понятия «спрос» следует отличать понятие «величина спроса». **Величина спроса** отражает то количество товара, которое было бы куплено по некоторой цене за определенный период времени при данном характере спроса, т.е. неизменности прочих факторов, влияющих на спрос.

Количество товаров, которое покупается людьми, всегда зависит от цен на них. Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, всегда существует определенное соотношение. Высокая цена товара ограничивает спрос на него, уменьшение цены на этот товар, как правило, обуславливает возрастание спроса на него. Такое соотношение между рыночной ценой товара и его количеством называется кривой (функцией) спроса D (*demand*). Кривая спроса $D = f(P)$ показывает, какое количество товара готовы купить покупатели по разным ценам в данный момент времени (рис. 2.1).

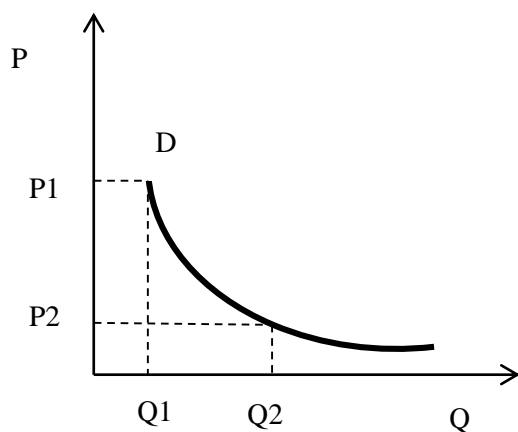


Рис. 2.1 – Кривая спроса

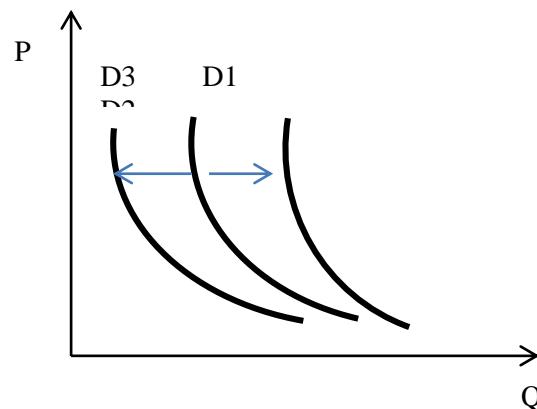


Рис. 2.2 – Изменение положения кривой спроса под влиянием факторов спроса

Закон спроса утверждает, что существует обратная взаимозависимость между ценой и величиной спроса. При неизменном доходе потребитель приобретает больше данного продукта по низкой цене, чем по высокой. Если цена какого-либо товара повышается (при неизменности других условий рынка), то спрос на этот товар уменьшается. Или, если на рынок поступает большое количество товаров, то при прочих равных условиях цена на него уменьшается. Существует ряд факторов, которые могут влиять на поведение потребителей и соответственно изменять положение кривой спроса D_1 , смещая ее вправо D_2 или влево D_3 (рис. 2.2). Среди влияющих факторов основными являются: вкусы потребителей, число потребителей на рынке, доходы потребителей, цены на сопряженные товары, потребительские ожидания относительно будущих цен.

9. Предложение на рынке одного товара

Предложение – это желание продавцов продать покупателю товар по определенной цене в определенном месте и в определенное время. **Величина предложения** отражает то количество товара, которое может быть продано по некоторой цене за определенный период времени при данном характере предложения, т.е. неизменности прочих факторов, влияющих на предложение. Когда предложение увеличивается, повышаются объемы предложения при всех ценах, и, наоборот, при уменьшении предложения объем предложения снижается в зависимости от цены.

В **кривой предложения** S (*supply*) показана зависимость $S = f(P)$ количества продукции, которую готовы продать производители в данный момент времени, от ее цены. **Закон предложения** устанавливает, что объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении (рис. 2.3).

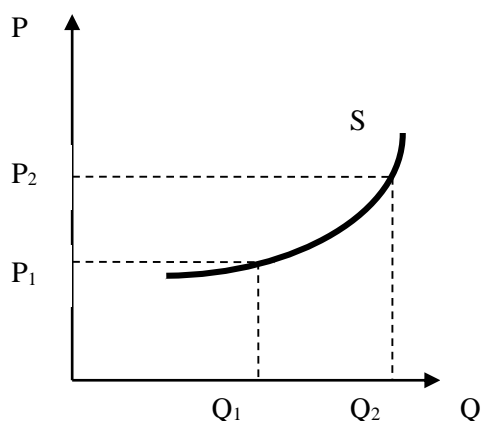


Рис. 2.3 – Кривая предложения

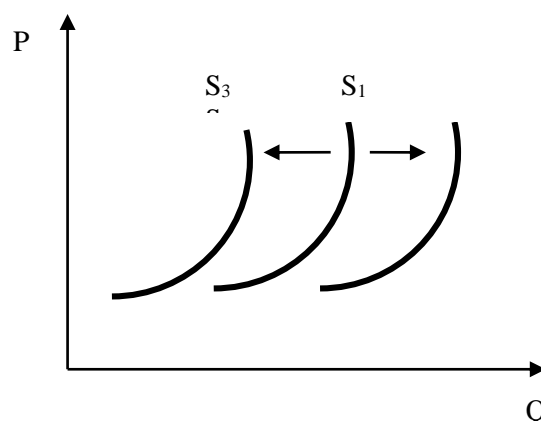


Рис. 2.4 – Изменение кривой предложения под влиянием факторов предложения

Ряд факторов изменяют положение кривой предложения S_1 , смещая ее при определенных условиях вправо S_2 или влево S_3 (рис. 2.4), такими факторами являются: цены на ресурсы, характер применяемой технологии, налоги и субсидии, количество продавцов на рынке, цены на сопряженные товары, ожидание производителей товара и др.

10. Рыночное равновесие

Равновесие – это ситуация на рынке, когда предложение и спрос совпадают или эквивалентны при приемлемой для потребителя и производителя цене. Равновесие называется **устойчивым**, если отклонение от него сопровождается возвращением к первоначальному состоянию. В противном случае имеет место **неустойчивое равновесие**.

Кривые спроса и предложения, изображенные на одном графике (рис. 2.5), имеют общую точку пересечения, которая называется **точкой равновесия**. Координатами точки E (эквилибриум) являются равновесная цена P_E и равновесный объем Q_E .

Равновесной называется цена на конкурентном рынке, при которой размеры спроса соответствуют величине предложения, и отсутствует дефицит или избыток товаров или услуг.

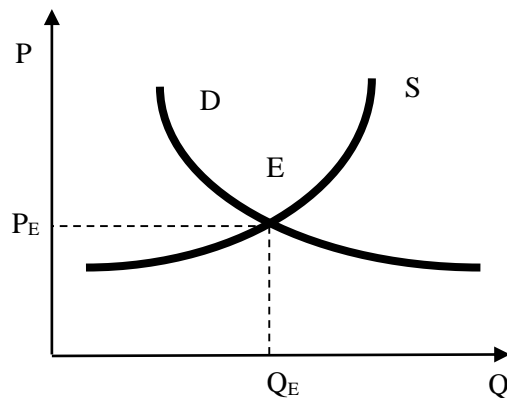


Рис.2.5. Рыночное равновесие

Дефицит (излишек спроса). Любая цена ниже равновесной цены порождает дефицит, т.е. ситуацию, когда запрашиваемое количество товара превышает поставляемое.

Избыток товаров. При любой цене выше равновесной поставляемое количество товара превышает запрашиваемое, в результате возникает излишек предложения.

Равные объемы спроса и предложения называются **равновесным объемом**. Таким образом, сущность рыночного равновесия заключается в том, что в этом состоянии рынок сбалансирован: ни продавцы, ни покупатели не стремятся нарушить это равновесие. В точке равновесия интересы продавцов и покупателей совпадают.

11. Предприятие

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Основные признаки предприятия:

- **организационное единство** подразумевает наличие на предприятии организованного коллектива со своей внутренней структурой и порядком управления;

- **производственно-техническое единство** заключается в объединении экономических ресурсов для производства товаров и услуг, наличии комплекса средств производства, капитала, технологий;

- **обособленное имущество**, которое предприятие самостоятельно использует в своих целях;

- **имущественная ответственность** состоит в том, что предприятие несет полную ответственность своим имуществом по обязательствам, возникающим в процессе его деятельности;

- **оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность** выражается в том, что предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль и несет убытки.

Важнейшей характеристикой предприятия выступает **вид экономической деятельности**, по которому все предприятия группируются в соответствии с принятой в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД) классификацией (добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, транспорт и связь, финансовая деятельность и т.д.). На практике не всегда можно точно определить отраслевую принадлежность предприятия, так как большинство из них имеет межотраслевую структуру производства.

В зависимости от **мощности** производственного потенциала (размеров) предприятия делятся на крупные, средние и малые. В настоящее время в России существует два критерия отнесения предприятий к малому бизнесу: отраслевая принадлежность и максимально допустимая численность работников.

По форме собственности различают частные, государственные, муниципальные предприятия. **В зависимости от принадлежности капитала** выделяют национальные, иностранные и совместные предприятия.

По цели и характеру деятельности предприятия делятся на коммерческие, чья деятельность направлена на получение прибыли, и некоммерческие. Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта.

12. Типы предприятий по организационно-правовой форме.

По организационно-правовой форме предприятия подразделяются на хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия, производственные кооперативы.

Предприятие унитарное — коммерческая организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных предприятий создаются только государственные и муниципальные предприятия.

Производственный кооператив — добровольное объединение граждан, участники которого объединились на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности.

Публичное общество — коммерческая организация, акции которой и ценные бумаги которой, конвертируемые в ее акции, публично размещаются или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. **Общество** располагает уставным капиталом, разделенным на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Общество с ограниченной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами, его уставной капитал разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Уставный капитал такого общества составляется из стоимости вкладов его участников. Данная

организационно-правовая форма наиболее распространена среди мелких и средних предприятий.

Товарищество на вере (коммандитное) — общество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников — вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытка только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности этого товарищества. Коммандитисты получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале. **Товарищество полное** — коммерческая организация, участники которого (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью и несут за нее полную ответственность принадлежащим им имуществом.

Предприниматель — активный субъект рыночной экономики, обладающий всеми необходимыми качествами для осуществления новых комбинаций ресурсов и факторов производства с целью создания новых товаров и получения прибыли, действующий в условиях неопределенности и риска и несущий ответственность за самостоятельно принимаемые решения.

Предпринимательство индивидуальное — форма предпринимательства, при которой владельцем предприятия является один человек.

13. Показатели, характеризующие эффективность предприятия

Эффективность предприятия — это экономическая категория, отражающая результативность его деятельности с учетом использования ресурсов.

Издержки — затраты, денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого осуществляется производство и реализация продукции.

Издержки валовые — сумма постоянных и переменных затрат.

Издержки переменные — издержки, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации.

Издержки постоянные — такие издержки, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации.

Издержки средние — издержки в расчете на единицу выпуска продукции.

Предельные издержки — издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции.

Бухгалтерские издержки — сумма фактических платежей предприятия за приобретенные ресурсы (оборудование, сырье, энергия и т. п.).

Общий (валовой) доход — это совокупная денежная сумма, полученная от продажи определенного количества товара.

Средний доход — это выручка от реализации единицы продукции в среднем. Он вычисляется путем деления общего дохода на количество единиц проданного товара.

Прибыль — разница между продажной ценой товара и издержками производства.

Прибыль бухгалтерская — часть выручки, остающаяся после возмещения затрат всех факторов производства, кроме капитала.

Прибыль нормальная — минимальный уровень прибыли, который удерживает предпринимателя в отрасли.

Рентабельность предприятия — основной показатель эффективности деятельности предприятия, с помощью которого можно увидеть его доходность относительно всех затрат, которые необходимы для получения дохода.

Себестоимость продукции (работ, услуг) — стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство.

Экономическая прибыль — общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних).

Экономические издержки — выплаты, которые предприятие совершает, или доходы, которые предприятие обеспечивает поставщику ресурса для того, чтобы отвлечь этот ресурс от использования в альтернативных производствах.

14. Цели предприятия в экономике

В соответствии с Гражданским кодексом РФ главной **целью коммерческого предприятия является достижение большего объема прибыли или большей рентабельности**, т.е. превышение результатов над затратами. Так как экономика представляет собой сложнейшую систему, то наряду с основной целью на каждом предприятии существует ряд разноуровневых целей, определяющих стратегию деятельности и составляющих «дерево» целей данного предприятия. Функционирование предприятия в рыночных условиях предполагает решение множества задач, к важнейшим из которых можно отнести следующие:

– бесперебойный и ритмичный выпуск высококачественной продукции, эффективное использование производственных ресурсов (основного капитала, материальных, финансовых и трудовых ресурсов), совершенствование организации производства, труда и управления;

– удовлетворение общественных потребностей в продукции, всемерный учет требований потребителей, формирование эффективной маркетинговой политики, обеспечение конкурентоспособности предприятия и продукции, поддержание высокого имиджа предприятия;

– обеспечение социальной эффективности производства (рост квалификации и большей содержательности труда работников, повышение их уровня жизни, создание благоприятного морально-психологического климата в трудовом коллективе).

Задачи предприятия определяются интересами его собственников, имеющимся потенциалом, различными факторами внешней и внутренней среды. Основной целью в определенный период деятельности предприятия может быть не получение прибыли, а, например, обеспечение стабильной работой предприятия или завоевание рынка.

Важна и социальная роль предприятий. Именно на предприятии формируются трудовые навыки людей, повышается их квалификация, воспитывается организационная культура (дисциплинированность, ответственность за порученное дело, коллективизм и др.), происходит

реализация способностей работников. Предприятия также могут принимать на себя функцию удовлетворения значительной части потребностей своих работников (добровольное медицинское страхование, обеспечение льготными путевками и т.п.).

15. Типы, виды, методы конкуренции

Конкуренцию можно классифицировать по нескольким основаниям.

По субъектам конкурентной борьбы можно выделить следующие типы:

1) **Среди продавцов** – взаимоотношения между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Каждый продавец, выходя на рынок, желает получить максимальную прибыль от реализации своего товара, продав его подороже.

2) **Среди покупателей** – экономическое взаимодействие по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. Потребители желают покупать товары как можно дешевле, однако в условиях дефицита они борются, в первую очередь, за счет повышения цены покупки.

По масштабам развития выделяют следующие виды:

1) **Внутриотраслевая конкуренция** – соперничество за лучшие условия производства и сбыта между продавцами, выпускающими однородную продукцию.

2) **Межотраслевая конкуренция** – это конкуренция между предпринимателями, занятыми в различных сферах экономики за более выгодное вложение капитала.

По способу поведения фирм на рынке выделяют методы:

1) **Ценовая конкуренция** основана на стремлении продавцов получить дополнительную прибыль, привлечь покупателей посредством уменьшения издержек производства и, соответственно, снижения цен на продукты, аналогичные по качеству товарам конкурентов. Различают *прямую* (фирмы широко оповещают о снижении цен) и *скрытую* (на рынок выпускается новый товар с существенно улучшенными потребительскими свойствами, а цену увеличивают незначительно) ценовую конкуренцию.

2) **Неценовая конкуренция** характеризуется соперничеством на основе технического превосходства, высокого качества и надежности товаров, более эффективных методов сбыта, расширения гарантий послепродажных услуг и т.д.

3) **Недобросовестная конкуренция**, участники которой нарушают принятые на рынке правила и нормы. К ней относятся: распространение искаженных сведений о конкурентах; введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара; ложная реклама своей продукции; продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности

4) В зависимости от доли власти субъекта над рынком выделяют две

формы конкуренции:

1) **Совершенная конкуренция** предполагает свободное соперничество множества субъектов рынка.

2) **Несовершенная конкуренция** характеризуется наличием власти хозяйствующих субъектов на рынке. К подобной модели относят олигополию, монополистическую конкуренцию.

16. Рынок совершенной конкуренции

Рынок совершенной конкуренции основан на ряде допущений относительно его организации:

1) **Множественность субъектов рынка** – на подобном рынке более ста, а часто и более тысячи независимых продавцов предлагают свой товар большому количеству покупателей.

2) **Однородность продукции**, что означает, что все ее единицы, предлагаемые продавцами, идентичны в представлении покупателей и у них нет возможности определить, кем именно произведена та или иная единица. Следовательно, товары разных предприятий совершенно взаимозаменяемы и их кривая безразличия имеет для каждого покупателя форму прямой. Примерами однородных товаров являются различные виды сырьевых товаров (хлопок, кофе, пшеница, нефть определенных сортов) или полуфабрикаты (сталь, золото, алюминий в слитках и т.п.). Таким образом, анонимность продавцов вместе с анонимностью покупателей делают рынок чистой конкуренции полностью обезличенным.

3) **Малость субъектов рынка**. Доля рынка даже наиболее крупных покупателей и продавцов не превышает одного процента. Количественно доля рынка определяется как отношение объема продажи/покупки товаров одного субъекта к общему объему за определенный период, выраженное в процентах. Таким образом, изменения объемов спроса и предложения отдельных субъектов в рамках короткого периода (т.е. при неизменной мощности предприятий и неизменных вкусах и предпочтениях покупателей) не влияют на рыночную цену продукции. Последняя определяется лишь совокупностью всех продавцов и покупателей, т.е. является коллективным результатом рыночных отношений.

4) **Совершенная информированность, мобильность всех видов ресурсов**. Продавцы и покупатели обладают абсолютным знанием всех параметров рынка. Информация распространяется среди них мгновенно и является абсолютно бесплатной. Даже небольшое повышение цены одной фирмы сверх ее рыночного уровня приведет к полному переключению спроса на данный товар на другие предприятия, так как субъекты рынка заведомо (*ex ante*) обладают знанием о распределении цен среди продавцов и переход от одного к другому им ничего не стоит. На данном допущении основан так называемый **закон единой цены**, в соответствии с которым на совершенно конкурентном рынке всякий товар продается по единой рыночной цене.

5) **Свобода входа и выхода** – все продавцы и покупатели обладают полной свободой входа в отрасль и выхода из нее. Это значит, что фирмы могут начать производство данной продукции, продолжить или прекратить его, если сочтут это целесообразным. Не существует никаких барьеров на вход в отрасль, отсутствует государственное вмешательство в организацию рынка

(селективные субсидии и налоговые льготы, квоты и другие формы контроля над спросом и предложением). Вход на рынок (уход с него) не требует значительных первоначальных (соответственно ликвидационных) затрат.

17. Монополия

Противоположностью совершенной конкуренции выступает модель чистой монополии, основанная на ряде допущений.

1) **Отрасль представлена одним продавцом.** Так как единственной фирме противостоит большое число покупателей, следовательно, кривая спроса на продукт монополиста совпадает с кривой отраслевого спроса и имеет отрицательный наклон. Ситуация на рынке, когда имеется только один покупатель, называется **монопсония**. Если в отрасли единственной фирме противостоит единственный покупатель, то такой рынок называют **двухсторонней монополией**.

2) **Уникальность продукта** – предприятие может выпускать однородную или дифференцированную продукцию, но в любом случае она не имеет совершенных заменителей. Следовательно, покупатели лишены возможности выбора, а монополист может оказывать влияние на цену, контролируя выпуск товаров. Возможность фирмы воздействовать на цену товара называется **монопольной властью**. **Чистая монополия** – ситуация, когда фирма, обладая полной монопольной властью, контролируя весь объем выпуска товаров, в состоянии управлять ценой, изменять ее в любом направлении.

3) **Вход на данный рынок заблокирован.** Монополия существует лишь только в том случае, когда вступление в отрасль представляется другим предприятиям невыгодным или невозможным. Поэтому наличие входных барьеров является обязательным условием и возникновения, и существования монополии. **Входные барьеры** – это препятствия, которые выдвигаются на пути проникновения на рынок новых фирм. Их можно разделить на 2 вида: *искусственные*, создаваемые институциональным путем, например, вследствие действий правительства (патенты, лицензии, квоты или высокие пошлины на импорт товаров); *естественные*, возникающие по экономическим причинам, например, экономия от масштаба производства, допускающая присутствие на рынке лишь одного поставщика, получающего положительную прибыль. Такого типа монополию называют *естественной*, так как входные барьеры создаются особенностями технологий, а не наличием прав собственности или правительственных лицензий. Рынками естественных монополий выступают электрические сети, трубопроводный транспорт, городская канализация, централизованное теплоснабжение, т.е. там, где конкуренция нецелесообразна, так как приведет к росту затрат.

4) **Совершенная информированность** – единственный продавец обладает совершенным знанием о ценах, физических характеристиках товара, других параметрах рынка.

5) Монополист может устанавливать цены, верхней границей цены является спрос. Также монополист может осуществлять ценовую дискриминацию, разделяя потребителей разными ценами на закрытые сегменты.

18. Олигополия

Данная рыночная структура характеризуется следующими признаками.

1) **Немногочисленность крупных фирм.** Число продавцов, доминирующих на рынке, – от двух до десяти. Олигополии обладают крупными рыночными долями, поведение каждой монополии оказывает ощутимое влияние на цены. Кривая спроса любой такой фирмы имеет отрицательный наклон.

2) **Продукт может быть как однородным, так и неоднородным.** В первом случае говорят о *классической, или однородной* олигополии, продающей такие товары как сталь, нефть, алюминий, свинец, вискоза. Во втором – о *дифференцированной, или неоднородной*. К подобному типу можно отнести фармацевтику, автомобильную промышленность, рынки безалкогольных напитков, пива, сигарет и т.д.

3) **Вход на данный рынок затруднен.** Необходимо различать уже сложившиеся медленно растущие рынки и рынки молодые, динамично развивающиеся. Для *медленно растущих отраслей* характерны очень высокие барьеры. В результате использования сложных технологий, крупного оборудования, осуществления значительных расходов на маркетинговые мероприятия для этих отраслей характерен положительный эффект масштаба, благодаря которому минимальные средние издержки достигаются лишь при очень большом объеме производства. Поэтому вступить в данную отрасль смогут лишь крупные конкурентоспособные фирмы. Для *молодых, динамично развивающихся* рынков значительных входных барьеров не существует, так как спрос расширяется достаточно быстро и рост предложения не оказывает понижающего давления на цены.

В отличие от других рыночных структур, не существует универсальной теории олигополии. Такая неопределенность порождает множественность моделей олигополии, которые делятся на модели кооперированного и некооперированного поведения.

В случае **некооперированного поведения** каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объема выпуска. **Кооперированное поведение** означает, что фирмы согласуют взаимное поведение.

Примерами моделей кооперированного поведения являются картель, модель ценового лидерства и т.д.

Картель – группа фирм, согласующая решения по поводу объемов выпуска и цен так, как если бы они были единой монополией. Установление единой цены увеличивает выручку всех участников картеля, но рост цены сопровождается обязательным снижением объема продаж.

Лидерство в ценах – это соглашение между олигополистами о ценах на свою продукцию. Предприятия отрасли ориентируются на цены, установленные одной компанией-лидером. Как правило, в качестве лидера выступает фирма, являющаяся крупнейшей в рамках своей отрасли.

19. Монополистическая конкуренция

Теория монополистической конкуренции основывается на следующих допущениях.

1) **Большое количество продавцов.** Каждая фирма обладает сравнительно небольшой рыночной долей, поэтому она имеет относительный контроль над ценой. Наличие значительного числа продавцов сводит вероятность сговора между ними к минимуму. Кроме того, фирма определяет свое поведение, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурентов.

2) **Дифференциация продукта** – в условиях монополистической конкуренции фирмы продают разные продукты, являющиеся близкими субститутами друг друга. Неоднородность продукта обеспечивает продавцу определенную степень власти на рынке. В то же время присутствие заменителей ограничивает способность фирмы повышать цену, делая потребителей весьма чувствительными к цене. Выделяют действительную и искусственную дифференциацию. **Действительная дифференциация** предполагает различия в его физических характеристиках таких, например, как химический состав различных косметических средств, разных видов зубной пасты, мыла или и т.п. **Искусственная дифференциация** является результатом различий, созданных посредством рекламы, упаковки, использования торговых марок и т. п. Более того, совершенно однородные продукты могут оказаться неоднородными с точки зрения местоположения источника продажи и услуг, дополняющих их.

3) **Легкость входа фирм в отрасль.** С одной стороны, эффект масштаба и первоначальные инвестиции невелики для данной рыночной структуры. С другой стороны, по сравнению с совершенной конкуренцией могут возникать дополнительные финансовые барьеры, связанные с необходимостью разработки продукта, отличающегося от товаров конкурентов.

Модель монополистической конкуренции наиболее реалистична в отношении рынка услуг (розничная торговля, медицинские услуги, различные косметические услуги и т.п.). Примерами подобной рыночной структуры также является рынок мебели, парфюмерии, бытовой химии и т.д.

20. Деньги и их функции

Деньги — особый товар, в процессе социально-исторической эволюции, выделившийся из общей товарной массы и ставший всеобщим эквивалентом остальных товаров, измерителем вложенного в них общественного труда, формой стоимости всех других товаров.

Деньги символические — заменители денег, знаки денег — различные виды бумажных денег и монеты — суррогаты.

Деньги фиатные (они же — фидуциарные, договорные, декретные, необеспеченные) — деньги, выпускаемые правительством и обращающиеся в стране под его гарантии (законы). Не обеспечены никакими ценностями (золотом, товарами, национальным богатством), например, наличные бумажные деньги или безналичные деньги на счетах коммерческих банков.

Мера стоимости как функция денег — способность денег через свое количество выражать стоимость (все затраты, понесенные на производство и сбыт) всех других товаров и услуг.

Мировые деньги как функция денег — способность денег

обслуживать международные финансовые и экономические отношения. Эту функцию способны выполнять только свободно конвертируемые валюты или специально созданные для этой цели международные расчетные средства (например, специальные права заимствования Международного валютного фонда, SDR).

Сокровище как функция денег — при денежной системе золотого стандарта выведенные из обращения избыточные реальные золотые (и серебряные) деньги. Служили резервом платежеспособного спроса на будущее.

Средство накопления как функция денег — способность денег служить средством инвестиций и аккумуляции отложенного спроса.

Средство платежа как функция денег — способность денег служить средством погашения обязательств без прямого обмена на товары или услуги (уплата налогов, штрафов, выплаты субсидий, компенсаций и т.п.).

Средство обращения как функция денег — способность денег служить посредником при обмене других товаров и услуг друг на друга, не встречающихся непосредственно в акте обмена.

Цена товара — денежное выражение его стоимости, редкости и полезности.

Денежная масса — совокупность наличных денег, находящихся в обращении и безналичные средства на счетах, которыми располагают физические, юридические лица и государство.

21. Национальная экономика

Национальная экономика (региональная экономика) — это экономика территорий, принадлежащих определенному государству (региону), находящаяся под единым административным управлением. На этой территории действуют единые нормы и правила экономического поведения, единая налоговая и фискальная система, единая валютно-денежная и налоговая система.

Национальная экономика – это экономика в границах отдельного государства, которая регулируется его юридическими нормами, субъекты которой платят налоги в государственный бюджет и получают из него субсидии и трансферты (то есть денежные средства, не сопровождаемые обратной поставкой товаров или оказанием каких-либо услуг).

Национальная экономика — это историческое явление. То есть, в современном виде она возникла не сразу, а в процессе формирования товарного обмена и развития национального рынка, связывающего хозяйствующих субъектов в единое целое.

Национальная экономика как функционирующая система является выразителем единых экономических интересов людей, проживающих на определенной территории, направленных на выживание и развитие потенциала общества и каждого из людей, его составляющих. Формирование национальной экономики определяют географические, природные, геополитические факторы. В ходе развертывания единой исторической судьбы, наряду с языком и культурой, экономика явилась одним из основополагающих

условий формирования наций и современных государств, и сама развивалась под влиянием этого процесса. С учетом особенностей национального исторического развития в каждой стране возникает своя модель национальной экономики, со своей специализацией, системой профессионального обучения, со своими особенностями в отношениях субъектов между собой и государством.

В каждой национальной экономике кроме регулирующих ее юридических норм стихийно складываются и свои особенные *обычаи делового оборота*. Это неформализованные или принятые на уровне общественных профессиональных организаций (например, на биржах или в риэлтерской деятельности) нормы и правила ведения бизнеса, отношений между партнерами и деловой этики. Эти обычаи делового оборота могут играть в суде важную роль аргументов и доказательств в ходе экономических процессов.

Можно выделить пять основных характеристик национальной экономики:

- 1) Экономика в границах национального государства;
- 2) Государство, как активный регулятор и участник экономических отношений;
- 3) Единые юридические нормы ведения бизнеса;
- 4) Единая финансовая и налоговая система;
- 5) Национальные обычаи делового оборота.

22. Основные макроэкономические показатели

Система национальных счетов (СНС) — статистическая система, разработанная на основе положений Статистической комиссии ООН, используемая для определения результатов хозяйственной деятельности в стране за определенный промежуток времени; представляет собой свод балансовых экономических таблиц, отражающих расходы субъектов на покупку товаров и доходы от результатов хозяйственной деятельности.

Валовая добавленная стоимость — это вновь созданная стоимость в процессе производства продуктов и услуг или стоимость, добавленная к стоимости потребленных в этом процессе продуктов и услуг.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — суммарная стоимость всех произведенных за определенный промежуток времени товаров и услуг на территории страны, в том числе с использованием факторов производства, находящихся в иностранной собственности; совокупный доход, произведенный на территории страны.

Валовой национальный продукт (ВНП) — суммарная стоимость всех произведенных резидентами страны за определенный промежуток времени товаров и услуг, в том числе с использованием факторов производства, находящихся за рубежом; совокупный доход всех резидентов страны.

Валовой национальный продукт номинальный — исчисленный в Системе национальных счетов (СНС) ВНП в текущих рыночных ценах, не пересчитанный с учетом инфляции.

Валовой национальный продукт реальный — характеризует физический объем производства; измеряется в неизменных ценах определенного года, принятого за базисный. Определяется как номинальный ВНП, скорректированный с учетом изменения цен (инфляции).

Валовой общественный продукт (ВОП) — суммарная стоимость всех

произведенных за определенный период времени товаров и услуг, создаваемых в отраслях, отнесенных к сфере материального производства; включает в себя стоимость промежуточного продукта.

Промежуточный продукт (ПП) — стоимость продукта, полностью используемого в процессе производства в цикле производства конечного продукта потребления..

Конечный продукт (КП) — стоимость предметов потребления (ПП) и товаров инвестиционного назначения, созданных за определенным промежутком времени; разница между ВОП и ПП.

Личный доход — это сумма всех доходов, полученных всеми физическими лицами или домохозяйствами за определенный период.

Личный располагаемый доход — это разность между личным доходом и суммой подоходного налога с граждан и обязательных неналоговых платежей государству.

Чистый национальный продукт (ЧНП) — суммарная стоимость всех произведенных страной за определенный промежуток времени товаров и услуг, оставшаяся для потребления после замены списанного оборудования; меньше ВВП на сумму амортизации.

23. Совокупный спрос и совокупное предложение

Совокупный спрос — aggregate demand (AD) — макроэкономический показатель агрегированного денежного спроса на общий объем **конечных** товаров и услуг при определенном уровне цен. Структура совокупного спроса аналогична структуре ВВП, исчисленного по расходам. Совокупный спрос включает:

- 1) спрос на потребительские товары и услуги (C);
- 2) спрос на инвестиционные товары (I);
- 3) спрос на товары и услуги со стороны государства (G);
- 4) спрос на экспортные продукты со стороны «остального мира» или разницу между экспортом и импортом (т.н. «чистый» экспорт) (X_n).

На сдвиг кривой совокупного спроса, в отличие от кривой спроса на отдельный продукт, воздействуют **специфические неценовые** факторы: количество денег и скорость их обращения, факторы, влияющие на расходы домашних хозяйств — благосостояние потребителей, налоги, ожидания изменения экономической конъюнктуры; факторы, влияющие на инвестиционные расходы корпораций (процентные ставки, льготное кредитование, субсидии), кредитование, субсидии; государственная политика в области государственных закупок; условия на внешних рынках (соотношение экспорта и импорта; изменение процентных ставок, валютных курсов); демографические и социальные факторы (изменение половозрастной, профессиональной структуры населения, его имущественной дифференциации; предпочтения, вкусы потребителей и изменения моды) и некоторые другие.

Совокупное предложение — aggregate supply (AS) — стоимость конечной продукции в денежном выражении, произведенной и предложенной обществу за определенный период. Кривая совокупного предложения — зависимость между общим уровнем цен и общим количеством произведенной продукции (ВВП).

При макроэкономическом равновесии совокупный спрос равен

совокупному предложению, то есть все, что производится, то и потребляется и все, на что есть спрос — производится. Отсюда, основное уравнение макроэкономического равновесия можно выразить формулой:

$$Y = C + I_b + G + X_n = C + S + T,$$

где C — конечное потребление в секторе домашних хозяйств;

S (savings) — сбережения домохозяйств (фактически, отложенный спрос);

T (tax) — уплаченные налоги, то есть спрос со стороны государства.

Макроэкономическое равновесие всегда бывает только динамическим. Это означает, что стоимость и объемы совокупного спроса и совокупного предложения в каждый конкретный момент времени колеблются вокруг точки равновесия.

24. Экономический рост

Экономический рост — это увеличение физических объемов производства товаров и услуг в течение определенного периода (как правило, за квартал или год — кратковременный рост, или за ряд лет — долговременная тенденция). При долговременной тенденции нивелируются кратковременные спады и подъемы в результате циклического развития экономики. Экономический рост — это количественная сторона процесса развития экономики. Развитие — более широкая категория, представляющая переход экономики на новый технико-технологический уровень, к новым укладам производства, обеспечивающим формационные сдвиги. Экономический рост при таких условиях — это *интенсивный тип роста*. Хотя экономический рост является важнейшей характеристикой экономического развития, последнее может происходить и без него. Примером является экономическое развитие нашей страны в 90-ые годы XX века и в период с 2014 по 2022 год. Экономический рост также может происходить без развития — на базе старых технологий и при неизменной производительности труда за счет расширения масштабов производства. Это т.н. *экстенсивный тип роста*.

Экономический рост свидетельствует о процессе расширенного воспроизводства. **Самыми важными показателями экономического роста являются показатель ВВП и производные от него, показатель объемов производства товаров и услуг, показатель торгового оборота.** На их основе оценивают уровень жизни населения и его тенденции. Динамика экономического роста позволяет судить о степени развития национальных экономик, проблем эффективного использования материальных ресурсов, успешности решения социальных проблем общества.

К факторам экономического роста относятся количество и качество трудоспособного населения, природные ресурсы, основной капитал, уровень используемых технологий, уровень развития научно-технических и фундаментальных исследований. На экономический рост влияет также экономическая система страны, включая государственное регулирование и эффективный общественный контроль, особенно над коррупцией.

26. Цикличность

Цикл включает в себя ряд последовательно сменяющих друг друга фаз. **Экономические циклы** – это тип колебаний в совокупной экономической активности наций, организующих свою деятельность преимущественно в форме частного предпринимательства; цикл состоит из периода подъема, наблюдаемого одновременно во многих видах экономической деятельности, который сменяется также общим для всей экономики периодом спада, сокращением производства с последующим оживлением, переходящим в фазу подъема следующего цикла; такая смена фаз цикла является повторяющейся, но не обязательно периодической.

Экономические циклы характеризуются **показателями**:

- амплитуда колебаний – максимальная разница между наибольшим и наименьшим значением показателя в течение цикла;
- продолжительность цикла – период времени, в течение которого совершается одно полное колебание деловой активности.

Рассмотрим экономический цикл (его также часто называют деловой цикл) в его типичном варианте. Классический экономический цикл перепроизводства состоит из четырех фаз.

На фазе **рецессии (кризиса)** наблюдается падение уровня и темпов экономического роста, сокращение масштабов выпуска изделий. Происходят массовые банкротства (разорение) промышленных и торговых предприятий, которые не могут распродать накопившиеся товары. Быстро растет безработица, сокращается заработная плата. В обществе нарушаются кредитные связи, падают курсы акций.

Затем наступает другая фаза – **депрессия** (от лат. *depressio* – понижение, подавление). Темпы спада производства замедляются. Постепенно уменьшаются запасы товаров. При незначительном спросе масса свободного денежного капитала увеличивается, а ставка банковского процента снижается до минимума. В то же время создаются естественные условия для выхода из кризиса. Уменьшаются цены на средства производства и удешевляется кредит, что способствует возобновлению и расширенного воспроизводства на новой технической основе.

В следующей фазе – **оживлении** – производство расширяется до его предкризисного уровня. Размеры товарных запасов устанавливаются на уровне, необходимом для бесперебойного снабжения рынка. Начинается небольшое повышение цен, вызванное увеличением покупательного спроса, сокращаются масштабы безработицы; возрастает спрос на денежный капитал и ставка процента увеличивается.

Наконец, наступает фаза **подъема**. В этот период выпуск продукции превышает предкризисный уровень. Сокращается безработица. С расширением покупательного спроса возрастают цены на товары. Повышается прибыльность производства. Увеличивается спрос на кредитные средства и соответственно возрастает норма банковского процента.

25. Виды экономических кризисов

1. Кризисы по масштабам нарушения равновесия в хозяйственных системах. Общие кризисы охватывают все национальное хозяйство.

Частичные распространяются на какую-либо одну сферу или отрасль экономики. Например, **финансовый кризис** – проявляется в постоянных бюджетных дефицитах (когда расходы государства значительно превышают его доходы).

Денежно-кредитный кризис – потрясение денежно-кредитной системы. Происходит резкое сокращение коммерческого и банковского кредита, массовое изъятие вкладов и крах банков, погоня населения и предпринимателей за наличными деньгами, падение курсов акций и облигаций, а также снижение нормы банковского процента.

Структурный кризис обусловлен нарушением нормальных соотношений между отраслями производства (однобокое и уродливое развитие одних отраслей в ущерб другим, ухудшение положения в отдельных видах производства).

2. Кризисы по регулярности нарушения равновесия в экономике.

Периодические кризисы повторяются регулярно через некоторые промежутки времени.

Промежуточные не дают начала полного делового цикла и прерываются на каком-то этапе; являются менее глубокими и менее продолжительными.

Нерегулярные кризисы имеют свои особые причины возникновения. Отраслевое потрясение охватывает одну из отраслей народного хозяйства и вызывается изменением структуры производства, нарушением нормальных хозяйственных связей и др

3. Кризисы по продолжительности. Экономические циклы различают по их продолжительности. Существуют долгосрочные (50-60 лет), среднесрочные (8-11 лет) и краткосрочные (2-3 года) циклы. Каждый из этих циклов имеет свои причины.

Теория долгосрочных циклов («длинных волн») разработана Н.Д. Кондратьевым в 20-х годах XX века. «Длинная волна» состоит из двух больших фаз – «фазы подъема» и «фазы спада».

Основой периодичности долгосрочных колебаний являются фундаментальные открытия и появление на базе новых знаний новых технологий.

«Длинные волны» Н. Кондратьева

Период подъема	Период спада	Технические нововведения
1789-1814 гг.	1814-1849 гг.	Паровой двигатель, ткацкий станок, технология переработки угля и железа
1849-1873 гг.	1873-1896 гг.	Пароход, железная дорога, телеграф, цемент
1896-1920 гг.	1920-1940 гг.	Химия, автомобиль, алюминий, электрификация
1940-1965 гг.	1965-1985 гг.	Пластмассы, телевидение, ядерная энергетика, электроника

26. Антициклическая политика государства

Для смягчения негативных последствий циклических колебаний государство проводило активную и пассивную политику. Активную политику еще называют **стабилизационной**. Ее суть заключается в том, чтобы сдерживать экономику в фазе подъема, не допускать перегрева, а также поддерживать экономику на стадии спада и не слишком сильного разрушения экономических связей. Основными инструментами стабилизационной программы являются денежно-кредитная (или монетарная) и бюджетно-

налоговая (или фискальная) политики.

Монетарная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Для уменьшения циклических колебаний следует сокращать денежную массу в период подъема (снижая совокупный спрос) и увеличивать ее в период спада (стимулируя совокупный спрос).

Фискальная политика предполагает воздействие на фазы экономического цикла с помощью изменения государственных расходов и налогов. В фазе подъема следует проводить сдерживающую политику – сокращать государственные расходы и увеличивать налоги, в фазе спада стимулирующую – увеличивать госрасходы и снижать налоги.

Под **пассивной** политикой понимают наличие встроенных стабилизаторов в экономике. Они предполагают автоматическое изменение какого-либо элемента при изменении макроэкономической ситуации. К ним относятся подоходный налог (в России налог на доходы физических лиц) и налог на прибыль. Во время роста экономики налоговые поступления увеличиваются, что сдерживает рост, на этапе спада – сокращаются. Кроме этого во время спада пособия по безработице и другие социальные выплаты увеличиваются, растут субсидии отдельным отраслям экономики.

27. Инфляция

Инфляция – это переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и соответственно рост цен.

В зарубежной экономической литературе под **инфляцией** понимают непрерывный рост общего уровня цен, или, иначе говоря, устойчивую тенденцию к повышению среднего (общего) уровня цен.

Рассматривая инфляцию, необходимо различать обычный уровень состояния какого-то явления и темп его изменения. Инфляция – это скорость и направление изменения цен. Важно понять, что инфляцию характеризует не уровень цен, а скорость их изменения. Это различие между уровнем цен и скоростью их изменения имеет большое значение, так как основная часть споров об инфляции затрагивает причины, влияющие на уровень цен, а не скорость их изменения.

Следует отметить, что в экономике может происходить не только рост общего уровня цен, но и его падение, т.е. инфляция может иметь не только положительное, но и отрицательное значение. Отрицательная инфляция называется дефляцией. **Дефляция** – устойчивая тенденция к снижению среднего (общего) уровня цен. В этом случае деньги «дорожают» и их покупательная способность повышается. Процесс замедления темпа роста цен (уровня инфляции) называется **дезинфляцией**.

Для количественной оценки инфляционных процессов применяют показатели инфляции.

Инфляция определяется как рост среднего уровня цен. Уровень цен обычно измеряется при помощи индекса цен. В макроэкономических моделях **уровень инфляции** может быть представлен как:

$$\pi = \frac{P - P_{-1}}{P_{-1}}$$

где P – средний уровень цен в текущем году;

P_{-1} – средний уровень цен в прошлом году.

Индекс цен – это отношение стоимости определенного набора товаров или услуг (рыночной корзины) в данном периоде к стоимости того же самого набора в определенном базовом периоде, умноженное на 100:

28. Причины инфляции

Инфляция зарождается на денежном рынке. Именно там, в деформациях денежного обращения, и следует искать ее причины. Рассмотрим их.

Во-первых, из-за неправильной денежной политики центрального банка в обращении появляется избыточная, необеспеченная товарами масса денег.

Во-вторых, к инфляции неминуемо ведет бюджетный дефицит. Однако ее темпы зависят от организации покрытия бюджетного дефицита. В одном варианте дефицит финансируется посредством денежной эмиссии, что ведет к резкому ускорению инфляции; в другом – с помощью регулярных займов правительства в центральном банке, что также делает инфляцию неизбежной, хотя и протекающей медленнее и в более цивилизованных формах; в третьем, – посредством покрытия дефицита, когда правительство вынуждено размещать свои долговые обязательства где угодно, кроме центрального банка собственной страны.

В-третьих, к инфляции приводят неверные действия государства в сфере налогообложения. Речь идет, прежде всего, о ставках налога на прибыль. Когда они становятся непомерно высокими, предпринимателям становится не выгодно заниматься предпринимательской деятельностью, и они либо закрывают производство, либо повышают цены.

В-четвертых, чрезмерное развитие военно-промышленного комплекса создает постоянное напряжение в расходной части государственного бюджета. Возрастает дефицит, а вслед за ним и инфляционное давление. Военная экономика поглощает материальные, интеллектуальные ресурсы, которые можно было бы использовать более эффективно, например, выпуская потребительские товары повседневного пользования. Кроме того, занятые в оборонном секторе выступают на потребительском рынке исключительно в роли покупателей, предъявляют спрос, но не способствуют увеличению предложения товаров.

В-пятых, на интенсивность инфляционного процесса влияет монополизация рынков. Безусловно, монополии имеют отношение к зарождению инфляции, они же активно продолжают и усиливают ее. Это отрицательно влияет на соотношение совокупного спроса и предложения, увеличивая разрыв между ними.

В-шестых, на инфляцию воздействуют внешнеэкономические факторы. Имеется в виду перенос инфляции по каналам мировой торговли, когда рост цен на сырье или энергоносители придает новый импульс механизму инфляции затрат. Немалую инфляционную угрозу несут потоки краткосрочных

капиталов, перемещающихся через границы в поисках наиболее высокой ставки процента.

В-седьмых, инфляция вызывается ростом издержек производства. К числу причин инфляции издержек относят:

- повышение номинальной зарплаты, не подкрепленное ростом производительности труда;
- повышение налогов;
- рост цен на ресурсы.

29. Виды инфляции

В экономике многих стран иногда возникают ситуации, когда возрастание общего уровня цен происходит при одновременном сокращении объемов производства. Состояние экономики, при котором одновременно увеличиваются цены и падает объем производства, называют **стагфляцией**.

В зависимости от скорости нарастания инфляционных процессов в экономической теории принято выделять следующие **виды инфляции**:

- **умеренная**, когда цены растут медленно (менее 10 % в год), в этой ситуации стоимость денег сохраняется, также отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах;
- **галопирующая**, при которой рост цен составляет 20-200 % в год, большинство контрактов «привязывается» к росту цен или к иностранной валюте, деньги начинают ускоренно материализовываться в товары;
- **гиперинфляция**, когда цены растут астрономическими темпами, расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества.

В зависимости от глубины государственного регулирования различают: явную (**открытую**) инфляцию, которая проявляется в росте цен, снижении курса валюты и **подавленную** инфляцию, которая протекает в скрытой форме и проявляется в снижении качества продукции, изменении структуры ассортимента, увеличении дефицита.

Показатель открытой инфляции (уровень инфляции) – темп прироста общего уровня цен, измеряемого обычно как дефлятор ВВП.

Инфляция может быть сбалансированной и несбалансированной. При **сбалансированной инфляции** наблюдается умеренный рост цен одновременно на большинство товаров и услуг. В этом случае ежегодному росту цен соответствует рост ставки процента, что равнозначно экономической ситуации со стабильными ценами. Подобная инфляция в экономике ничего не изменяет. **Несбалансированная инфляция** представляет собой различные темпы роста цен на различные товары. От несбалансированной инфляции страдают, прежде всего, денежное обращение и система налогообложения.

Следует отличать ожидаемую (инерционную) инфляцию от неожиданной (непредвиденной). **Ожидаемую инфляцию** можно прогнозировать на какой-либо период. **Неожиданная инфляция** характеризуется внезапным скачком

цен, что негативно сказывается на денежном обращении и системе налогообложения. В ситуации, когда в экономике уже существовали инфляционные ожидания, население, опасаясь дальнейшего обесценения своих доходов, резко увеличивает затраты на приобретение товаров и услуг, что само по себе создает трудности в экономике, искажает реальную картину потребностей в обществе и ведет к расстройству хозяйства.

31. Безработица.

Безработица – это социально-экономическое явление, свидетельствующее о том, что определенная часть трудоспособного населения не находит применения своим умственным и физическим способностям в силу причин, не зависящих от них. К безработным, по решению Международной организации труда, относят лиц, достигших трудоспособного возраста, которые на момент учета были без работы, но ищут ее и готовы немедленно приступить к ней. **Трудоспособное население** – это население трудоспособного возраста, который устанавливается законодательно (в России: для женщин – от 16 до 60 лет, для мужчин – от 16 до 65 лет).

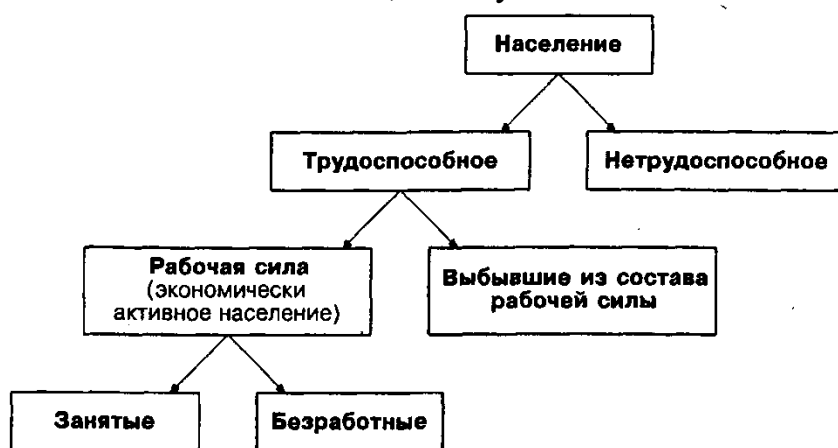


Рис. 9.4 – Рабочая сила, занятые и безработные

В отличие от **трудоспособного населения**, **нетрудоспособное население** – это население нетрудоспособного возраста (дети и пенсионеры), а также инвалиды и лица, длительно находящиеся в институциональных учреждениях (тюрьмах, исправительных колониях, психиатрических больницах и т.п.).

К трудоспособному населению относят и **выбывших из состава рабочей силы** — тех, кто не имеет работы и активно ее не ищет (например, студенты, домохозяйки, а также те, кто отчаялся найти работу и прекратил ее поиски).

30. Формы и показатели безработицы

Безработица может принимать самые разнообразные формы. Это зависит от влияния НТП, неравномерности естественного прироста населения и других факторов. Выделяют следующие виды безработицы: фрикционную, структурную, циклическую.

Фрикционная безработица имеет место, когда работники либо увольняются с целью поиска более подходящего, на их взгляд, места работы, либо ищут работу, поскольку им предстоит увольнение, либо их работа носит сезонный характер и т.д. Данный вид безработицы связывается со стремлением работника отыскать работу, соответствующую его способностям и склонностям, благодаря чему решается проблема рационального распределения рабочей силы.

Структурная безработица связана с изменением в структуре потребительского спроса и технологии производства, которые влияют на структуру общего спроса на рабочую силу, в результате чего спрос на одни профессии сокращается, на другие, включая и ранее не существовавшие, увеличивается. Отличие фрикционной от структурной безработицы состоит в том, что работники в условиях фрикционной безработицы обладают навыками и опытом, которые могут продать и в которых нуждается общество. «Структурные» безработные нуждаются в переподготовке, дополнительном обучении, перемене места жительства, что связано со значительными трудностями и проблемами.

Фрикционная и структурная безработица в совокупности составляет **естественную безработицу**, занятость в условиях естественной безработицы является полной.

Циклическая безработица возникает при падении общего спроса на рабочую силу во всех отраслях, сферах и регионах. Она вызвана спадом в экономике или недостаточностью совокупных расходов. Уменьшение совокупного спроса на товары и услуги сокращает занятость и увеличивает безработицу. Тогда даже наиболее добросовестные работники, имеющие высокую квалификацию, могут оказаться временно уволенными.

Сезонная безработица является результатом сезонных видов работ в определенных отраслях: сельском хозяйстве, строительстве, туризме и т.д., где занятость обеспечивается только во время определенных сезонов.

Скрытая безработица возникает при использовании такого количества работников в производстве, которое не требуется в данный момент для эффективного ведения хозяйства. Скрытая безработица обусловлена наличием трудоспособных людей, которые не работают, ищут работу, но не регистрируются на бирже труда, и потому не учитываются официальной статистикой; трудоспособных людей, которые работают неполный рабочий день или неполную рабочую неделю.

Технологическая безработица возникает при замене работников машинами, способствующими снижению трудоемкости производимых материальных благ.

31. Методы государственного регулирования экономики

Каждое направление государственной политики использует свои инструменты (методы) воздействия. Их подразделяют на экономические (косвенные) и административные (прямые) методы. Любая политика (налоговая, валютная и т.д.) имеет в арсенале как экономические, так и административные методы.

Экономические методы, создавая комплекс наиболее благоприятных

условий, способствуют реализации целей государства на основе добровольного принятия экономическими агентами тех или иных решений. К основным экономическим методам относятся: налоги и субсидии, дисконт по государственным ценным бумагам, льготы, норма обязательных резервов, ставка дисконтирования.

Административные методы прямо указывают на необходимое поведение и предусматривают применение санкций за нарушение требований государственных структур. К основным административным методам относят законы, указы, постановления, приказы, распоряжения, письма и инструкции полномочных органов власти, аналогичная нормативно-правовая документация, квоты, лицензии, стандарты (экологические, технические, ветеринарные, санитарные).

В какой-то мере деление методов условно, например государственные целевые программы относят то к административным, то к экономическим методам, в связи с тем, что они в равной мере сочетают и административность, и рыночность.

33. Бюджетно-налоговая (фискальная политика)

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика – деятельность государства в области налогообложения, налогового администрирования, регулирования государственных расходов, государственного бюджета и трансфертов. Целями бюджетно-налоговой политики являются:

- обеспечение стабильного развития экономики;
- обеспечение занятости населения;
- выравнивание уровня жизни различных слоев населения;
- ликвидация резких производственных диспропорций.

Инструментами (методами) бюджетно-налоговой политики являются государственный бюджет и налог.

Государственный бюджет – это годовой план государственных расходов и источников доходов, включая источники покрытия дефицита, если он запланирован. Построение бюджета определяется государственным устройством той или иной страны. Большинство развитых стран имеют федеративное устройство и трехуровневую бюджетную систему (бюджет страны, бюджет территории, бюджет местности).

Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательным органом страны, региона или органом местного самоуправления. По завершении финансового года полномочные представители исполнительной власти отчитываются о результатах своей деятельности в соответствии с существующим национальным законодательством.

Государственные расходы считаются одним из важных элементов макроэкономической политики. Государственные расходы состоят из государственных закупок и трансфертных платежей.

Государственные закупки представляют собой, как правило, приобретение общественных товаров (затраты на оборону, строительство и содержание школ, автодорог, научных центров и т. д.).

Трансфертные платежи – это выплаты, перераспределяющие налоговые доходы, полученные от всех налогоплательщиков, определённым слоям населения в виде пособий по безработице, выплат в связи с инвалидностью, стипендий, пенсий по возрасту.

32. Налоги

Налоговые платежи – обязательные взносы в госбюджет или внебюджетный фонд, осуществляемые плательщиком в соответствии с законодательством; к ним относятся налоги, сборы и пошлины.

Виды налогов в зависимости от объекта налогообложения:

- прямые налоги;
- косвенные налоги.

Прямые налоги налагаются на доход или имущество конкретного лица; *примеры налогов на доход* – налог на доходы физических лиц, налог на прибыль; *примеры налогов на имущество* – налог на недвижимость, налог на наследование или дарение.

Косвенные налоги налагаются на определённые виды деятельности; *примеры* – налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, таможенные пошлины и др.

В России налоги и налогообложение регламентируются Налоговым кодексом РФ. В соответствии со ст. 12 Налогового кодекса РФ федеральные налоги и сборы представляют собой такие обязательные платежи, перечисление которых должно осуществляться повсеместно на территории РФ. При этом действие норм по федеральным налогам регулирует только НК РФ, который вводит и отменяет как сами налоги, так и отдельные положения по тому или иному федеральному налогу. Суммы федеральных налогов поступают в одноименный бюджет РФ.

Региональные налоги, к которым относятся транспортный налог, налоги на игорный бизнес и имущество организаций, могут регулироваться как Налоговым кодексом РФ, так и законами, которые издаются властями регионов страны, в отличие от федеральных налогов. Законы субъектов определяют значение ставок, а также наличие тех или иных льгот, уточняют сроки оплат и представления деклараций.

Действие местных налогов регулируется Налоговым кодексом РФ и нормативными актами, составленными на уровне муниципального образования. К таким налогам относятся земельный налог, налог на имущество физических лиц, торговый сбор, а также налогообложение недвижимости по кадастровой стоимости.

В РФ действуют пять налоговых режимов: общий, упрощенный, режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей, патентный и налог на профессиональный доход (для индивидуальных предпринимателей и физических лиц). При выборе системы налогообложения компании и индивидуальные предприниматели учитывают налоговую нагрузку, сложность учета, количество отчетности и платежей. Специальные налоговые режимы позволяют сделать уплату налогов простой и

прозрачной и тем самым стимулировать развитие отдельных видов деятельности.

33. Денежно-кредитная система и монетарная политика

Денежно-кредитная система страны представлена Центральным и коммерческими банками, а также небанковскими кредитными учреждениями. Денежно-кредитная (монетарная) политика – часть единой экономической политики, включающая совокупность форм влияния на количество денег в обращении с целью достижения макроэкономических целей государства. Денежно-кредитная политика в узком смысле (монетарная политика) – управление денежным предложением и создание условий доступа экономических агентов к кредитам.

Основными целями монетарной политики являются стратегические (низкая инфляция, стабильная безработица, постоянный экономический рост и активный платежный баланс) и тактические (поддержание определенного уровня средней ставки процента и требуемого курса национальной валюты).

К инструментам денежно-кредитной политики относят:

- изменение ключевой ставки (рефинансирование кредитных организаций);
- изменение норм обязательных резервов;
- операции на открытом рынке с ценными бумагами государства;
- внедрение кредитных ограничений.

Ставка рефинансирования – определенная величина процента, установленного Центральным банком, который уплачивается коммерческими банками при получении ими кредита в процессе рефинансирования. С 1 января 2016 года в РФ значение Ставки рефинансирования приравнено к значению Ключевой ставки, устанавливаемому Центральным банком.

Термин «рефинансирование» означает получение денежных средств кредитными учреждениями от Центрального банка. Центральный банк может выдавать кредиты коммерческим банкам, а также переучитывать ценные бумаги, находящиеся в их портфелях (как правило, векселя).

В случае повышения Центральным банком ключевой ставки, коммерческие банки будут стремиться компенсировать потери, вызванные ее ростом (удорожанием кредита) путем повышения ставок по кредитам, предоставляемым заемщикам, т.е. изменение учетной (ключевой) ставки прямо влияет на изменение ставок по кредитам коммерческих банков. Например, повышение официальной учетной ставки в период усиления инфляции вызывает рост процентной ставки по кредитным операциям коммерческих банков, что приводит к их сокращению, поскольку происходит удорожание кредита, и наоборот.

Изменение официальной процентной ставки оказывает влияние на всю кредитную сферу. Во-первых, затруднение или облегчение возможности коммерческих банков получить кредит в Центральном банке влияет на ликвидность кредитных учреждений. Во-вторых, изменение официальной ставки означает удорожание или удешевление кредита коммерческих банков для клиентуры, так как происходит изменение процентных ставок по активным

кредитным операциям.