

Министерство Высшего и Среднего Специального Образования
Республики Узбекистан

ГУЛИСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

«Агрэкономический факультет»

Кафедра «Экономическая теория»

Учебно-методическое пособие по дисциплине:

"Экономическая теория"

Гулистан 2010
Гулистан 2010

Ахмедова В.Ш. Экономическая теория. Учебно-методическое пособие. – Г.: ГулГУ, 2010 г. Стр 236.

Целью текста лекций является ознакомление бакалавров, обучающихся по направлению А-5340100, а также других направлений, изучающих экономическую теорию. Пособие имеет примеры практического применения основ экономической теории. А также - привитие навыков практических работ по анализу естественно–научных и экономических основ экономической теории, определение основных понятий и категорий, знания которых необходимы для понимания всех вопросов, рассматриваемых в изучаемой дисциплине. Теоретический анализ излагается с использованием графического анализа, облегчающего понимание закономерностей функционирования рыночного механизма. Имеются также определения всех важнейших терминов экономики.

Издание рассчитано на студентов, а также всех, кто интересуется проблемами современной экономической теории.

Главный редактор:

к.э.н., доц. Сатторкулов О.Т.

Рецензенты:

к.э.н., доц. Мухамметов А. Б.
ст. преп. Аллаёрова М.К.

1. Цель и задачи изучения предмета.

1.1. Цель предмета – Главной целью изучаемой дисциплины является овладение обучающимися предмета и метода экономической теории. Студенты должны научиться видеть во всем многообразии хозяйственной жизни основные закономерности экономической деятельности человека, и прежде всего, проблему выбора в условиях ограниченности ресурсов и альтернативных средств достижения поставленных целей. Важнейшей целью обучения является умение различать нормативный и позитивный анализ, способность применять его при изучении поведения экономических агентов как на микро-, так и на макроуровне. Особо важно изучение экономической теории как фундаментальной базы для освоения других экономических дисциплин, таких, как международные экономические отношения, финансы и кредит, бухгалтерский учет, страхование и др.

1.2. Задачи предмета – изучение введения в экономическую теорию, микро- и макроэкономики, уметь применять экономический анализ для исследования конкретных ситуаций в реалиях нашей жизни.

1.3. В конце предмета студенты – освоят понятия, знания экономических процессов, в частности, рынок, поведение покупателей и фирм, уметь анализировать издержки, выручку и прибыль фирмы, знать как взаимосвязаны между собой основные макроэкономические переменные, понимать место, роль и границы государства в современной рыночной экономике, иметь представление о денежно – кредитной и налогово-бюджетной политике

1.4. В течении изучения предмета студенты – опираются на знания, полученные по Общей экономике.

2. Содержание предмета.

2.1. Темы лекций, рассматриваемые проблемы и часы:

№	Название темы	Рассматриваемые проблемы	Время, часы
1	Предмет и метод экономической теории	Общее представление о значении и состоянии экономической теории в современном мире. Предмет экономической теории. Метод экономической теории. Современные направления и исторические школы экономической теории. Понятие «экономика» и ее главный вопрос. Сущность, виды и безграничность потребностей. Сущность, виды и ограниченность экономических ресурсов. Основные течения при формировании экономической теории как науки: меркантилизм, физиократы, английская	2

		классическая экономическая школа, марксизм и маржинализм. Экономические законы и категории (научные понятия). Роль экономической теории в формировании современного экономического образа мышления.	
2	Сфера производства: сущность, структура, результаты	Общая характеристика хозяйственной деятельности. Общественное производство и его роль в жизни общества. Центральные проблемы хозяйственной деятельности и способы их разрешения в разных экономических системах. Общественный продукт, его состав и стадии движения. Кривая производственных возможностей.	2
3	Социально – экономическая система и отношения собственности.	Сущность собственности как экономической категории. История развития различных форм собственности. Многообразие форм и видов собственности в предпринимательской деятельности. Формы собственности при рыночной экономике.	2
4	Развитие товарно-денежных отношений	Товар и его свойства. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага. Основные направления критики трудовой теории стоимости. Деньги, их сущность и основные функции. Натуральное и товарное производство, их черты. Причины возникновения и развития товарного производства. Величина стоимости товара. Альтернативные понимания стоимости товаров и услуг. Теории денег.	2
5	Сущность рыночной экономики и элементы её функционирования	Сущность и функции рынка. Рыночный механизм и его элементы. Классическая и современная рыночная экономика, их общность и различия. Кругооборот ресурсов, продуктов и доходов в рыночной экономике. Эффективное использование ресурсов в условиях рыночной экономики. Преимущества и противоречия рыночной экономики. Содержание и структура рынка. Виды рынков. Объекты и субъекты рыночных отношений. Инфраструктура рынка и ее состав.	2
6	Теория спроса и предложения	Спрос и факторы, определяющие его величину. Предложение товара и его	2

		кривая. Предложение и спрос: рыночное равновесие. Эластичность предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Соответствие спроса и предложения. Теория потребительского поведения. Правило максимизации полезности. Влияние изменения цен и доходов на потребительское поведение.	
7	Конкуренция и ценообразование	Сущность конкуренции, ее основные формы. Ценообразование в условиях конкуренции. Теории конкуренции и монополии. Виды конкуренции. Модели конкурентного рынка. Методы конкурентной борьбы. Сущность и виды монополий. Естественные монополии. Преимущество монополии и их социально-экономические последствия. Антимонопольные меры государства. Опыт развитых стран.	2
8	Предпринимательская деятельность.	Понятие предпринимательства. Условия и принципы предпринимательства. Малый бизнес, малые предприятия. Кооперативный сектор. Организация акционерного общества. Арендные предприятия. Акционерное общество и акционерный капитал. Акции, их виды. Курс акций. Дивиденды и прибыль учредителей. Облигации. Сущность предпринимательского капитала и стадии его кругооборота. Функциональные формы предпринимательского капитала. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Скорость оборота капитала. Воспроизводство основного капитала. Физический, моральный и экономический износ основного капитала. Эффективность использования основного и оборотного капитала, ее показатели.	2
9	Издержки предприятия и их прибыль.	Издержки производства. Предельные издержки. Ценообразование на факторы производства. Основные теоретические концепции прибыли и ее источники. Норма прибыли. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Коммерческие издержки, источники их	2

		покрытия и виды. Факторы, влияющие на норму прибыли. Понятие убыточности, ее причины. Банкротство и санация предприятий.	
10	Рынок труда и заработная плата	Механизм функционирования рынка труда. Инвестиции как источник спроса на труд. Заработная плата как плата за труд. Основные формы и современные системы оплаты труда. Номинальная и реальная заработная плата. Дифференциация заработной платы. Определение ставки заработной платы на рынке рабочей силы. Трудовые отношения и трудовой договор. Взаимоотношения профсоюзов с предпринимателями и государством. Трудовые конфликты, их причины и методы преодоления.	2
11	Аграрные отношения и агробизнес.	Особенности воспроизводства и экономических отношений в сельском хозяйстве. Рента и арендная плата. Виды земельной ренты. Цена земли. Аграрные отношения и их особенности в рыночной системе. Рынок земельных ресурсов. Агропромышленная интеграция. Агробизнес и его виды. Дехканское, фермерское и ширкатное хозяйства.	2
12	Национальная экономика и её макроэкономические показатели. ВВП и его виды	Национальная экономика: цели и результаты. Валовой продукт. Исключение повторного счета. Добавленная стоимость. Методы подсчета валового продукта, национального дохода. Расчет ВВП по отраслям. Расчет ВВП по расходам. Расчет ВВП по доходам. Чего не охватывает ВВП? Чистый национальный продукт. Национальный доход.	2
13	Экономический рост и национальное богатство.	Экономический рост и его движущие силы. Современный тип экономического роста и его особенности. Эффективность производства. Теория экономического равновесия и эффективности роста. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Цели, эффективность и социальная направленность экономического роста. Факторы экономического роста. Влияние	2

		совокупного спроса и совокупного предложения на экономический рост. Понятие национального богатства и его структура. Материально-вещественное, природное и интеллектуальное богатство.	
14	Финансовая и денежно – кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике.	Финансовая система. Банки и их роль в рыночной экономике. Денежно - кредитная политика. Государственный бюджет и его роль в формировании централизованных финансовых ресурсов. Налоги и их функции в условиях рыночной экономики. Кривая Лаффера. Денежное обращение. Денежные системы и их виды. Денежные агрегаты. Сущность, функции и виды кредита. Кредитный механизм, рынок кредитных ресурсов. Ссудный процент. Центральный банк и его функции. Коммерческие банки и их функции. Совершенствование банковской системы в условиях либерализации экономики.	2
15	Доходы населения и государственная социальная политика.	Понятие доходы населения, их классификация. Доходы, как результат перераспределения совокупного общественного продукта. Заработная плата как важнейшая часть доходов. Социальная политика государства. Распределение доходов. Методы расчёта дифференциации доходов населения. Концепция социальной справедливости.. Различия в доходах, имущественном и социальном положении членов общества. Уровень и качество жизни. Показатели уровней жизни и бедности.	2
16	Мировое хозяйство. Мировой рынок.	Понятие мирового хозяйства. Вывоз капитала. Причины и формы. Мировая торговля и мировой рынок. Миграция рабочей силы. Образование, этапы становления и основные черты мирового хозяйства. Международное разделение труда и интернационализация производства. Роль НТП и транснационального капитала в интернационализации экономики. Цены мирового рынка. Международное регулирование мировой торговли. Международные валютные системы.	2

	Валютный рынок и курсы валют. Международный кредит.	
Всего		36

2.2. Темы семинарских занятий и часы:

№	Название темы	Часы
1	Предмет и метод экономической теории	2
2	Сфера производства: сущность, структура, результаты	2
3	Социально – экономическая система и отношения собственности	2
4	Развитие товарно-денежных отношений	2
5	Сущность рыночной экономики и элементы её функционирования	2
6	Теория спроса и предложения	2
7	Конкуренция и ценообразование	2
8	Предпринимательская деятельность	2
9	Издержки предприятия и их прибыль	2
10	Рынок труда и заработная плата	2
11	Аграрные отношения и агробизнес	2
12	Национальная экономика и её макроэкономические показатели. ВВП и его виды	4
13	Экономический рост и национальное богатство	2
14	Финансовая и денежно – кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике	2
15	Доходы населения и государственная социальная политика	2
16	Мировое хозяйство. Мировой рынок	2
	Всего	34

2.3. Тематика рефератов:

№	ТЕМЫ
1.	Предмет и методы экономической теории
2.	Производство и его основные показатели
3.	Имущественные отношения
4.	Развитие товарно-денежных отношений
5.	Сущность рыночной экономики и его устройство
6.	Теория спроса и предложения
7.	Конкуренция и ценообразование
8.	Предпринимательская деятельность
9.	Предпринимательские доходы и расходы

10.	Заработная плата и рынок труда
11.	Аграрные отношения и агробизнес
12.	Национальная экономика и основные макроэкономические показатели
13.	Валовой национальный продукт и формы его развития
14.	Экономический рост и национальное богатство
15.	Финансовая система и финансовая политика
16.	Роль государства в развитии рыночной экономики
17.	Доходы населения и социальная политика государства
18.	Мировое хозяйство и его эволюция
19.	Мировой рынок
20.	Международная валюта и кредитные отношения
21.	Международная интеграция
22.	Банки и их деятельность
23.	Узбекистан и Мировое сообщество
24.	Кредитно-денежная система
25.	Издержки фирмы
26.	Потребление, накопления и инвестиции
27.	Валовой спрос и Валовое предложение
28.	Безработица и рынок труда
29.	Сущность национального богатства
30.	Экономические ресурсы и их основные виды

3. Рейтинговая разработка и критерии оценивания по курсу «Экономическая теория»

3.1. Рейтинговая разработка

Виды работ	Количество работ	Выделенные баллы	Всего
Текущий контроль:			55
1.1. Практические задания	16	2,5(1,5+1*)	40
1.2. Проверка лекционной тетради	1	5	5
1.3. Подготовка реферата	1	5	5
Промежуточный контроль:	2	15	30
2.1 Коллоквиум (устно)	2	7,5	15
2.2 Контрольная работа (письм.)	2	7,5	15
Итоговый контроль:	1		15
3.1 Тест	30	0,5	15

3.2. Критерии оценивания

1. Текущий контроль:

1.1. Если студент по практическим занятиям имеет полный конспект с дополняющими практическими знаниями, а также может по теме высказывать основное мнение, то ему ставится 1,3-1,5 баллов, если же не полно выполняются эти пункты, то в соответствии с их степенью, ставится 0,5 – 1,2 баллов;

1.1* На каждую пройденную тему семинарского задания приходится и одна самостоятельная работа. Если вопрос раскрыт полностью и соответственно имеется конспект, студент получает от 0,7 – 1,0 балла, если же не полно выполняется работа, то в соответствии с их степенью, ставится 0,3-0,6 баллов;

1.2. Ведение конспекта по лекционным занятиям со стороны студента оценивается максимально единожды в 5,0 баллов, если же имеются недостатки, то балл уменьшается.

1.3. По данной теме реферата:

- если тема реферата полностью раскрыта, сделаны выводы и предложено практическое предложение, то она оценивается в 4,5 -5 балла;

- если сущность открыта, выводы имеются, но практических предложений нет, то ставится 3,5 – 4 балла;

- Если раскрыта сущность, но имеются недостатки, то балл – 2,5 – 3.

Реферат сдается на стандартной белой бумаге и защищается (не меньше 15 листов).

2. Промежуточный контроль.

2.1. Коллоквиум в течении всего курса проводится 2 раза. По пройденным темам задается 3 вопроса, на который нужно дать ясный устный ответ. На каждый вопрос, в зависимости от степени раскрытия, ставится 0,5 – 2,5 баллов;

2.2. Контрольная работа также проводится 2 раза в течении всего курса по вариантам, состоящим из 3 вопросов. Максимально возможный балл за каждый правильный ответ – 2,5.

3. Итоговый контроль:

3.1. Итоговый контроль состоит из 30 тестовых вопросов. Максимально возможный балл за каждый правильный ответ – 0,5.

Студент, набравший на промежуточной и текущей контролях, достаточно баллов (не менее **47**) допускается на Итоговый контроль. Студент, набравший по СРС **55% (14,9 баллов)**, как минимум, допускается к Итоговой контрольной, а если меньше, то нет.

Максимальный балл – 100,0, «Удовлетворительно» – 56 – 70 баллов, «Хорошо» - 71 – 85 баллов, «Отлично» - 86 – 100 баллов.

Великий экономист 19 века Альфред Маршал считал, что «экономическая наука изучает нормальную жизнедеятельность человеческого общества». Прошло более ста лет, наши знания об экономической деятельности людей существенно обогатились, но определение великого экономиста по-прежнему справедливо. Почему студент, живущий в 21 веке, должен взяться за изучение экономической науки? Тому существуют, по крайней мере, три причины.

Во-первых, изучение экономической теории поможет вам понять реалии окружающего мира. Экономика ставит множество любопытных вопросов. Почему так тяжело найти жильё в крупных городах? Почему авиакомпании продают билеты «туда и обратно» со скидкой, если пассажир остаётся в пункте назначения в ночь с субботы на воскресенье? Отчего уровень жизни во многих африканских странах настолько низок? И многое другое.

Во-вторых, пополнив багаж знаний экономической теорией, вы почувствуете себя весьма искушенным субъектом рыночных отношений, так как вам постоянно по жизни приходится принимать множество хозяйственных решений.

В-третьих, понимание основ экономики позволит вам осознать пределы возможного в экономической политике. Как гражданин страны вы участвуете в выработке политики распределения общественных ресурсов.

Экономическая теория многогранна, но в её основе лежат 10 основных принципов:

1. Человек выбирает;
2. Издержки – это нечто, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое;
3. Рациональный человек мыслит в терминах предельных изменений;
4. Человек реагирует на стимулы;
5. Торговля во благо каждого;
6. Обычно рынок – прекрасный способ организации экономической деятельности;
7. Правительство может оказать положительное влияние на рынок;
8. Уровень жизни населения определяется способностью страны производить товары и услуги;
9. Цены растут тогда, когда правительство печатает слишком много денег;
10. В краткосрочной перспективе общество должно сделать выбор между инфляцией или безработицей.

Принципы экономической теории могут пригодиться вам в различных жизненных ситуациях. И где бы вы не оказались в будущем: в кресле – качалке перед телевизором, в кресле – вертушке директора компании или в кресле президента страны, вы будете одинаково благодарны судьбе за то, что она поставила вас перед необходимостью грызть (или хотя бы попробовать на вкус) гранит экономической науки.

Лекция 1. Предмет и метод экономической теории

Ключевые вопросы:

1. Общее представление о значении и состоянии экономической теории в современном мире
2. Предмет экономической теории
3. Метод экономической теории
4. Современные направления и исторические школы экономической теории

Основные понятия и термины: Экономика, экономическая теория, политическая экономика, редкость ресурсов, неограниченные потребности, предмет экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, анализ, синтез, индукция, дедукция, математическое моделирование, аналогия, научная абстракция, меркантилизм, физиократы, маржинализм, монетаризм, классицизм, неоклассицизм, институционализм, социал–утопизм, неолиберализм, кейнсианство.

Основные проблемы темы:

1. Экономика тесно связана с жизнью людей. Зачем так необходимо изучение экономики и как это может повлиять на нашу дальнейшую жизнь?
2. Уяснить предмет науки - значит установить, что она постигает. Каков же предмет экономической теории?
3. Всякая наука вырабатывает и применяет свой инструментарий, конкретные способы и приемы познания действительности. Каковы наиболее часто используемые методы исследования при изучении экономических явлений?

Основная цель 1-го вопроса: Дать студентам общее представление о значении экономической теории в нашей жизни

Идентифицируемые учебные цели:

1. Рассказать об экономике в нашей жизни.
2. Объяснить различие между двумя понятиями: политическая экономия и экономическая теория.
3. Дать общее определение понятиям экономика и экономическая теория.

1-ый ключевой вопрос: Общее представление о значении и состоянии экономической теории в современном мире

«Экономическая теория – это единственная отрасль социальных исследований, по которой присуждается Нобелевская премия»

Роберт П. Хайлброннер

Экономика - это особая сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями. В этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения физиологических и духовных потребностей людей.

Великий английский экономист конца XIX и первой половины уходящего столетия Альфред Маршалл образно сравнил экономику с театром, где актерами являются сами зрители, а эффект спектакля зависит от сценария, режиссера-постановщика и игры актеров, то есть населения. Экономическая наука и призвана осмысливать, отражать этот сложный противоречивый процесс, находить пути к разумному использованию природных и человеческих ресурсов с наибольшей пользой для общества. В отличие от театра экономика есть то, что формирует потребность в самом театре.

Сегодня интерес образованных людей к экономической теории все более возрастает. Объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире. П. Самуэльсон в известном всему миру учебнике "Экономикс" писал, что человек, систематически не изучавший экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся оценить музыкальное произведение.

Экономика сложна, многолика и подвижна. Этим объясняется и подвижность науки, изучающей ее. В разных странах экономическая наука называется по-разному. В 1619 г. французский ученый А. Монкретьен впервые употребил термин "Политическая экономия" и с тех пор это название сохраняет право на свое существование. В учебных планах наших учебных заведений экономическая наука именуется как политическая экономия (в ряде университетов на экономических факультетах) или как Основы экономической теории. Одни авторы отождествляют эти две науки, другие - разграничивают. Коренного различия между предметами исследования этих наук нет. И в том, и в другом случаях рассматривается деятельность людей по обеспечению себя жизненными благами.

"**Экономическая теория**, (английский экономист первой половины XX в. Дж. Кейнс) - не есть набор уже готовых рекомендаций, применяемых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления".

Экономическая теория – теоретические представления об экономических процессах и явлениях, о функционировании хозяйства, об экономических отношениях, основанные, с одной стороны, на логике, на историческом опыте и, с другой стороны, на теоретических концепциях, взглядах ученых-экономистов.

Согласимся, что далеко не всем нужны знания по экономике. Шахтер в забое, металлург у плавильной печи, астроном, изучающий солнечную активность, могут безболезненно обойтись без знания экономической теории в своем рабочем процессе. Человеческий мозг имеет ограниченную вместимость. Каждый стремится экономить свое ограниченное время и использовать его для накопления профессиональных знаний и отдыха.

В то же время мы должны признать, что с экономическими вопросами и проблемами соприкасаются практически все. Домохозяйка рассчитывает, как

прожить на зарплату мужа, накормить и приодеть детей; шахтер озабочен недостаточным заработком и выдвигает свои требования шахтовладельцам или правительству; инженер пытается выяснить, нельзя ли где-то подработать дополнительно; бизнесмен озабочен спадом производства и повышением ставок за кредит и налогов; владелец акций в панике с падением их курса и т.д.

Управленцы предприятия любого уровня обязаны глубоко и систематически изучать рыночную конъюнктуру, проводить тщательный экономический анализ состояния дел на предприятии. Экономическая политика государства, если она не опирается на экономическую теорию, неизбежно заведет общество в тупик, к кризису, а, в конечном счете - к социальному взрыву. Практическое значение науки состоит в накоплении знаний, знание ведет к предвидению, а предвидение - к действию.

Вопросы для обсуждения:

1. Раскройте связь общества с экономическими явлениями.
2. Можно ли найти путь к разумному использованию природных и человеческих ресурсов с наибольшей пользой для общества?
3. Всем ли нужны знания по экономике?

Основная цель 2-го вопроса: Определить предмет Экономической теории.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Уяснить предмет науки – Экономическая теория.
2. Раскрыть основные функции ЭТ.
3. Различить микроэкономику и макроэкономику.

2-ой ключевой вопрос: Предмет экономической теории

Уяснить предмет науки - значит установить, что она постигает.

Греческое слово "экономика" в буквальном переводе означает "искусство ведения хозяйства". Но за две с половиной тысячи лет, прошедших с тех пор, как древнегреческий писатель и историк Ксенофонт дал это имя "новой" науке, содержание ее изменилось до неузнаваемости. Хозяйство теперь ведется и управляется не только в рамках семьи или города, но и пределах крупного региона, страны, всего мира.

Существует несколько определений **предмета** экономической теории:

- эта наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми;
- эта наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, извлечении ими средств к существованию и использовании этих средств;
- эта общественная наука, которая изучает поведение людей и групп людей в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ;
- эта наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства;

- эта наука о богатстве;
- эта наука о законах, управляющих производством и обменом материальных благ на различных этапах развития общества (Энгельс);
- А. Маршалл сводит предмет науки к исследованию богатства, стимулов к действию человека и мотивов противодействия;
- эта наука, которая занимается общественными отношениями людей по производству, общественным строем производства и т.д.
- Роббинс Л. установил, что это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление.

Мир экономики очень сложен. В нем взаимодействуют миллионы людей, отраслей хозяйства, предприятий, цен на товары и услуги. Отсюда и пестрота в определении предмета науки.

Скорее ясно, чем не занимается эта наука:

- она не является экономикой домоводства;
- она не является наукой об управлении предприятиями и не раскрывает секретов как заработать миллионы;
- она не является технической наукой.

Тем не менее, экономическая теория близко соприкасается со всеми этими и другими проблемами. Она связана с такими учебными дисциплинами, как статистика, история, социология, политология, психология.

Современная экономическая теория больше внимания уделяет изучению явлений, описанию фактов: рынок, деньги, кредитные отношения, инфляция, безработица, прибыль, спрос и предложение. В какой связи они находятся между собой, каков допустимый уровень инфляции, безработицы, военных расходов и т.д. Эта наука имеет выраженную практическую направленность, и только от обобщения огромного количества фактов она движется к обоснованию тенденций и экономических законов. И, как говорится в учебнике Самуэльсона, через одно-два десятилетия новые факты опрокидывают старые теории и наука получает импульс для дальнейшего развития. Отсюда на смену одним теориям приходили другие.

Предмет экономической теории связан с понятием **редкости**. В последние годы наметился переход к изучению общечеловеческих ценностей, вытекающих из самого процесса естественной саморегуляции жизни, из общих законов взаимодействия живых организмов с окружающей материальной средой, с природой. Изменяется и наше представление о предмете экономической науки. Человек живет в мире ограниченных возможностей. Ограничены его физические и интеллектуальные способности, время, которое он может уделить тому или иному занятию, средства достижения цели. Ограниченность наличных ресурсов остается главным и весьма жестким условием, накладываемым объективной реальностью на размеры и возможности роста общественного и личного благосостояния. Ограниченность ресурсов заключается в принципиальной невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех людей.

Перед обществом, как и перед отдельным человеком, всегда стоит задача выбора направлений и способов использования ограниченных ресурсов в различных конкурирующих целях. Методы решения этой задачи и составляют предмет экономической науки.

"Экономическая теория, - пишет П. Самуэльсон в своем учебнике "Экономика", - есть наука о том, какие из редких производительных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия, избирают для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем между различными людьми и группами общества"

Основными функциями экономической теории являются: **познавательная**, позволяющая расширять наши познания в области сложных экономических процессов в постоянно меняющемся мире; **методологическая**, дающая теоретическую основу для исследований в прикладных экономических науках; **практическая**, позволяющая сделать правильный выбор при проведении государственной политики; **прогностическая**, делающая возможным предвидение в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

Различают 2 основных раздела экономической теории: **микроэкономика** и **макроэкономика**. Микроэкономика – раздел науки, изучающий экономические действия индивидов, отдельных домашних хозяйств, фирм и отраслей. Макроэкономика – занимается изучением законов функционирования всей национальной экономики в целом, а также входящих в неё агрегатов – домашних хозяйств, частного сектора, правительственного сектора.

Вопросы для обсуждения:

1. Человек живет в мире ограниченных возможностей.
2. Почему экономика не является экономикой домоводства?
3. С какими учебными дисциплинами связана экономика и как?

Основная цель 3-го вопроса: Определить и раскрыть студентам основные методы исследования экономической теории.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскрыть основную задачу экономической науки.
2. Перечислить основные методы исследования ЭТ и примеры их применения.
3. Объяснить на каком – либо экономическом явлении пути его анализа.

3-ий ключевой вопрос: Метод экономической теории

Первая задача современной экономической науки состоит в том, чтобы **описать, проанализировать** и объяснить динамику экономических процессов, происходящих в производстве, при распределении произведенного продукта и его потреблении. Выводы экономической науки необходимы для установления экономического поведения общества.

Сложность поведения людей и изменений в социальной жизни не позволяет надеяться на достижение той степени точности, которая присуща исследованиям в области естественных наук. В ходе экономического анализа не представляется возможным проводить контролируемые **эксперименты**. В выводах приходится многое упрощать, **абстрагироваться** от бесконечной массы деталей. То, что считается благоразумным для отдельного человека или фирмы, может быть подчас безрассудным для нации или государства.

Всякая наука вырабатывает и применяет свой инструментарий, конкретные способы и приемы познания действительности. Экономисту, как и астронавту приходится довольствоваться главным образом "**наблюдением**". Но для получения достоверных выводов сначала надо научиться объективно оценивать то, что является предметом наблюдения. Явления и процессы должны изучаться в их всеобщей связи и взаимозависимости, в состоянии непрерывного развития и изменения (**диалектика**). Здесь нельзя обойтись без **статистики**, без построения динамических рядов, таблиц, без применения системного подхода к анализу явлений. С переходом к рыночной экономике предварительно надо было обосновать и выдвинуть целый ряд **гипотез**, показывающих, как будут развиваться хозяйственные связи, изменяться цены, в каком направлении будет происходить социальная дифференциация населения, какие изменения произойдут в структуре производства, валовом продукте, его качестве. Не лишним было бы рассмотреть различные гипотезы развития межнациональных отношений и нравственности. Метод познания - это не продукт субъективного взгляда, а правильное отражение в сознании людей объективного процесса развития данной реальности.

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать выводы, что основными методами исследования являются: диалектика, анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия, научная абстракция, метод функционального анализа и другие.

Анализ – метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей.

Синтез – обратный процесс анализа, предполагающий соединение отдельных частей явления, изучаемых в процессе анализа, в единое целое.

Индукция – метод познания, базирующийся на умозаклучениях от частного к общему. Например, полезность для конкретного потребителя каждого последующего экземпляра приобретаемого им аналогичного блага уменьшается. Отсюда можно прийти к выводу о том, что все потребители данного товара готовы будут продолжать покупать этот товар только при условии снижения цен на него.

Дедукция (использовал Шерлок Холмс) – метод познания, предполагающий умозаклучения от общего к частному. Например, общее заключение: военные имеют отличную осанку. Увидев на улице человека даже в гражданской одежде, вы можете по его прекрасной выправке заключить, что он имеет отношение к армии.

Аналогия – метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестные. Так, например, денежное

обращение сравнивают с системой кровообращения в человеческом организме.

Метод научной абстракции – он состоит в выделении главного в объекте исследования и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного.

Экономическое моделирование – метод упрощенного представления взаимосвязей экономических переменных.

Вопросы для обсуждения:

1. Перечислите основные методы исследования «Экономической теории» и примеры их практического применения
2. Охарактеризуйте экономическое поведение общества
3. Что считается благоразумным для отдельного человека или фирмы, может быть подчас безрассудным для нации или государства?

Основная цель 4-го вопроса: Рассказать студентам историю развития экономической теории как науки.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Знает историю развития экономической мысли.
2. Различает особенности идей каждой из существующих экономических школ.
3. Отмечает идеи, приемлемые в условиях рыночной экономики

4-ый ключевой вопрос: Современные направления и исторические школы экономической теории

Первоначально взгляды на экономику строились на базе простых представлений об экономике, свойственных натуральному хозяйству. Главное различие во взглядах на экономику – в отношении к натуральному и денежному хозяйству.

Аристотель (384-322 гг. до н.э.) выделил и систематизировал две формы – «экономика» и «хремастика». «Экономика»- богатство как совокупность полезных вещей, «хремастика»- богатство как накопление денег. Лишь хремастика занималась исследованием движения богатства в денежной форме.

Другая линия в развитии экономических воззрений –связь экономических взглядов с социальной оценкой экономических действий и мер(противоречивая оценка роли труда, богатства и бедности, оценка роли денег с позиции справедливости по мере развития рыночного хозяйства определилась в поиск «справедливой цены», «справедливого обмена»(Фома Аквинский)).

Начало становления собственно Э.Т. – становление системы экономических категорий и законов науки от меркантилистов до Д.Рикардо. Меркантилизм в качестве высшей формы богатства рассматривал деньги, а увеличение богатства - увеличение суммы денег, ввозимых в страну в результате внешней торговли. (А.Серра, У.Стаффорд, Т.Мен, А.Монкретьен). В России крупнейшим представителем меркантилизма был И.Т.Посошков,

уделявший большое внимание и внутренним источникам богатства. Меркантилисты отдавали приоритет сфере обращения, а производство рассматривали лишь как один из факторов величины денежного богатства во внешней торговле. Лишь В.Петти провозгласил в качестве источников богатства землю и труд, видел в увеличении населения средство роста дохода и богатства.

Физиократы (Ф.Кенэ, Тюрго) исходили из примата земледелия как основы жизни общества. Их крупнейшие заслуги – отказ от поисков основного источника богатства в сфере обращения, специальный анализ общественного воспроизводства.

Подлинное становление Э.Т. связано с именами А.Смита (систематизатора Э.Т.) и Д. Рикардо. А.Смит отстаивал законы свободного рыночного хозяйства, на основе трудовой теории стоимости создал единый взгляд на природу капитализма и рыночного хозяйства, прибыли, заработной платы, ренты и доходов, отстаивал принцип «невидимой руки». Д. Рикардо объяснял противоположность ренты и прибыли, прибыли и заработной платы, выдвигал на первый план распределение, завершил конический подход к системе, исходя из трудовой теории стоимости, соединил качественный анализ с количественным, разработал теорию ренты, количественную теорию денег, принцип сравнительных издержек в международной торговле. Д. Рикардо выступил одним из родоначальников социально-экономической теории.

В XIX веке Э.Т. сводилась к защите интересов одного из классов общества, а с другой стороны стремилась сделать центром внимания лишь функционирование экономики. Жан Сисмонди выступал против крупного капитала, в защиту мелкого капиталистического производства. К.Маркс разработал систему социально-экономической теории, которая выступала как система отношений собственности и в центр внимания поставила вопрос об эксплуатации в капиталистическом обществе. В теории марксистского направления (К.Маркс, Ф.Энгельс, В.И.Ленин) наиболее развернутое обоснование получило содержание предмета Э.Т., как науки о системе производственных, социально-экономических отношений. Другое направление Э.Т. (оформившееся во второй половине XX века) поставило в центр внимания функционирование системы товарных отношений. А.Маршалл обосновывал отказ от социально-экономической теории, апеллируя к исследованию экономического выбора, прикладному характеру науки, необходимости анализа факторов производства и т.д.

Исходные основы анализа рационального использования ограниченных ресурсов были заложены развитием математического направления экономической мысли. (А.О.Курно, Г.Госсен), а определяющее воздействие оказали труды маржиналистов (К.Менгер, Ф.Визер, Е.Бем-Баверка), которые провозглашали в качестве исходных принципов исследования субъективно-психологический подход к экономическим процессам и принцип рационального поведения. А.Маршалл - один из основателей нового неоклассического направления науки. Двойственный подход к механизму

ценообразования: со стороны спроса в рамках теории предельной полезности и со стороны предложения через концепцию факторов производства. Дж.Б.Кларк – попытка перенести анализ в макроэкономическую среду. И.Шумпетер – основной предмет исследования - экономическая динамика и циклическое развитие. А.Пигу («Экономическая теория благосостояния») – обосновывается идея перераспределения доходов государством. К.Виксель – реакция на необходимость реформирования кредитно-денежного регулирования экономики. К.Чемберлин – теория монополистической конкуренции. Д.М.Кейнс создал макроэкономическую теорию рационального использования ограниченных ресурсов, встал на позицию учета реальных противоречий капиталистической системы XX века, обосновал необходимость государственного регулирования экономики через создания спроса.

Монетаристы (во главе с М.Фридманом) особое значение придают роли денежной массы в обращении и ее воздействию на инфляционные процессы. Сторонники экономики предложения (А.Лаффер, М.Эванс) особое внимание обращают на необходимость стимулирования деятельности корпораций. Теория рациональных ожиданий (Дж.Мут, Р.Лукас) – способность субъектов адаптироваться к реалиям рыночного хозяйства. Теория общественного выбора обращается к принципу индивидуализма, как основе принятия общественных решений (Дж.Бьюкен, М.Олсон).

Сторонники исторической школы (Ф.Лист, В.Рошер, Б.Гильдебранд) обосновали необходимость учета особенностей национальных хозяйств, отстаивали идею исторического подхода к экономике, учета конкретных исторических и социологических факторов при анализе экономических систем. Новая историческая школа (Г.Шмоллер, Л.Брентано, К.Бюхер) ставила задачу объяснить хозяйственную жизнь исходя из анализа реальной хозяйственной жизни, взаимосвязи экономики, этики, психологии; отстаивала идею более гибкой политики государства. М.Вебер соединил религиозные ценности и экономику. В.Зомбарт делал упор на роль «хозяйственного духа» и необходимость «организованного капитализма».

Социальная школа в Германии (Р.Штаммлер, Ф.Оппенгеймер) особое внимание уделяла деятельности институтов, выступила предшественницей институционализма. Социал-демократы (Э.Беришейн, К.Каутский, Р.Гильфердинг) выступили с пересмотром ряда положений марксистского направления: об одновариантности исторического развития, об обострении противоречий капитализма, о природе прибавочной стоимости, природе империализма и финансового капитала. Институционалисты анализировали роль институтов общества и делали упор не только на реальных противоречиях организационно-экономических отношений, но и анализировали содержание конкретных экономических форм в системе современной экономики (Т.Веблен, Дж.Коммонс, Дж.Гэлбрейт). С конца XIX в. начинают формироваться новые подходы в экономической науке и в течение длительного времени ее различные направления так или иначе

концентрировались вокруг двух основных проблем: трудовой теории стоимости и теории предельной полезности.

Неоклассическое направление возникло как реакция на экономическое учение К. Маркса. Оно господствовало до 30-х годов нынешнего столетия и воспевало эпоху свободного предпринимательства.

Главная проблема, которая находилась в центре внимания неоклассиков (Альфред Маршалл (1842-1924) Артур Пигу (1877-1959) и др.) - удовлетворение потребностей человека. Ключевая идея Маршалла состояла в перемещении усилий с теоретических споров о стоимости к изучению проблем взаимодействия спроса и предложения как сил, определяющих процессы, протекающие на рынке. По Маршаллу, по мере потребления новых единиц, частей, долей блага, темп нарастания полезности падает, добавочная полезность, приносимая каждой новой долей снижается.

Согласно выработанному неоклассиками подходу, цена товара определяется двумя факторами: предельной полезностью (со стороны покупателя) и издержками производства (со стороны продавца).

Принципы предельной полезности послужили основанием для разработки обширной концепции предельных величин. Великая депрессия 29-33 годов показала невозможность путем свободной конкуренции разрешать социально-экономические проблемы и противоречия современного мира. Потребовалось серьезное вмешательство государства в ход экономической жизни.

На волне кризиса 30-х годов возникла теория эффективного спроса, которая предложила свои рецепты регулирования экономики и нашла применение на практике, стала составной частью экономической политики многих государств. Автором этой теории был английский экономист Джон Кейнс (1883-1946). Его идея состояла в том, чтобы применить методы активизации и стимулирования совокупного спроса (общей покупательной способности) и тем самым воздействовать на расширение производства и предложение товаров. Государство может воздействовать на инвестиции посредством регулирования уровня процента, либо осуществляя инвестиции в общественные работы. Инвестиции по Кейнсу играют решающую роль в расширении платежеспособного спроса, а спрос создает предложение. Он не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения экономического равновесия необходимо вмешательство извне.

В 70-80 годах, когда чрезмерное вмешательство государства в экономику стало тормозить развитие общественного производства, снова становится актуальным неоклассическое учение и остается таковым по настоящее время. Оно представлено теориями монетаризма и неолиберализма.

Монетаризм - это теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Для 70-х годов стала характерной не безработица, как это имело место во времена великой депрессии, а инфляция при одновременном снижении производства (стагфляция). Началась переоценка ценностей. Был выдвинут лозунг "назад к

Смиту", что означало отказ от методов активного государственного регулирования.

Положительный вклад монетаризма в экономическую теорию заключается в детальном исследовании механизма воздействия денежного мира на товарный мир. Управление экономикой представители этой теории сводят к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, к достижению сбалансированности государственного бюджета. Признанным авторитетом этого направления является американский экономист Милтон Фридман (р.1912 г.).

Неолиберализм - еще одно направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью. Его представители отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Частное предпринимательство само способно вывести экономику из кризиса, обеспечить ее подъем и благосостояние населения. Государство должно обеспечивать условия для конкуренции и уйти от излишней регламентации рынка. Одним из основоположников и главным теоретиком неолиберализма считается Фридрих фон Хайек ("Пагубная самонадеянность" и "Дорога к рабству" М., 1992). В своих работах он отстаивает принцип максимальной свободы человека.

Институционально-социологическое направление (Гэлбрейт Д. и др.) рассматривает экономику как систему, где отношения между хозяйствующими объектами складываются под воздействием экономических и внешнеэкономических факторов, особенно технико-экономических. В этом направлении исключительное значение придается трансформации современного общества под воздействием научно-технического прогресса. Последний ведет к преодолению социальных противоречий и бесконфликтной эволюции общества от индустриального к пост и супериндустриальному (теория конвергенции).

Вопросы для обсуждения:

1. «Невидимая рука» Адама Смита
2. Р. Мальтус и правильность его идей
3. Должно ли государство обеспечивать условия для конкуренции?

Лекция 2. Сфера производства: сущность, структура, результаты

Ключевые вопросы:

1. Общая характеристика хозяйственной деятельности
2. Общественное производство и его роль в жизни общества
3. Центральные проблемы хозяйственной деятельности и способы их разрешения в разных экономических системах
4. Общественный продукт, его состав и стадии движения. Кривая производственных возможностей

Основные понятия и термины: потребность, производство, распределение, обмен, потребление, теория Маслоу, рабочая сила, предмет и средства труда, 3 главных вопроса экономики: Что? Как? Для кого?, кривая производственных возможностей.

Основные проблемы темы:

1. В хозяйственной деятельности выделяются 4 стадии: производство – распределение – обмен – потребление. Каковы пути их эффективного взаимодействия?
2. Что должно производиться, т.е. какие из взаимно исключающие друг друга товары и услуги должны быть произведены и в каком количестве?
3. Как будут производиться товары, кем, с помощью каких ресурсов и какой технологией, на каких типах предприятий?

Основная цель 1-го вопроса: Дать студентам представление об общей характеристике хозяйственной деятельности

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскрывает взаимодействие субъектов хозяйственной деятельности.
2. Описывает пирамиду человеческих потребностей по Маслоу.
3. Характеризует процесс: производство – распределение – обмен – потребление.

1-ый ключевой вопрос: Общая характеристика хозяйственной деятельности

Все многообразие определений предмета экономической теории можно свести к единому началу: в центре ее изучения лежит хозяйственная деятельность людей, которая развивается по общим законам взаимодействия человека с природой. Это очень сложный и запутанный комплекс разнообразных явлений и процессов. В индустриально развитых странах ныне выделяется около 500 крупных отраслей и блоков хозяйства, где вырабатываются десятки миллионов товаров и услуг для удовлетворения производственных и личных потребностей людей. Каждый из экономических блоков в свою очередь имеет сложную структуру. При этом хозяйственную деятельность осуществляют не просто члены общества, а экономические агенты в лице работников, владельцев имущества, банкиров, домохозяйств и т.д. На всех этапах хозяйственной деятельности между группами людей, предприятий, собственниками, внутри фирм, между городом и деревней, между гражданами, всеми ими с одной стороны, и государством с другой стороны развиваются экономические отношения. Вне этих отношений, при нарушенных хозяйственных связях не будет выработан продукт для удовлетворения имеющихся потребностей.

Потребность - это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом. С позиций конечного использования экономические блага подразделяются на личные и производственные.

Классификация потребностей отличается огромным разнообразием. Многие экономисты предпринимали попытки «разложить по полочкам» все многообразие потребностей людей. Так А. Маршалл, выдающийся представитель неоклассической школы, ссылаясь на немецкого экономиста Геммана, отмечает, что потребности можно подразделять на абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, прямые и косвенные, настоящие и будущие и др. В учебной экономической литературе часто используется деление потребностей на *первичные(низшие)* и *вторичные(высшие)*. Под первичными подразумевается потребности человека в еде, питье, одежде т. д. Вторичные потребности главным образом связаны с духовной интеллектуальной деятельностью человека – потребности в образовании, искусстве, развлечении и т. п. Деление это в известной степени условно: роскошная одежда «нового русского» не обязательно связана с удовлетворением первичных потребностей, а, скорее, с представительскими функциями или так называемым престижным потреблением. Кроме того деление потребностей на первичные и вторичные сугубо индивидуально для каждого отдельного человека: для некоторых чтение – первичная потребность, ради которой они могут отказать себе в удовлетворении потребностей в одежде или жилище(хотя бы частично).

Необходимость в хозяйственной деятельности и вызывается имеющимися потребностями. Однако фирма или иной предприниматель совсем не озабочены стремлением удовлетворить ту или иную общественную потребность. Пчела собирает нектар не для того, чтобы опылять цветы, но извлечь мед она не может не опылив цветок. Так и с предприятием: его цель - выгода, но прибыль оно может получить только служа интересам общества.

В общем плане в хозяйственной деятельности выделяются четыре стадии: **ПРОИЗВОДСТВО - РАСПРЕДЕЛЕНИЕ - ОБМЕН - ПОТРЕБЛЕНИЕ**, а весь процесс деятельности протекает в противоречивой форме.

По словами В. Леонтьева, - экономика каждой страны представляет собой большую систему, в которой очень много разных видов деятельности и все они взаимодействуют между собой. Содержанием и характером взаимодействия элементов в этой сложной системе определяется само ее "лицо", эффективность функционирования.

Надо иметь в виду, что каждая стадия в создании и продвижении готового продукта к потреблению представляет собой подсистему в общей системе экономических отношений.

Вопросы для обсуждения:

1. Может ли быть потребность человека ограничена?
2. Какой на ваш взгляд процесс цепочки наиболее важен для человека? (производство – распределение – обмен – потребление).
3. Можно ли обойтись в жизни без хозяйственной деятельности?

Основная цель 2-го вопроса: Раскрыть студентам сущность общественного производства, а также его роль в жизни общества.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскрывает взаимодействие трёх компонентов производства: рабочая сила, предметы труда и средства труда.
2. Определяет сущность этих трёх компонентов.
3. Обобщает всё выше изложенное в единый процесс – производство.

2-ой ключевой вопрос: Общественное производство и его роль в жизни общества

Первоначальную основу жизни составляет общественное производство. Прежде чем заниматься наукой, искусством, политикой и любовью, люди должны иметь минимум средств к жизни: крышу над головой, одежду, пищу. И поэтому, если мы хотим прикоснуться к сложному клубку общественных отношений, раскрыть хозяйственные связи, социальные процессы и определить направленность, тенденции в их движении, нам прежде всего необходимо рассмотреть общественное производство, как источник всякого благополучия.

Производство не единственный фактор, определяющий богатство стран и народов. На экономическое развитие оказывают влияние природные ресурсы, климат, естественное плодородие земли, накопленные людьми знания и опыт, численность народонаселения и другие факторы. Однако определенный результат общество может получить лишь в том случае, если использует эффект, заложенный в этих факторах, в процессе производства.

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

Под рабочей силой понимается совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм и которые реализуются в ходе трудового процесса. По мере развития общественного производства изменяются характер и содержание рабочей силы. На ранних этапах развития общества главную роль играли физические способности человека к труду. По мере развития производства, особенно в условиях современной научно-технической революции, все более высокие требования предъявляются к умственным способностям человека, к его интеллектуальному уровню, научно-техническому образованию, квалификации и другим качествам.

Рабочая сила выступает личным фактором производства, а человек - как ее носитель, трудящийся - как главная производительная сила.

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

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

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

Производство нельзя представлять как механическое соединение его элементов. Это сложная система взаимодействия рабочей силы со средствами производства, т.е. с его материальной основой. Способы соединения факторов производства определяют систему господствующих в обществе производственных отношений. Содержание производственных отношений определяется уровнем развития производительных сил, а характер их проявления - способом соединения работника со средствами производства, т.е. отношениями собственности на средства производства.

В обществе всегда господствуют определенные типы, виды собственности: частная, коллективная, мелкая трудовая, государственная, смешанная и т.д. При этом они изменяются, развиваются под воздействием изменений в материальных условиях производства и находятся в разных сочетаниях, в постоянных связях. Если отношения собственности перестают изменяться, то производительные силы сковываются в своем развитии, тормозится технический и социальный прогресс. Отношениями собственности определяется принадлежность произведенного продукта, форма его распределения, характер обмена и уровень потребления разных групп людей.

Объем собственности мэра города определяется не его счетом в банке и личным имуществом, а теми возможностями, которые фактически дает ему занимаемая должность.

Вопросы для обсуждения:

1. Можно ли по объёму производства судить о богатстве страны?
2. Каково взаимовлияние производства с НТР (НТП)?
3. Может ли численность населения влиять на уровень производства?

Основная цель 3-го вопроса: Ознакомить студентов с центральными проблемами хозяйственной деятельности и способами их разрешения.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Описывает сущность производственных проблем: Что? Как? И Для кого?.
2. Характеризует производственную деятельность различных экономических систем.
3. Даёт оценку шведской, японской, американской модели экономики.

3-ий ключевой вопрос: Центральные проблемы хозяйственной деятельности и способы их разрешения в разных экономических системах

В основе всякого общества лежит несколько универсальных экономических условий. Некоторые коренные проблемы сохраняют в современном хозяйстве такое же значение, какое они имели в древнем мире.

Любое общество, независимо от того, на какой ступени цивилизации оно находится, всегда сталкивается с тремя основными и взаимосвязанными проблемами:

1. Что должно производиться, т.е. какие из взаимно исключаящих друг друга товаров и услуг должны быть произведены и в каком количестве?

Что хотелось бы иметь немедленно, с получением чего можно подождать, а от чего вообще отказаться. Иногда выбор может быть очень трудным.

2. Как будут производиться товары, кем, с помощью каких ресурсов и какой технологией, на каких типах предприятий?

Существуют различные варианты производства всего набора благ и каждого из них в отдельности. По разным проектам можно построить производственное и жилое здание, использовать земельные участки, выпускать автомобили и т.д. Решение о производстве может приниматься на уровне государства или частной фирмы.

3. Для кого предназначаются произведенные товары, в каких пропорциях будут распределяться между людьми, семьями, кто будет извлекать из них пользу?

Поскольку количество создаваемых товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения. Решение этой проблемы определяет цели общества, стимулы его развития.

Эти три вопроса являются основными и общими для всех экономических систем, для всех хозяйств. Но в разных экономических системах разрешаются они по-разному. На разных этапах своего развития общество использует разный подход и инструментарий для выявления и учета производственных и личных потребностей и для распределения материальных и людских ресурсов по видам деятельности, где вырабатываются необходимые продукты, услуги и идеи.

Человечество в своем развитии выработало несколько способов упорядоченного распределения ограниченных ресурсов и результатов производства между конкурирующими целями.

В мировой экономической литературе наибольшее распространение получила классификация хозяйственных систем по двум признакам:

1. По форме собственности на средства производства.
2. По способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность.

Эти способы могут быть сведены в три основные группы:

1. Основанные на традициях и обычаях.
2. Основанные на командно-административных методах.
3. Основанные на рыночном механизме.

В условиях примитивной цивилизации поведение людей может определяться обычаями, и при решении вопросов: "Что? Как? Для кого?" -

можно обращаться к традиционным методам ведения дел. Представителям другой культуры такая практика может показаться странной и безрассудной, но члены общины будут удивлены, а возможно, и обижены, если их спросят о мотивах поведения.

В слаборазвитых странах, традиции, передающиеся из поколения в поколение, определяют, какие товары и услуги, как и для кого производить. Технический прогресс проникает в эти системы с большими трудностями.

"Как другую крайность, - пишет П. Самоуэльсон, - можно представить себе могущественного благожелательного или злобного диктатора, который произвольно своими декретами или приказами решает вопрос: "Что? Как? Для кого?".

Рыночный механизм - это такая форма организации хозяйств, при которой индивидуальные производители и потребители взаимодействуют посредством купли-продажи (обмена) с целью решения основных проблем экономики. В рыночном механизме никто из индивидов или организаций сознательно не занимается решением триединой задачи: что, как и для кого производить. Просто потребители и производители встречаются на рынке и определяют цены на товары и объемы производства.

Первая проблема - "Что производить?", определяется голосованием посредством доллара покупателя. О спросе на товар "Н" свидетельствует вполне приличная цена. Другого побудительного мотива к его производству не нужно. Покупатель проголосовал ценой за товар.

Вторая проблема - "Как производить?", определяется конкуренцией между товаропроизводителями. Чтобы "выжить" и иметь прибыль, надо снижать издержки или поддерживать их на минимальном уровне. Для этого надо постоянно находить более эффективные методы ведения хозяйства. Не последнее место в этом соперничестве занимает и качество производимой продукции или услуги. Как видим, в рыночном механизме выгода личная оборачивается в выгоду для всего общества. По истечении более 200 лет подтверждается вывод А. Смита: "... ни один индивид... не будет думать об общественных интересах... Он будет стремиться лишь к своей личной выгоде, и в этом случае, как и во многих других, им будет руководить невидимая рука, которая приводит его к цели, не имеющей ничего общего с его намерениями". ("Богатство народов", IV, гл. II).

Третья проблема - "Для кого производить?", разрешается соотношением спроса и предложения. Рынком управляет потребитель, уровень техники и организации производства. Потребитель своим спросом указывает, куда направить ресурсы. Производитель устанавливает свои цены на товары и услуги на основе издержек производства, а также перемещает свои капиталы из одних отраслей в другие в зависимости от получаемого дохода.

В рыночной системе есть определенный порядок: все нежизнеспособное, не пользующееся спросом, малоэффективное отбрасывается. И тот, кто не сумел оценить рыночную конъюнктуру, обречен на разорение.

Вопросы: "Что? Как? Для кого производить?" не составляли бы проблемы, если бы ресурсы не были ограничены. При неограниченных

возможностях и полном удовлетворении человеческих потребностей не имело бы большого значения перепроизводство какого-либо товара. Но высокий уровень производства всегда влечет за собой высокий уровень потребления. Каждый из нас знает, что предметы, окружающие нас в быту, далеко выходят за границы минимально необходимых для поддержания жизни. Потребности растут быстрее наших возможностей.

Рассмотренная классификация способов разрешения триединой задачи: "Что? Как? Для кого производить?" в известной мере условна. В действительности командно-административные методы могут сочетаться с использованием системы цен, с элементами рыночной экономики, а также учитывать сложившиеся в данном обществе традиции и обычаи. Не всемогущ и рынок. Он не может решить всех человеческих проблем, а иногда дает и неприемлемые решения.

Следует сразу оговориться, что в данном чистом виде рыночная экономика не существует. Современные экономические системы представляют собой смешанные образования. Рынок тесно взаимодействует с государством. В разных странах сложились свои модели смешанной экономики.

Шведская система характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. Сердцевиной этой системы является социальная политика государства, подкрепленная высоким уровнем налогообложения.

Здесь относительно невелики различия в доходах населения при общем высоком уровне его социального обеспечения.

Японская модель экономики отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Планы представляют собой государственные программы (рекомендательного характера), ориентирующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач.

В американской экономике государство играет важную роль в утверждении правил экономической игры, развитии образования, регулировании бизнеса.

Вопросы для обсуждения:

1. Что? Как? и Для кого? Может быть произведено в Сырдарьинской области?
2. Каковы особенности в слаборазвитых странах при решении трёх ключевых проблем?
3. Влечёт ли высокий уровень производства за собой более высокий уровень потребления?

Основная цель 4-го вопроса: Описать и объяснить студентам сущность кривой производственных возможностей, а также общественного продукта и стадии его движения, состав.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскрывает сущность кривой производственных возможностей.
2. Определяет понятие общественного продукта.
3. Объясняет формулу К.Маркса: $C+Y+m=K$

4-ый ключевой вопрос: Общественный продукт, его состав и стадии движения. Кривая производственных возможностей

Производственные возможности общества всегда были ограничены.

Общество вынуждено определит, какую комбинаций этих продуктов оно желает. Больше продукта А означает меньше продукта В и наоборот. Ограниченность людских ресурсов делает неосуществимой всякую комбинацию производства продукта а и В, оказывающуюся в точке, расположенной вне кривой производственных возможностей, как, например точка W.

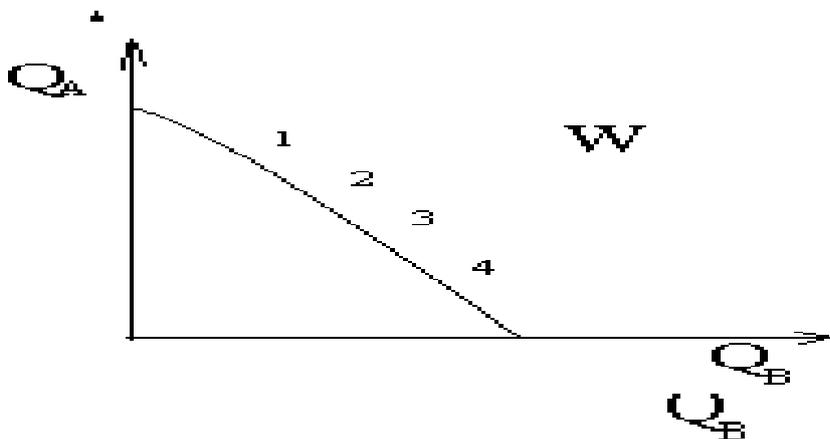


Рис. Кривая производственных возможностей.

Q_A — предложение продукта А.

Q_B — предложение продукта В.

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства любых двух продуктов.

С увеличением населения возникала необходимость вовлечения в хозяйственный оборот новых земель, самых разных природных ресурсов. До начала XX столетия темпы прироста используемых ресурсов оставались относительно небольшими. Объяснялось это, с одной стороны, определенной стабильностью в потребностях населения, а с другой стороны, - ограниченностью роста численности самого населения. Две тысячи лет назад на Земле проживало 230-250 млн.чел., в 1800 г. - не многим более 900 млн., в 1900 - 1,5 млрд., 1960 - около 3 млрд., 1995 - 5,5 млрд.человек. Темпы прироста населения резко возросли в текущем столетии, хотя еще в самом конце XVIII в. молодой английский священник Томас Роберт Мальтус вывел закон убывающей доходности. Согласно этому закону, продовольствие будет увеличиваться в соотношении один, два, три, а численность населения - один, два, четыре и т.д.

Результатом хозяйствования в любой экономической системе является произведенный продукт. Он представляет собой сумму всех созданных в течение года благ и имеет двойную ценность. Прежде всего это разнообразные предметы и услуги, произведенные для удовлетворения производственных и личных потребностей людей.

Вторая ценность общественного продукта состоит в том, что он имеет стоимость, воплощает в себе определенное количество затраченного труда и показывает, ценой каких усилий произведен этот продукт.

В статистике этот продукт получил название совокупного или валового продукта. Он включает в себя материальные блага и услуги, созданные в материальном производстве, и нематериальные блага и услуги, созданные в нематериальном производстве (духовные, нравственные ценности, образование, здравоохранение и т.д.). По своей стоимостной структуре совокупный продукт состоит из стоимости израсходованных средств производства, необходимого продукта, состоящего из благ и услуг личного потребления, и прибавочного продукта, предназначенного на расширение потребления и производства. К. Маркс показал это формулой:

$$C + Y + m = K \quad (1)$$

где: C - стоимость израсходованных средств производства;

Y – з/п;

m - прибавочная стоимость.

Важной формой общественного продукта является конечный продукт. Он образуется путем вычитания из валового продукта всего оборота предметов труда, т.е. путем устранения их повторного счета.

Чистый национальный продукт (ЧНП) по статистике составляет рыночную стоимость всех конечных благ, произведенных в стране в течение года. В нем нет повторного счета (например, из стоимости хлеба исключается стоимость теста, из стоимости машины - стоимость металла и т.д.). НП можно измерить тремя способами:

1. Как сумму добавленных ценностей, присоединенных в ходе производства конечных благ каждым производителем в течение года.

2. Как сумму доходов, полученных в форме заработной платы, процента, ренты и прибыли теми, кто в течение года использовал свои ресурсы для производства.

3. Как сумму расходов на конечные блага, приобретаемые потребителями, фирмами и правительством, т.е. сумму конечных продаж.

По размеру этого продукта нельзя судить о благосостоянии нации. В нем много условностей, и сопоставление НП разных стран скорее характеризует уровень развиваемости наций, чем уровень жизни населения. При сравнении и сопоставлении НП необходимо применять неизменные цены.

Если полностью исключить из валового общественного продукта материальные затраты (C), т.е. затраты овеществленного труда прошлых лет, то получим чистый доход общества. В экономической теории и современной

учетно-статистической практике чистый продукт общества получил название национального дохода.

Создаваемый в процессе производства общественный продукт проходит в своем движении стадии распределения, обмена и потребления. На всем пути его движения между людьми складываются, постоянно поддерживаются и развиваются определенные экономические отношения. Главными, определяющими являются отношения, которые имеют место в самом производстве. Они накладывают отпечаток на всю последующую цепочку экономических взаимосвязей, определяют их характер, направленность развития.

На стадии распределения устанавливается доля различных классов, социальных групп и отдельных людей в производственном продукте. Это доля доходит до потребителя через обмен. Обмен опосредует связь между производством и распределением с одной стороны и потреблением с другой. Он представляет собой куплю-продажу совокупного продукта. В качестве продавцов и покупателей выступают предприятия, организации и население. Обязательным условием непрерывности самого процесса производства является полная реализация созданного продукта.

При этом условии производство получит необходимый приток материальных и людских ресурсов, а население - свою долю в продукте, определенную распределительными отношениями.

Завершающей стадией движения общественного продукта является потребление. Начав движение с производства, продукт полностью или постепенно исчезает в потреблении. Тем самым обеспечивается воспроизводство самой жизни человека и его деятельности.

Вопросы для обсуждения:

1. Возможно ли развитие производства вне кривой производственной возможности?
2. Может ли рынок обеспечить потребности всех людей?
3. Все ли идеи Т.Мальтуса в настоящее время поддерживаются экономистами?

Лекция 3. Социально – экономическая система и отношения собственности.

Ключевые вопросы:

1. Сущность собственности как экономической категории
2. История развития различных форм собственности
3. Многообразие форм и видов собственности в предпринимательской деятельности
4. Формы собственности при рыночной экономике

Основные понятия и термины: собственность, владение, пользование, распоряжение, частная собственность, государственная и общая собственность, разгосударствление и приватизация.

Основные проблемы темы:

1. Где есть экономическая деятельность, там всегда присутствует проблема собственности. Какие богатства и кому они принадлежат?
2. История развития форм собственности уходит глубоко в древние времена. Какова трансформация различных форм собственности?
3. Рыночная экономика предполагает наличие различных форм собственности. Особенности и признаки.

Основная цель 1-го вопроса: Раскрыть студентам сущность собственности, как экономической категории.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Умеет различать объекты и субъекты собственности.
2. Раскрывает сущность собственности.
3. Дает оценку собственности, как экономической категории.

1-ый ключевой вопрос: Сущность собственности как экономической категории.

Там, где есть экономическая деятельность, там всегда присутствует проблема собственности. Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений и сопровождают человека с момента его рождения до ухода в иной мир. Везде и всюду мы постоянно наталкиваемся на один общий коренной вопрос: кто присваивает материальные условия существования людей, является хозяином земли, фабрики, духовного богатства? Суды перегружены разбором отношений между супругами по разделу имущества, сосед судится с соседом из-за клочка земли, отец с сыном и брат с братом по поводу наследства. Сегодня все мы готовы судиться с государством, которое присвоило и растранило наши трудовые сбережения, не выплачивает нам заработанные деньги, пенсии.

Рассмотрение системы отношений собственности позволяет ответить на вопрос, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность. Если приоритет отдается индивидуальному интересу, то можно говорить о системе отношений индивидуального частного отношения. Если присвоение осуществляется в интересах какого-либо коллектива, то речь идет о коллективной собственности. Присвоение может вестись определенной социальной группой людей. Здесь на лицо уже классовый интерес.

Западные экономисты и юристы чаще видят в собственности отношения человека к вещи. В Римском праве собственность рассматривалась как право владения, пользования и распоряжения имуществом без проведения разграничения собственности на предметы личного потребления и на средства производства.

Собственность как экономическая категория есть отношение между людьми по поводу материальной основы хозяйственной деятельности, т.е. средств производства.

Экономические отношения собственности не только характеризуют социальную сторону экономической жизни, но и определяют формы ее организации. Мы говорим, что основу рыночной экономики составляет частная собственность. Но рыночная экономика возникает лишь при условии, когда участники экономической жизни общества признают друг в друге обособленных равноправных собственников. Это равенство реализуется через обмен, где каждый участник и собственник экономического блага взаимодействуют с другими на эквивалентно-возмездной основе и личной независимости.

Наличие той или иной экономической формы присвоения не является случайным, а обуславливается уровнем развития материальной базы производства. В современных условиях бесконтрольное использование могучих средств труда (атомные электростанции, танкерный флот и т.д.) на уровне индивида или коллектива ставит под угрозу существование человека и всего живого на земле. Поэтому стало объективно необходимым создание механизмов, обеспечивающих сочетание частных интересов личности или коллектива с интересами общества как целого.

Экономические отношения собственности в современном обществе реализуются в правовых формах ими определяются отношения субъекта собственности к объекту собственности, правовые нормы включают в себя права собственника, его имущественную ответственность и защищают его права, - право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, в чем бы оно не заключалось. Законы не создают отношений собственности (они объективны), а всего лишь закрепляют отношения, которые фактически сложились в обществе.

Владение - это фактическое обладание имуществом. Пользование означает процесс извлечения полезных свойств из имущества.

Распоряжение - это действия, связанные с отчуждением имущества от его владельца (продажа, дарение, обмен, наследование, аренда, залог и т.д.).

Теорема Коуза

Р. Коуз исходил из того, что рассматриваемая проблема носит обоюдоострый или, как он говорит, “взаимообязывающий” характер: “При избегании ущерба для В мы навлекаем ущерб на А. Действительный вопрос, который нужно решить, это - следует ли позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А. Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба”.

Ответ не очевиден до тех пор, пока не удалось определить ценность того, что мы в результате этого приобрели, и ценность того, чем пришлось ради этого пожертвовать. Таким образом, решение, предложенное А.С.Пигу, не использует концепцию альтернативных издержек и подходит к факторам как к вещественным, а не правовым явлениям.

Анализ проблемы социальных издержек привел Коуза к выводу, который Дж. Стиглер назвал **“теоремой Коуза”** (Coase theorem). Суть ее заключается в том, что, *если права собственности всех сторон, тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности (если отвлечься от эффекта дохода)*. Эту же мысль Дж. Стиглер выразил следующим образом: “...в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны”.

Сравнение системы ценообразования, включающей ответственность за ущерб от отрицательных внешних эффектов, с системой ценообразования, когда такой ответственности нет, привело Р. Коуза к парадоксальному на первый взгляд выводу о том, что если участники могут договориться сами, и издержки таких переговоров ничтожно малы (трансакционные издержки равны нулю), то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается максимально возможная ценность производства.

Р. Коуз приводит следующий пример. По соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо: земледелец выращивает пшеницу, а скотовод разводит скот, который время от времени стравливает посевы на соседних землях. Налицо экстернальный эффект. Однако, как показывает Р. Коуз, эта проблема может быть успешно решена без участия государства. Если скотовод несет ответственность за ущерб, возможны два варианта: “либо скотовод уплатит фермеру за необработку земли, либо он решит сам арендовать землю, заплатив фермеру за необработку земли чуть больше, чем платит сам фермер (если фермер сам арендует ферму), но конечный результат будет тем же и будет означать максимизацию ценности производства”.

Если нет ответственности за ущерб, размещение ресурсов оказывается таким же, как и раньше. Различие состоит лишь в том, что теперь платежи будет осуществлять фермер. Однако “конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без издержек”. При нулевых трансакционных издержках и у фермера, и у скотовода будут экономические стимулы увеличения ценности производства, так как каждый из них получит свою долю в приросте дохода. Однако при учете трансакционных издержек желаемый результат может быть и не достигнут. Дело в том, что высокая стоимость получения необходимой информации, ведения переговоров и судебных дел может превысить возможные выгоды от заключения сделки. К тому же при оценке ущерба не исключены значительные различия потребительских предпочтений (например, один оценивает тот же самый ущерб гораздо больше, чем другой). Чтобы учесть эти различия, в формулировку теоремы Коуза позднее была введена оговорка относительно эффекта дохода.

Экспериментальные исследования показали, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (двух-трех). При возрастании численности участников резко увеличиваются трансакционные издержки и предпосылка о их нулевом значении перестает быть корректной.

Любопытно отметить, что теорема Коуза доказывает значение трансакционных издержек “от противного”. В реальной действительности они играют огромную роль и удивительно то, что неоклассическая экономическая теория до недавнего времени их совсем не замечала.

Вопросы для обсуждения:

1. Собственность вокруг меня.
2. Отношения собственности: владение, пользование и распоряжение.
3. Можно ли использовать свою собственность, как пожелает собственник?

Основная цель 2-го вопроса: Объяснить студентам историю развития форм собственности различного типа.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Расскажет историю развития различных форм собственности.
2. Объяснит, какова была роль собственности в различных экономических системах.
3. Раскроет роль частной собственности в современное время.

2-ой ключевой вопрос: История развития различных форм собственности.

За всю историю развития человеческого общества возникло несколько типов экономических организмов. Они развивались в определенной последовательности - в порядке перехода от простейших хозяйственных структур к все более сложным.

Изначальной и самой длительной была эпоха первобытно-общинного строя, которая завершилась 7-9 тысяч лет тому назад и из которой не вышли еще отдельные племена, проживающие в труднодоступных местах Азии, Африки и Латинской Америке. В этой эпохе выделяются два этапа: период собирания и присваивания дарованных природой жизненных средств и второй период, когда люди стали создавать полезные продукты своим трудом. Человек в то время находился в полной зависимости от окружающей природной среды. Примитивность орудий труда исключала возможность борьбы за выживание в одиночку. Естественной была совместная деятельность, а единственно возможной и необходимой коллективная собственность. Совместно присваивались и охранялись занятый общиной участок земли, орудия коллективного труда, общее жилище. Плоды совместного труда присваивал весь родовой коллектив. Минимум результатов диктовало уравнилельное распределение.

Совершенствование орудий труда и форм ведения хозяйства расширяли потребности первобытных людей и вносили изменения в экономический организм общины. Появление лука и стрел создало возможность добыть зверя в одиночку и положило начало распаду уравнилельных форм распределения.

С развитием земледелия и скотоводства общины специализируются на производстве определенных продуктов, происходит их экономическое обособление, возникает межобщинный обмен продуктами труда.

Внутри общины стал развиваться новый тип хозяйства, начинается индивидуальное (семейное) присвоение, а сама родовая организация постепенно превращается в общину. В большинстве стран Азии, Африки и Латинской Америки и сейчас община - составная часть их общественного устройства. Общинная собственность имела большое значение в жизни крестьянства и казачества в Узбекистана.

На рубеже IV и III тысяч. до н.э. возникло рабовладельческое общество. Его основу составляла частная собственность на землю и на раба. Она и предопределяла существо социально-экономических отношений этого общества. Захватнические войны обеспечивали массовый приток пленных, - дешевой рабочей силы для рабовладельческих латифундий. Со временем малопродуктивный труд рабов при повышении рыночных цен на них в результате ослабления военной мощи рабовладельческих государств, сделали невыгодным покупку и содержание рабов. Крупные земельные собственники стали дробить свои поместья на мелкие участки и отдавать их для обработки рабам и потерявшим свои земли свободным крестьянам. Подневольные крестьяне были вынуждены отдавать своим хозяевам значительную часть производимой продукции. Отношения собственности претерпели очередное изменение, совершился переход к феодальному экономическому устройству.

Социально-экономические отношения феодализма имели ряд крупных отличий и преимуществ по сравнению с рабством. Принадлежащая феодалам земля делилась на господскую и крестьянскую. Последняя во многих странах поступала в пользование сельских общин и затем дробилась на наделы, которые давались крестьянам для ведения хозяйства. Крестьяне и ремесленники имели личную собственность, переходящую по наследству. Она распространялась на сельскохозяйственные орудия, рабочий и продуктивный скот, птицу, жилой дом, хозяйственные постройки. Экономическая зависимость крепостного крестьянства от помещика реализовалась в форме барщины, оброка и денежной ренты. Постепенно отношения крепостного с феодалом превращались в договорные и оброчно-денежные. Зависимый работник все больше начинал походить на арендатора.

Более прогрессивной по сравнению со всеми предшествующими системами является капиталистическая экономика. Здесь не только земля, но и все основные средства производства находятся в частной собственности у буржуазии. Капитализм кладет конец внеэкономическому принуждению к труду, личной зависимости работника от хозяина средств производства. Новая система основывается на свободном труде наемных работников и свободе предпринимательской деятельности. Стремление к получению большего дохода послужило и служит мощным стимулом развития и совершенствования производства. Частная капиталистическая собственность не исчерпала своих возможностей к обеспечению прогресса общества в целом.

Капитализм в промышленной сфере начался с простой кооперации труда, когда под одной крышей, под началом одного хозяина-собственника объединяется много людей для выполнения однородной работы. На втором этапе на смену простой кооперации пришла более сложная форма организационно-экономических отношений - мануфактура. Эта форма хозяйственной деятельности основана на преимущественно ручных орудиях труда и разделении труда внутри мастерской. Она началась в Европе с середины XVI в. и продолжалась до последней трети XVIII в. Специализация труда, его раздробление при создании готового продукта на составные части развивало у рабочих мастерство, вело к росту производительности труда. Мануфактура подготовила необходимые предпосылки для перехода к машинной стадии производства.

Переход к машинному производству (конец XVIII середина XIX в.) подвел под капиталистическую экономику качественно новую техническую основу, что не могло не внести изменения в содержание и отношения собственности. Научно-технический прогресс усилил концентрацию производства, привел к рождению крупных заводов, фабрик. Единоличных капиталов для освоения новых производств стало не хватать. Вторая половина XIX в. ознаменовалась крупнейшими открытиями в науке и технике, быстрым развитием машинного производства. Происходят структурные изменения в капиталистической экономике, быстро развивается паровозостроение, железнодорожный, речной и морской транспорт, а к концу века - автомобилестроение, самолетостроение. Индивидуальным капиталам освоения новых капиталоемких отраслей хозяйства оказалось не под силу, получает ускоренное развитие коллективная, акционерная форма ведения хозяйства.

Из концентрации производства рождаются монополии, которые сосредотачивают в своих руках производство и сбыт значительной части той или иной продукции, а, следовательно, и экономическую власть.

В нынешнем столетии формы капиталистической собственности неоднократно изменялись под воздействием непрерывного усиления общественного характера производства. В западных странах самой распространенной стала смешанная форма собственности, в которой могут принимать участие широкие слои населения. Дальнейшая более высокая степень обобществления экономики привела к огосударствлению части национального хозяйства. В 80-е годы доля государства в национальном богатстве страны составила в США и Японии около 20%, в странах Западной Европы - 35-40%.

В современных условиях наибольшая степень обобществления экономики в интернациональном масштабе вызвана тем, что образуется и развивается не только транснациональный капитал, но и экономическая интеграция капиталистических государств.

Таким образом, долговечность и сила частной собственности заключается в ее подвижности. Она изменяется в соответствии с новыми масштабами обобществления экономики, открывает простор развитию

производительных сил и повышению эффективности хозяйственной деятельности. Сравнивая, каким капитализм был в далеком прошлом и каким он стал сейчас, мы замечаем, что эта система развивается путем самоотрицания ее исходных экономических устоев. Это естественно - исторический процесс. В его основе лежат внутренние объективные законы, которые реализуются через хозяйственную деятельность и определяют ее направленность.

Вопросы для обсуждения:

1. От чего может зависеть выбор формы собственности?
2. Капитализм – положительно или отрицательно повлиял на отношения собственности субъектов?
3. Частная собственность в экономике

Основная цель 3-го вопроса: Раскрыть студентам многообразие форм собственности на различных видах предприятий.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Дает определение различным формам собственности.
2. Назовёт классификацию предприятий по формам собственности.
3. Перечислит основные свойства и характеристики различных форм собственности предприятий.

3-ий ключевой вопрос: Многообразие форм и видов собственности в предпринимательской деятельности

Основой рыночной экономики, в том числе и регулируемой государством, выступает частная собственность в ее разнообразных типах и формах. В индустриально развитых капиталистических странах наблюдается большое разнообразие типов и форм частной собственности: единоличная собственность фермеров; трудовая частная собственность (лавка, магазин, кафе, станция технического обслуживания, аптека и т.д.); индивидуальное частное предприятия с относительно небольшим числом работников, работающих по найму, акционерные общества и др. Такая смешанная экономика отличается от полностью монополизированной или огосударственной тем, что она лучше реагирует на многообразие изменения общественных потребностей и более полно отражает их.

По признаку присвоения все многообразие форм собственности можно свести к трем группам: индивидуальная, коллективная и государственная.

Индивидуальная включает в себя личную собственность на предметы потребления и домашнего обихода, личное подсобное хозяйство, индивидуальную трудовую деятельность. В этом типе собственности все ее аспекты представлены в одном лице или семье.

Коллективная представлена кооперативами, коллективными, арендными предприятиями, товариществами, акционерными предприятиями и др. Кооперативная форма собственности широко распространена в большинстве стран мира. Основной сферой деятельности кооперативов является

переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции. Разновидностью коллективной собственности является и акционерная собственность .

Государственная собственность бывает общегосударственной, региональной и муниципальной.

По правовым признакам различают частную собственность (граждан и юридических лиц), государственную (опять-таки федеральную, субъектов федерации и муниципальную) и смешанную или совместную форму собственности.

Объектами собственности являются товары, рабочая сила, земля, природные ресурсы, жилые дома, ценные бумаги, капитал в денежной или вещественной форме.

В каждом государстве установилось свое соотношение между различными формами собственности, а в каждой отрасли хозяйства, в материальном производстве и в нематериальной сфере утвердилось преимущество тех или иных форм.

Многообразием форм собственности определяется предпринимательская деятельность разных уровней. Предпринимательство - это инициатива физического или юридического лица, направленная на производство продукции, выполнение различных видов работ, оказание услуг и занятие торговлей с целью получения прибыли. Субъектами предпринимательской деятельности могут быть граждане, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности, а также юридические лица всех форм собственности. Предприниматель имеет право без ограничений и на собственный риск принимать решения и осуществлять самостоятельно любую деятельность, не противоречащую законодательству.

Классификация предприятий по формам собственности:

1. Индивидуальное предприятие - собственность одного человека и труд только лично его. Индивидуальное предприятие регистрируется в общем порядке в органах власти и осуществляет свою деятельность на общих основаниях. По отношению к ним применяется щадящее налогообложение.

2. Семейное предприятие - это собственность одной семьи и труд только членов этой семьи. По отношению к семейным предприятиям также применяется щадящее налогообложение.

3. Частные предприятия - это собственность отдельного гражданина, который имеет право нанимать рабочую силу, количество которой не ограничивается. Оно облагается налогом по полной схеме. Частное предприятие обязательно должно иметь устав, в котором оговариваются основные принципы работы этого предприятия. Устав предприятия не должен противоречить действующему законодательству.

4. Коллективные предприятия - это предприятия, собственность которых принадлежит определенному числу людей, которые имеют право нанимать рабочую силу. К коллективным предприятиям относятся:

- арендные предприятия - арендуется государственная собственность или собственность коллектива;

- кооперативы - собственность определенного коллектива людей. При этом собственники обязаны принимать и активное и пассивное участие в работе предприятия; - хозяйственные общества - предприятия, существующие на основе устава и уставного фонда, который сформирован путем паевых взносов его участников.

5. Государственное предпринимательство.

Хозяйственными обществами законом признаются предприятия, учреждения, организации, созданные на началах договора юридическими лицами и гражданами путем объединения их имущества и предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Общества являются юридическими лицами и могут заниматься любой предпринимательской деятельностью, не противоречащей законодательству.

Учредителями и участниками общества могут быть предприятия, учреждения, организации, а также граждане. Причем, предприятия, учреждения и организации, ставшие участниками общества, не ликвидируются как юридические лица.

К хозяйственным обществам относятся: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, полные общества.

1. Акционерное общество. Классическое акционерное общество (корпорация) представляет собой объединение вкладчиков капитала (акционеров), образуемое на основе устава и имеющие уставной фонд, разделенный на определенное количество акций равной номинальной стоимости, учредителями которого могут выступать и физические и юридические лица. Общество должно состоять не менее чем из двух участников, при этом максимальное их число не ограничено. Акционерные общества - это наиболее демократичная форма бизнеса, потому как купить акции и стать акционером (и тем самым собственником) предприятия, может при открытой подписи на акции любой человек. В мировой практике существует конечно, и закрытая подписка на акции, применяющаяся, как правило, в том случае, когда учредители акционерного общества обладают достаточными средствами, чтобы полностью сформировать уставной фонд предприятия.

В качестве основных особенностей акционерной формы предприятия можно назвать следующее:

- акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами. имущество общества полностью обособлено от имущества отдельных акционеров. В случае несостоятельности общества акционеры несут лишь риск возможного обесценивания принадлежащих им акций;

- акционерная форма предприятия позволяет объединить практически неограниченное число вкладчиков, в том числе и мелких, и сохранить при этом контроль крупных вкладчиков за деятельностью предприятия;

- акционерное общество представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капиталов, поскольку выбытие из него любого из вкладчиков не влечет за собой обязательного закрытия предприятия.

Ограниченность риска заранее обусловленной суммой делает акционерное общество наиболее привлекательной формой вложения капиталов и, как следствие, дает возможность для централизации больших средств. Можно сказать, что выпуск акций - одно из наиболее значительных достижений рыночной экономики. Это - способ мобилизации ресурсов, способ "распыления" риска и способ мгновенного перелива финансовых средств из одних отраслей в другие.

2. Общество с ограниченной ответственностью. Другой разновидностью коллективного бизнеса, предполагающей наличие ограниченной экономической ответственности, является общества с ограниченной ответственностью. Они представляют собой предприятия, имеющие уставной фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества могут быть и физические, и юридические лица, причем участники общества несут ответственность по его обязательствам только в пределах их вкладов. Многие в устройстве общества с ограниченной ответственностью напоминают акционерное общество, но есть и серьезные различия:

- во-первых, такое общество - это предприятие непременно закрытого типа;

- во-вторых, создание акционерного общества требует гораздо больших усилий, чем общества с ограниченной ответственностью.

3. Общество с дополнительной ответственностью. Участники такого общества, в отличие от общества с ограниченной ответственностью отвечают по его долгам своими взносами в уставной фонд, а при недостаточности этих сумм - дополнительной принадлежащих им имуществом в одинаковом для всех участников кратном размере к взносу каждого участника. Предельный размер ответственности предусматривается в учредительных документах.

4. Полное общество. Полным является такое общество, все участники которого занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом.

5. Доверительное общество - общество с дополнительной ответственностью, осуществляющее представительскую деятельность в соответствии с договором, заключенным с доверителями имущества относительно реализации их права собственности. Под имуществом доверителя понимаются денежные средства, ценные бумаги и документы, удостоверяющие право собственности доверителя.

Доверительное общество осуществляет доверительные операции:

- для граждан - хранение и представительские услуги для обслуживания имущества доверителей;

- для юридических лиц - распоряжение имуществом, агентские услуги, ведение счетов для собственников, их ценные бумаги и управление голосующими акциями, переданными доверительному обществу путем участия в общих собраниях акционерного общества.

Вопросы для обсуждения:

1. Какая форма собственности наиболее широко распространена в мире?
2. Что вы бы выбрали в качестве своего «будущего бизнеса»: индивидуальное предприятие или частное? Почему?
3. АО, ООО, ОДО, ПО, ДО. Различия и сходства.

Основная цель 4-го вопроса: Описать студентам основные формы собственности, преобладающие при рыночной экономике.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Описывает рыночную систему.
2. Определяет основные условия формирования рыночной экономики.
3. Объяснит разницу между приватизацией и разгосударствлением.

4-ый ключевой вопрос: Формы собственности при рыночной экономике.

Возрождение различных форм частной собственности путем разгосударствления предприятий началось с конца 80-х годов. Сложный хозяйственный комплекс с установившимися связями был рывком брошен в рыночную стихию. В рынок страна вступила не будучи подготовленной ни в экономическом ни в социальном плане.

Рыночная система предполагает:

- многообразие форм собственности;
- личную инициативу и свободу предпринимательства;
- развитую конкуренцию;
- наличие законодательной базы, адекватной рыночной экономике;
- наличие развитых рынков основных факторов производства или предпосылок для них;
- наличие кадров предпринимателей и опыта взаимодействия государственных структур с риском;
- наличие экономических и законодательных преград на путях стремления монополий к безраздельному господству.

Ничего этого в стране не было. результат оказался неизбежным: глубокий экономический, финансовый кризис; политическая нестабильность; повальное обнищание населения, криминализация всего общества.

Мировая практика не знала примера перехода к рыночной экономике без опоры на частную собственность и частное предпринимательство.

Приватизация это переход государственной собственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц, или возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности. После приватизации субъектами собственности становятся частное лицо, работник приватизируемого предприятия, трудовой коллектив, акционерные общества, холдинги и т.д.

Объектами приватизации могут быть предприятия торговли и сферы услуг, жилищный фонд, жилищное строительство, мелкие, средние и крупные предприятия промышленности и сельского хозяйства.

Мировая практика накопила определенный опыт приватизации. В странах, где процесс национализации принимал относительно широкие масштабы (Великобритания, Франция), приватизация проходила, например в Великобритании, путем: распродажи и безвозмездного распределения акций; подряда на оказание услуг; продажи государственного жилья квартиросъемщикам; отказ от государственной монополии в целях развития конкуренции. Процесс этот длительный. В Западной Европе он продолжался 10-15 лет. Проведению приватизации предшествовала большая кропотливая работа. Определяются основные направления: бесплатная передача собственности, выкуп предприятий на льготных условиях, продажа акций, сдача предприятий в аренду, продажа мелких предприятий с аукциона и т.д.

Цели приватизации связаны с повышением эффективности хозяйственной деятельности через развитие рынка и формирование слоя частных собственников-предпринимателей, стимулирование предпринимателей на повышение эффективности работы предприятий, расширение индивидуальных свобод и создание конкурентной среды, привлечение иностранных инвестиций, содействие демократизации экономики.

Приватизация направлена на социальную защиту населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации.

Вопросы для обсуждения:

1. Нестабильность и ее влияние на изменение форм собственности предприятий.
2. Приватизация в Узбекистане.
3. Объекты приватизации и разгосударствления во всем мире.

Лекция 4. Развитие товарно – денежных отношений

Ключевые вопросы:

1. Товар и его свойства
 2. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага.
- Основные направления критики трудовой теории стоимости
3. Деньги, их сущность и основные функции

Основные понятия и термины: товар, теория предельной полезности, «невидимая рука» А. Смита, деньги, ценность товара, ликвидность, цена, декретные деньги, портативность денег.

Основные проблемы темы:

1. Богатство общества - накопленный товар. Каковы его основные свойства?
2. Любой товар имеет свою предельную полезность. Как она определяется?

3. Деньги – это инструмент, без которого не может нормально работать экономика.

Основная цель 1-го вопроса: Раскрыть студентам сущность товара и его свойства.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Расскажет о самых древних видах товаров.
2. Объяснит сущность товара.
3. Раскроет основные свойства, которыми могут обладать различного рода товары.

1-ый ключевой вопрос: Товар и его свойства

К. Маркс начинает исследование закономерностей развития капиталистического общества с анализа товара. Первая глава I тома "Капитала" открывается словами: "Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, является огромным скоплением товаров, а отдельный товар - его элементарной формой". Затем дается определение товара и рассматриваются его свойства, противоречия. Желающим более глубоко ознакомиться с традиционным анализом товара и денег рекомендуем обратиться к учебнику политэкономии любого издания. Мы же предпримем попытку рассмотреть эти понятия через призму реальной экономики.

Основу экономики образуют два фундаментальных положения: безграничность материальных потребностей общества (его индивидов и институтов) и ограниченность экономических ресурсов, т.е. средств для производства товаров и услуг. Потребители желают приобрести и использовать товары и услуги, удовлетворить свои потребности в них. Перечень таких товаров и услуг поразительно широк. И он непрерывно приумножается. Материальные потребности, подобно кроликам, обладают высоким коэффициентом воспроизводства. И в каждый данный момент индивиды и институты, составляющие общество, испытывают множество неудовлетворенных потребностей.

Предприниматель (частный, коллективный или государственный) берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товаров или услуг. Созданный им продукт должен удовлетворить личную или производственную потребность других людей, быть полезным для них. Полезность придает вещам или услугам потребительную стоимость.

Ресурсы предоставляются предпринимателям в обмен на денежный доход. На производство товаров и услуг затрачиваются, таким образом, материальные ресурсы (прошлый труд) и живой труд людей, занятых в данном производстве. Воплощенный в товаре общественный труд и образует его стоимость. Он проявляется при обмене товаров. А сам товар выступает как неразрывное, хотя и противоречивое единство двух своих сторон: потребительной стоимости и стоимости.

Советская экономическая наука базировалась на трудовой теории стоимости К. Маркса. Ее смысл заключается в том, что всякий товар есть продукт человеческого труда и величина его стоимости определяется общественно-необходимым трудом, затраченным на его производство. Величина этого труда определяется средним временем на производство товара при данном среднем уровне развития производительных сил, при среднем уровне умелости и интенсивности труда.

В реальной экономике ни общественно-необходимого труда, ни усредненного рабочего времени не существует. Здесь господствуют конкретный труд и определенное время в часах и минутах. Любой товаропроизводитель, предлагая покупателю свой товар, рассчитывает на получение такой цены, которая бы возместила ему понесенные расходы (издержки производства) и принесла определенную, при том не меньшую, по сравнению с другими бизнесменами, прибыль. Прибыль выступает как доход на затраченный самим предпринимателем труд.

В теории трудовой стоимости выражена позиция продавца. но ведь покупателю нет никакого дела до "чужих" издержек производства и сбыта. Он оценивает товар по своим критериям, ценностью того, чем необходимо пожертвовать для приобретения данного товара. Он рассуждает примерно так: "Мне нравится сливочного масло и сырокопченая колбаса. Если я их куплю, то в жертву будут принесены все другие потребности. У меня не останется денег даже на хлеб. Поэтому ограничусь покупкой говяжьего жира и ливерной колбасы". Выходит, покупатель определяет стоимость блага своими затратами. Это есть альтернативная стоимость, понятие которое связывает воедино закон спроса и принципы, управляющие предложением. Высокие цены за билеты на концерты эстрадных "звезд" объясняются не высокими затратами общественно необходимого труда, а готовностью людей пожертвовать многим ради "билетика".

Противоречивость позиций продавца и покупателя блага в марксистской теории получила свое разрешение в определении стоимости как "определенном общественном отношении", в несовпадении цены блага с его стоимостью. Стоимость есть лишь основа, вокруг которой колеблются цены в зависимости от изменения соотношения между спросом и предложением. Эта проблема будет рассмотрена в отдельной лекции.

На протяжении более ста лет не утихает дискуссия вокруг трудовой теории стоимости и механизма ценообразования. нет единства и в определении товара. К. Маркс рассматривает товар как внешний предмет, вещь, способную удовлетворять ту или иную потребность человека, обмениваться в определенных количественных пропорциях на другие вещи. В основе первого свойства товара лежит его полезность. Без этого свойства всякое передвижение вещи от одних лиц к другим оказывается бессмысленным. Вторая ценность товара заключается в его обмениваемости на другие полезные вещи. Что лежит в основе приравнивания одного товара к другому? Здесь подход разный. Но в начале о самом товаре. Под благом вообще принято считать способность предметов удовлетворять потребности

человека. Сторонники неоклассического направления в экономической теории разграничивают блага на экономические и неэкономические. К последним относят то, что имеется в неограниченном количестве и доступно для каждого человека вне всякого обмена. Действительно, когда-то можно было застрелить зайца и сделать из него жаркое. Зайцев-то было много. То, что сегодня имеется в неограниченном количестве никак нельзя назвать неэкономическими благами и просто благом. Опасно для жизни.

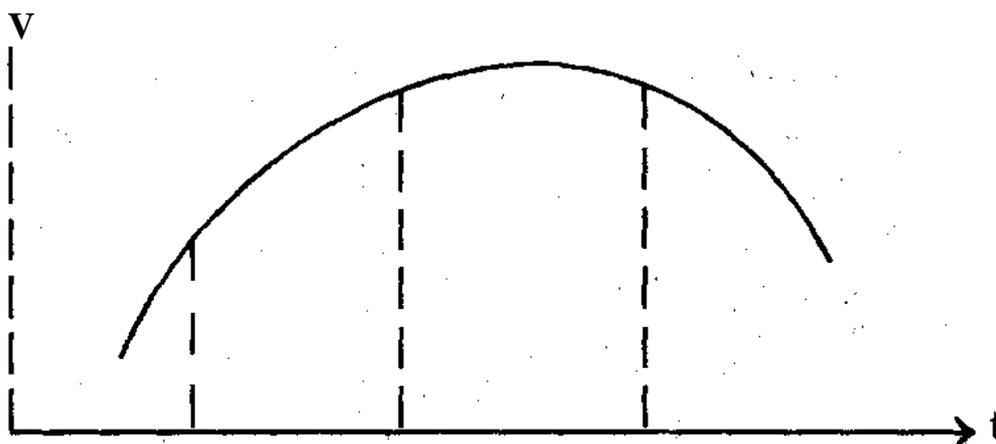
Неоклассическая школа подчеркивает, что товар - это экономическое благо, предназначенное для обмена, но в этом определении отсутствует указание на то, что товар есть продукт труда. Между тем кизил, сорванный в лесу пенсионером и предлагаемый на подходе к рынку горожанам есть продукт его нелегкого конкретного труда.

Сторонники трудовой теории стоимости, начиная с А. Смита считали, что товары в определенных количествах приравниваются друг к другу потому, что они имеют общую основу - труд. При этом, необходимым условием обмена является различие потребительных стоимостей товаров.

В современной экономической теории принят иной подход, ведущий свое начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера. Не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность и проблема полезности занимает важное место в их учении.

При разработке нового товара метод моделирования гипотетического изделия - конкурента на базе, прежде всего прогнозных данных, строго говоря, вообще является единственно правильным. Ведь если оценивать конкурентоспособность проектируемого изделия по сегодняшним каталогам, то к моменту его выхода на рынок (обычно через два-три года) можно в большинстве случаев не сомневаться в полной утрате конкурентных позиций. Главной причиной быстрого устаревания товаров является сокращение под влиянием НТР их жизненного цикла.

Жизненный цикл товара (ЖЦТ) — это период жизни товара на рынке от момента его появления до момента его вытеснения более совершенным товаром, то есть фактически до его полного морального износа (см. рис. 3).



время
внедрение рост зрелость старение

Рис. 3. Кривая жизненного цикла товара

В своей жизни товар переживает несколько этапов, как правило, плавно переходящих один в другой. Во-первых, это этап *внедрения*, когда товар является новинкой и требуются определенное время и значительные денежные затраты (особенно на рекламу), чтобы убедить потребителя в его коммерческих достоинствах. Во-вторых, этап *роста*, когда признание товара на рынке сопровождается быстрым увеличением спроса на него. В-третьих, этап *зрелости*, когда объем продаж товара, достигнув своего максимального значения, начинает постепенно снижаться. И, наконец, в-четвертых, *этап старения*, когда спрос на товар на рынке неуклонно падает.

Вопросы для обсуждения:

1. Каково взаимодействие неограниченных потребностей человека и производства товаров?
2. Полезность товара.
3. Ограниченность выпуска товаров.

Основная цель 2-го вопроса: Определить со студентами предельную полезность и ценность благ.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Даст определение теории предельной полезности.
2. Рассчитает составляющую ценности блага.
3. Назовет основные идеи критиков трудовой теории стоимости.

2-ой ключевой вопрос: Теория предельной полезности и субъективная ценность блага. Основные направления критики трудовой теории стоимости

Согласно теории трудовой стоимости, только на рынке при обмене выявляется общественно необходимый уровень затрат труда.

Стоимость создается в процессе производства, а проявляется на рынке. Покупатель, приобретая на рынке товар, оценивает его полезный эффект, а не затраты труда на его производство. Ценность полезного эффекта категория во многом субъективная, а отсюда ни как не может быть свойством, объективно присущим вещам. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя. Людями ценятся самые различные материальные и духовные блага и услуги не в результате того, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Мы уже говорили о том, что высокая цена билета на концерт эстрадной певицы определяется отнюдь не затратами "какого-то" общественно необходимого труда, а тем полезным эффектом, который получает (или ожидает получить) зритель. Чем определяется стоимость картины Репина, Саврасова, Левитана?

Конечно не какими-то общественно-необходимыми затратами времени. Однако приземлимся. Если пекарь при продаже своих булочек не вернет затраченный капитал и не получит определенный доход, оправдывающий его усилия, то покупатель, высоко или низко оценивающий полезные свойства булочек, окажется без булочек. Кто может оценить муки творчества? Что полезнее - обильный ужин в ресторане или настоящая музыка? В рамках здравого смысла ответить на этот вопрос невозможно.

В реальных ситуациях всегда приходится выбирать: или то или это. Субъективная оценка полезности зависит от двух факторов: от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем. По мере удовлетворения потребности "степень насыщения" растет, а величина конкурентной полезности падает. К закону убывающей полезности мы вернемся в последующих лекциях. Сейчас для нас важно уяснить одно: чем пекарь руководствуется при выпечке своих булочек? Производителю (продавцу) нужно одно, потребителю (покупателю) другое. Производителем движет "невидимая рука" А. Смита: включаясь в общественное производство он преследует только свою личную выгоду. Но он получит эту выгоду только в том случае, если на продукцию его труда найдется покупатель (ценитель полезных свойств его товара). Медаль имеет две стороны: лицевую и оборотную, Ценность блага также двойственна: производитель (продавец) измеряет его издержками производства (затраченным живым и прошлым трудом), потребитель (покупатель) - степенью полезности. Два начала ценности блага не противостоят друг другу. Это также медаль.

ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

При разработке ГПП представители АШ использовали различные определения стоимости полезностью вещи (потребительной стоимостью), которые развивали еще Тюрго, Кондильяк, Германн, Сэй, и в особенности так называемые законы Госсена, сформулированные немецким профессором в середине 19-в. Согласно ним, в ходе "постепенного насыщения потребностей" полезность вещи якобы падает с увеличением запасов благ. Чем больше запасы, тем ниже полезность, а, следовательно, и ценность каждой следующей единицы блага. Герман Госсен (1810-1858) рассматривал полезность как субъективную категорию, потребление - как единственный объект исследований, заслуживающий внимания, и подменял экономику психофизиологией.

К. Менгер первым изложил теорию предельной полезности и предпринял попытку показать зависимость полезности от редкости предметов потребления. Он утверждал, что истинным исходным пунктом исследования являются человеческие потребности. Эти потребности Менгер определял как разновидность неудовлетворенных желаний или неприятных ощущений, которые проистекают из нарушения своеобразного физиологического равновесия. Далее он утверждал, что при ограниченности ресурсов перед индивидом возникает проблема, как наилучшим образом распределить свои средства для удовлетворения потребностей. Для ответа на этот вопрос он построил схему, в которой римскими цифрами обозначал потребности

человека в различных предметах от I до X в зависимости от их значения для благополучия субъекта, от насущной к наименее важной. Арабские цифры должны в этой таблице показывать, как хозяйствующий субъект расценивает первую, вторую и т. д. единицы блага, удовлетворяющего ту или иную потребность.

ТАБЛИЦА МЕНГЕРА

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10									
9	9								
8	8	8							
7	7	7	7						
6	6	6	6	6					
5	5	5	5	5	5				
4	4	4	4	4	4	4			
3	3	3	3	3	3	3	3		
2	2	2	2	2	2	2	2	2	
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Менгер, поясняя свою таблицу, сравнивал потребности I и V. Потребность I – в зерне, самая важная потребность. Потребность V – в напитках. Если человек имеет запас зерна в 3 мешка, то предельная полезность зерна по схеме будет равна 8 единицам, а предельная полезность вина при наличии трёх бутылей у этого человека будет равна 4 единицам. Если человек имеет 5 мешков зерна, то его (зерна) предельная полезность будет оцениваться ниже - в 6 единиц, а пятая бутылка будет иметь предельную (или наименее важную) полезность 2 единицы. Чтобы объяснить, как сама предельная полезность влияет на установление цен, Менгер рассматривал рынок с фиксированным предложением товара. Сама постановка вопроса о влиянии спроса на цены товаров вполне правомерна. Его решение интересовало экономистов не только во времена Менгера. И по сей день идут дискуссии о степени воздействия спроса на ценообразование и методах исчисления этого воздействия.

К. Менгер при решении проблемы цены (которой он подменил стоимость) опирался на метод робинзонады и исследовал поведение индивида. Поступки которого подчинены поиску наибольшей выгоды. Предложение товаров на рынке он объявил неизменным, считая, что в этих условиях ценность того или иного блага будет зависеть от спроса, а изменение последнего – от предельной полезности этих благ.

Среди основателей АШ Менгер был первым, кто сформулировал принцип снижающейся полезности. Согласно этому принципу, стоимость однородного блага определяется той наименьшей полезностью, которой обладает последняя единица запаса. В своей таблице К. Менгер абстрагировался от того факта, что субъективная оценка одного и того же товара разными людьми различна. Так, очевидно, что субъективная оценка хлеба предпринимателя и пролетария различна, однако оно платят одинаковую цену за равное количество хлеба. Далее Менгер, ставя ценность благ в зависимость от редкости, приходил к выводу, что она определяется размерами предложения. При увеличении или уменьшении количества благ изменяется степень удовлетворения потребности и соответственно ценность этих благ. Он считал, что ценность одинаковых благ определяется стоимостью наименее важной единицы или последней в запасе.

Теория Е. Бем-Баверка

Наиболее развернутое изложение теории предельной полезности дал Е. Бем-Баверк. В работе “Основы теории ценности хозяйственных благ”, используя “законы Госсена”, он стремился доказать, что меновая стоимость, как и потребительная, определяется “предельной полезностью” товаров на базе субъективных оценок. Бем-Баверк хотел уйти от противоречия Менгера. Он различал субъективную и объективную стоимость, уверяя, что субъективная стоимость – это личная оценка товара потребителем и продавцом. Объективная же ценность – это меновые пропорции, цены, которые формируются в ходе конкуренции.

Бем-Баверк рассматривал цену товара как результат столкновения на рынке различных субъективных оценок продавцов и покупателей. “Цена, - писал он, - от начала до конца является продуктом субъективных определений ценности”, а “высота рыночной цены ограничивается и определяется высотой субъективных оценок товара двумя предельными парами”. Теория предельной полезности объявлялась исходным пунктом теории цены как равнодействующей субъективных оценок товара со стороны продавцов и покупателей. Сами же оценки ставились в зависимость от предельной полезности. Итак, субъективная стоимость (предельная полезность), которая призвана определять цены, сама зависит наряду с другими факторами от цен. Следует обратить внимание на то, что в теории предельной полезности, с одной стороны, количество благ сопоставлялось с абсолютными потребностями в них, с другой – говорилось о соотношении количества благ с платежеспособным спросом. Во втором случае предельная полезность сама оказывалась производной от уровня цен. Как видим, претензия АШ дать монистическое определение источника ценности благ не увенчалась успехом.

Бем-Баверк, пытаясь уйти от очевидных неувязок в теории предельной полезности, ввел понятие *субституционной* предельной полезности. Он заявлял, что предельная полезность какого-либо блага совпадает с той пользой, которую приносит последняя единица этого блага; причем последнее благо должно удовлетворять самые маловажные нужды. Смысл же

самой субституционной полезности раскрывался на примере с утерянным пальто. Бем-Баверк утверждал, что предельная полезность такого пальто определяется предельной полезностью тех предметов потребления, которыми человек вынужден пожертвовать, что бы купить новое пальто.

Но противоречивость присуща и субституционной стоимости. Не спасает ссылка на самые маловажные нужды при определении предельной полезности. Ведь у бедного субституционная стоимость утерянного пальто будет определяться предельной полезностью необходимых продуктов питания, а у богатого – предельной полезностью предметов роскоши. А это в свою очередь будет зависеть от структуры цен на различные предметы потребления. Выходить, что сама субституционная полезность зависит от цен. Это еще раз свидетельствует о невозможности вывести из полезности меновое отношение, и даёт основание сделать вывод о теоретической несостоятельности австрийского варианта концепции предельной полезности.

Главным недостатком АШ оказалось то, что при определении стоимости она абстрагировалась от производства – решающего условия образования стоимости и от труда – единственного её источника. Как отмечалось, австрийцы основной проблемой политэкономии провозгласили исследование рационального распределения ограниченных ресурсов, или отношение человека к вещи, в условиях заданности уровня производства. Товар в их концепции выступает уже в готовом виде, поэтому основные экономические закономерности выводятся из анализа обмена. Объявляя редкость товара фактором стоимости, австрийские экономисты ставили всё с ног на голову. В действительности относительная редкость товаров сама определяется их стоимостью. Теоретики АШ обосновывали свою теорию предельной полезности, ссылаясь на редкие, невозпроизводимые товары. Но это так же сомнительно, как и попытка решать проблему ценообразования на необитаемом острове. Ведь очевидно, что сама предельная полезность предполагает наличие запасов у продавца, что в свою очередь предполагает постоянное их производство. Следовательно, использование принципа редкости и изолированности хозяйства для решения проблемы ценности неприемлемо.

Но авторы ТПП не только игнорировали производство, они исказили и картину обмена. АШ исходила из условий, нетипичных для массового производства и обмена при капитализме. Её теоретики произвольно утверждали, что для продавца реализуемые им товары – только потребительные стоимости, которые удовлетворяют его собственные потребности. В действительности для продавца его товар не имеет непосредственной полезности. Для него имеет значение лишь стоимость товара, связанная с затратами труда. На рынке уровень цен на товары устанавливается в зависимости от общественно-необходимых затрат труда, а продавец и покупатель в своих субъективных оценках исходят из этого уже существующего уровня цен. Следовательно, сами субъективные оценки имеют производный характер. Не субъективные оценки определяют цены на товары, а, наоборот, они сами определяются этими ценами.

Вопросы для обсуждения:

1. Стоимость создается в производстве или на рынке?
2. Для всех ли ценность одного и того же блага одинакова?
3. "Невидимая рука" А. Смита.

Основная цель 3-го вопроса: Раскрыть студентам сущность и основные функции денег.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Опишет роль денег в его жизни.
2. Назовёт характерные черты и функции денег.
3. Опишет историю появления первых денежных знаков.

3-ий ключевой вопрос: Деньги, их сущность и основные функции

Подвал. Раскрыты сундуки, полные монет и драгоценностей. Старый рыцарь медленно высыпает в один из них очередную горсть золота.

"Кажется, не много, А сколько человеческих забот, обманов, слез, молений и проклятий Оно тяжеловесный представитель! Тут есть дублон старинный..."

А. С. Пушкин. "Скупой рыцарь". Что-то очень схожее у автора человеческой комедии О.Бальзака:

"...деньги - это шестое чувство, позволяющее нам наслаждаться пятью остальными". Одним словом "Гобсек".

Мы привыкли к тому, что деньги обладают покупательской способностью, что они являются общепринятым средством, позволяющим нам сравнивать и складывать разные блага и услуги. Это единицы учета, удобные для осознания или описания различных ценностей. Металл можно сложить с цементом, платье - с продуктами, золото - с зерном и т.д. В деньгах выражается национальное богатство и объем производимого годового продукта. Характерной чертой денег является их абсолютная ликвидность. Они легко реализуемы, их везде от вас примут в обмен на благо или услугу.

Деньги заколдовывают людей. Из-за них они мучаются, для них они трудятся. Люди придумывают наиболее искусные способы получить их и наиболее искусные способы потратить их. Деньги - единственный товар, который нельзя использовать иначе, кроме как освободиться от него. Они не накормят и не дадут приюта пока вы не истратите их.

Деньги - это такой инструмент, без которого не может нормально работать экономика. Плохо функционирующая денежная система может привести общество к полному развалу.

Путь к деньгам был длительным. В своем развитии форма стоимости прошла ряд этапов: от простой или случайной, при которой один товар обменивался на другой, до всеобщей, а от нее уже совершился переход к денежной форме стоимости.

Деньги возникли 6 - 7 тыс. лет тому назад, бумажные стали внедряться в Европе в 18 веке.

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ.

Практически с глубокой древности можно проследить доказательства того, что деньги исполняли 5 основных функций:

- 1) средства обращения
- 2) меры стоимости
- 3) средства сбережения
- 4) средства платежа
- 5) "мировые деньги"

Средство обращения.

Некогда один мудрец сказал, что деньги - это дорога, по которой катится колесо торговли. Другой мудрец сказал, что деньги - универсальный язык, на котором говорят в мире торговли. И оба были правы.

Деньги выступают как средство обращения обслуживания товарооборота. Во-первых, и, прежде всего деньги являются сегодня средством обращения, деньги можно использовать при покупке и продаже товаров и услуг. Как средство обмена деньги позволяют обществу избежать неудобств бартерного обмена. И, представляя удобный способ обмена товарами, деньги позволяют обществу воспользоваться плодами географической специализации и разделения труда между людьми.

Деньги были рождены торговлей и возникли, как техническое средство, облегчающее обмен товарами. Ведь без денег более или менее легко может состояться только прямой обмен, когда у каждого из партнёров есть то, что нужно другому. Но даже, если на рынок придут всего три человека, они могут и не договориться об обмене, если им не помогут деньги.

Действительно, представьте, что А принёс на рынок овечьи шкуры, чтобы выменять их на башмаки, Б принёс башмаки, чтобы выменять их на полотно, В принёс полотно, чтобы выменять на него шкуры. Каждый предлагает свой товар желанному партнёру, но обмен не получается.

Ситуация будет оставаться безысходной до тех пор пока один из них не догадается пойти на двухсторонний обмен. В такой ситуации он должен обменять свой товар на ненужный лично ему товар другого продавца, а затем заполучить у третьего лица именно то, что желал иметь с самого начала. В данном примере А может обменять шкуры на полотно, чтобы потом полотно отдать за башмаки. Но это означает, что на данном примитивном рынке полотно взяло на себя роль денег (или, как иногда говорят, денежного товара), разрешив конфликт между спросом и предложением.

Иными словами, деньги резко облегчает перемещение (или обращение) товаров между участниками торговли, и именно поэтому первая роль денег - средство, обеспечивающее обращение товаров на рынке. Деньги служат тем универсальным языком, с помощью которого легко договариваются все участники рынка.

Кстати, именно поэтому главным денежным товаром стали золото и серебро, служившие основой денежных систем ведущих стран мира до середины нашего века. Эти драгоценные металлы воспринимались

наибольшим числом народов Земли как самый понятный денежный язык, что значительно облегчало и внутреннюю и внешнюю торговлю.

Значение денег как средство обращения трудно преувеличить, поскольку они позволяют уйти от бартерной формы торговли. Замена бартера денежным обменом отделяет акт продажи от акта покупки. Если существуют деньги, то продавец товара должен лишь найти того, кто хочет купить его товар, а получив деньги, он может покупать все, что ему вздумается. Замена механизма бартерных сделок механизмом, использующим деньги как средство обращения, приводит к снижению издержек обращения. Денежный обмен требует гораздо меньших усилий и времени, чем бартер. Снижая издержки обращения, деньги стимулировали развитие специализации и торговли.

Пока с деньгами всё в порядке, товары обращаются нормально, торговля идёт без задержек и страна горя не знает. Но если дела в денежном мире разлаживаются (например, денег оказывается слишком мало), то сразу же начинает лихорадить торговля и вся экономика "заболевает". Поскольку же большинство расчетов шло наличными деньгами, вдруг оказалось, что бумажных денег слишком мало и нечем даже выплачивать заработную плату и пенсии (повышенные в связи с ростом цен). Соответственно, люди не могли купить товары в магазинах, а торговля - расплатится за них с изготовителями.

Из-за этого предприятия оказались неплатёжеспособными, и банки перестали выдавать им деньги на выплату заработной платы.

Это ещё более расстроило ситуацию на рынке, и в тяжелом положении оказались абсолютно все: и изготовители товаров, и торговля, и покупатели. Государство лишилось поступления налогов и с частных, и с юридических лиц. В этой ситуации пришлось срочно наращивать печатанье бумажных денег, выпускать в обращение денежные знаки с большим номиналом (1 и 5 тысяч сумов) и самолётами развозить их по стране, чтобы успокоить граждан.

Деньги как средство обращения обслуживают акты продажи и купли товаров и услуг. К этой посреднической функции непосредственно примыкает и переплетается с ней функция денег как средство платежа - оплата налогов, получение и возврат кредита, выплата зарплаты, пособий, оплата коммунальных услуг. При этом передвижение денег не сопровождается одновременным перемещением товаров. Использование денег в качестве платежного средства было подробно расписано еще в "Русской правде" XI в. - "Куны нужны для уплаты виры (штрафа), долга и реза (процента), оброка и дани (с плуга - рала и двора - дыма)". По мере развития индустриального общества, средство платежа все чаще замещает средство обращения. В современной экономической литературе эти две функции денег обычно объединяются в одну.

Деньги, хорошо выполняющие функцию средства обращения, с готовностью должны приниматься каждым. Имеющие широкое распространение, деньги предоставляют их владельцу некую всеобщую покупательную способность, являющуюся весьма важным преимуществом.

Использование денег позволяет осуществлять гибкий выбор типов и количества покупаемых товаров, выбор времени и места совершения покупки, а также партнеров для сделки. Если некое средство обращения используется в течение достаточно длительного времени, то его приемлемость становится стабильной. Приемлемость денег зависит от готовности и желания населения их использовать. Вот несколько примеров неприемлемости денег. В 1970 году Казначейство США, в течение двух лет, производило выпуск двухдолларовых банкнот (не выпускавшихся с 1966 г.). Население не приняло эти купюры по нескольким причинам. Одной из причин неудачи было то, что двухдолларовые банкноты легко было спутать с однодолларовыми банкнотами. Люди явно предпочитают банкноты с большей разницей номиналов, в 1 доллар, 5 долларов, а не в 1 доллар и 2 доллара. Кроме того, многие почему-то считали, что двухдолларовые бумажки приносят несчастье. В 1979 году Казначейство снова попыталось снизить издержки эмиссии, начав выпуск однодолларовой монеты "Сьюзен Б. Антони". Планировалась значительная экономия, поскольку срок годности монеты в среднем равен 15 годам, между тем, как срок годности бумажной купюры не более 18 месяцев. Казначейство также полагало, что людям будет удобно использовать одну большую монету, чем несколько маленьких. Население также не приняло и эту монету. Это произошло по двум причинам. Во-первых, по размеру эта монета была похожа на монету в четверть доллара. Люди, в поисках мелочи, путали эти монеты. Во - вторых, люди всегда предпочитают бумажные деньги монетам.

Мера стоимости.

Менее очевидна, но не менее важна вторая роль денег- роль меры стоимости, или, проще говоря, единого измерителя ценности товаров для продавцов и покупателей. В принципе, любые товары можно измерить между собой при помощи различных "линеек". Например, можно принять в качестве единой меры количество энергии, затраченной на производство товара. Эта мера, хотя и вполне реальная, неудобная для использования в повседневной жизни. Оценить энергоёмкость товаров можно только с помощью специальных приборов, а потом при обмене использовать квитанции, в которых будут указаны энерго-затраты на каждый товар. И эти квитанции опять-таки превратятся в деньги, только "энергетические".

Человечество, придумав деньги, смогло их использовать только потому, что сделало ещё одно великое открытие: все товары можно сопоставить друг с другом на основе их относительной стоимости, а саму эту ценность выразить с помощью единого измерителя - денег. Благодаря денежной системе нам не надо выражать цену каждого продукта через все другие продукты, на которые он мог бы быть обменен; мы не должны выражать стоимость скота через зерно, цветные карандаши, сигары, автомобили и т. д.

Относительная ценность товаров - это пропорции товарообмена, при которых изготовитель считает для себя выгодным продать товар, а покупатель считает выгодным товар купить.

При примитивном обмене относительная ценность товара выражалась через вещь, на которую его можно было поменять. По мере расширения круга производимых людьми товаров, деньги постепенно стали единым мерилom относительной ценности всех товаров. Введение денег облегчило и ускорило обмен, а значит, дало толчок всему экономическому прогрессу человечества.

Средство платежа.

Деньги выступают как средство платежа. Это удобное, на мой взгляд, социальное изобретение, позволяющее платить владельцам ресурсов и производителям “товаром” (деньгами), который может быть использован для покупки любого из всего набора товаров и услуг, имеющихся на рынке.

При продаже товаров в кредит (в долг с отсрочкой платежа) деньги также выполняют функцию платежного средства: ими расплачиваются за ранее приобретенный товар, когда наступает срок погашения задолженности. В такой роли деньги используются и вне сферы товарного обращения: когда выплачивается заработная плата, выполняются всякого рода финансовые обязательства (по займам, налогам, за аренду земли или помещения, и т.п.).

Средство накопления (сбережения)

Важной функцией денег является функция средства накопления, предполагающая образование некоего актива или запаса, оставшихся после продажи товаров и потребления доходов. Деньги выступают здесь в виде отложенного на будущее платежеспособного спроса, покупательной способности. Деньги могут выполнять эту функцию, поскольку наделены “совершенной ликвидностью”, т. е. в любое время готовы исполнить роль платежного средства и, накапливаясь, они не меняют своей номинальной ценности. Конечно, в странах с нарастающей инфляцией деньги нет смысла накапливать, они быстро обесцениваются. В периоды быстрой инфляции деньги как средство накопления теряют свою привлекательность, несмотря на высокую ликвидность. Если, день ото дня, на доллар, лиру или гривну можно будет купить все меньшее количество товаров, то люди захотят хранить стоимость в денежной форме лишь в течение очень коротких периодов времени. Известно, что иногда, в условиях гиперинфляции, рабочие требуют ежедневной, а не ежемесячной выплаты заработка, чтобы иметь возможность тратить свои деньги до того, как на следующий день вырастут цены. В тех странах, где имеет место гиперинфляция, местная валюта может частично не использоваться как средство накопления, а также как мера стоимости. При подобных обстоятельствах возникает любопытная картина: национальные денежные знаки выполняют функции обращения и масштаба цен, но средством накопления становится более устойчивая иностранная валюта, которую покупают держатели денежных активов.

Ликвидность - степень легкости, с которой какое-либо имущество может быть превращено в наличные деньги.

Мировые деньги.

Функция "мировые деньги" – это деньги в системе международных экономических отношений.

На мировом рынке долгое время деньги сбрасывали все свои "национальные мундиры" (монетных, бумажных и кредитных денег отдельных государств) и выступали в натуральной форме в виде слитков золота. Золото являлось мерой стоимости и использовалось на мировом рынке как всеобщее средство платежа. В торговых сделках между странами товары реализовались крупными оптовыми партиями, и расчеты производились преимущественно путем зачета долговых обязательств через банки. Наличное золото перевозилось из одной страны в другую лишь в том случае, если долговые обязательства не погашались взаимными расчетами. Тогда деньги выступали на мировом рынке в качестве всеобщего платежного средства. Бывали такие случаи, когда международная товарная сделка оплачивалась наличными деньгами: здесь мировые деньги являлись всеобщим покупательным средством.

Подводя итог первичному анализу денежных функций, следует отметить их взаимодействие, а также принять во внимание, что функция средства обращения и платежа должна определять размеры общей денежной массы в стране, а функция накопления напрямую связана с кредитно-денежной политикой государства.

Деньги выполняют три основные функции:

1. Выступают как мера стоимости. Общество считает удобным использовать денежную единицу в качестве масштаба для соизмерения относительных стоимостей разнородных благ и ресурсов. Благодаря деньгам нам не надо выражать цену каждого продукта через все другие продукты. В качестве меры стоимости деньги используются и в сделках с будущими платежами. Долговые обязательства всех видов измеряются в денежном выражении.

2. Деньги служат средством обращения. Они используются при покупке и продаже товаров и услуг, являются посредником в обмене. С появлением денег непосредственный товарообмен принимает форму товарного обращения. В ходе его деньги, постоянно перемещаясь от одних лиц к другим, совершают свой оборот. Деньги легко принимаются в качестве средства платежа. В функции средств обращения реальный денежный материал заменяется определенными символами, условными знаками, выпускаемыми государствами и обязательными к приему.

3. Деньги служат средством сбережения. В силу своей абсолютной ликвидности, они являются удобной формой хранения и накопления богатства. Накопление денег может обуславливаться разными конкретными мотивами. Но мало кто будет накапливать и сберегать неустойчивые денежные знаки, имеющие ограниченное хождение.

Количество денег, необходимых для обеспечения товарного обращения, зависит прежде всего от суммы цен товаров, которые подлежат реализации в течение определенного периода. Чем больше товаров, тем больше требуется денежных единиц для их реализации.

Денежная масса в обращении - это не только наличные деньги, но и чековые вклады в банках. Она увеличивается, когда коммерческие банки

выдают ссуды своим клиентам, и уменьшается, когда клиенты возвращают ссуды. Изменения в денежной массе влияют на совокупный спрос. Количество денег в обращении зависит и от скорости оборота каждой денежной единицы. Одна и та же сумма денег может обслужить большее или меньшее число актов купли-продажи. Поэтому потребное для обращения количество денег определяется делением суммы цен товаров и услуг, подлежащих реализации, на скорость обращения денег. Из суммы цен товаров исключаются взаимно погашающиеся платежи по товарам, проданным в кредит.

Бумажные деньги и чековые вклады не обладают собственной стоимостью. Сторублевая купюра - это всего лишь кусок бумаги, а чековый вклад - всего лишь запись в бухгалтерской книге. Но чтобы обладать ценностью, деньгам не нужно иметь золотое обеспечение, достаточно им быть общепринятым средством обращения и ограниченно доступными. Спрос на деньги зависит от их ожидаемой ценности. Если люди решат, что она понизится, они не захотят держать денежные запасы.

Стоимость денег определяется их редкостью по отношению к их полезности. Полезность денег состоит в их уникальной способности обмениваться на товары и услуги как сейчас, так и в будущем. Количество товаров и услуг, приобретаемых за денежную единицу, изменяется обратно пропорционально уровню цен. Когда индекс потребительских цен растет, покупательская способность денег падает, появляются деньги, не обеспеченные товарами, что означает инфляцию. Она может вызываться разными причинами. Это и выпуск излишнего количества денежных единиц, когда расходы государства превышают его доходы, и отставание производства товаров от роста платежеспособного спроса и поступление на рынок товаров, не пользующихся спросом и другими факторами.

От того как поставлено в обществе "управление" денежным обращением, зависят темпы экономического роста, стабильность уровня цен, занятость населения, спокойное или возбужденное его состояние.

Предложение денег. Денежные агрегаты M_1 и M_2 . Спрос на деньги.

Наша задача определить возможный размер денежной массы со стороны предложения денег.

Суммы денег, которыми располагает население можно считать по-разному. Центральные банки рассчитывают объем денежной массы в двух основных вариантах и публикуют их в виде показателей M_1 и M_2 .

M_1 – это сумма наличности + бессрочные (текущие) вклады. Показатель M_1 предназначен для измерения объема фактических средств обращения, поэтому он относится к денежной массе в узком смысле слова.

$M_2 = M_1 +$ небольшие срочные вклады

M_2 – это денежная масса в широком смысле. При помощи M_2 пытаются измерить запас высоко ликвидного имущества, которым владеет население, и которое при определенных обстоятельствах может превратиться в деньги.

При некоторых расчетах применяют и M_3 .

$M_3 = M_2 +$ облигации государственных займов, сертификаты

Спрос на деньги.

Существуют три вида спроса на деньги:

1. Спрос на деньги со стороны сделок;
2. Спрос на деньги со стороны активов;
3. Общий спрос на деньги.

1. Спрос на деньги для сделок.

Люди нуждаются в деньгах, прежде всего, для приобретения товаров, услуг. Необходимые для этих целей деньги называются спросом на деньги для сделок. Количество денег, необходимых для заключения сделок, определяется стоимостью валового национального продукта. Есть еще один показатель, влияющий на количество необходимых для сделок денег – это скорость их оборота. Если каждая денежная единица делает в год три оборота, то количество денег, необходимых для сделок, будет втрое меньше, чем сумма цен товаров и услуг.

Существует формула денежного обращения, определяющая количество денег в обращении.

$$\text{Кол-во денег} = \frac{\text{сумма цен всех товаров и услуг}}{\text{число оборотов 1 денеж. единицы}} = \frac{\text{стоимость ВВП}}{\text{кол-во оборотов 1 денеж. единицы}}$$

Из формулы видно, что:

1. Количество необходимых денег зависит от размера произведенного продукта и цен на товары. С ростом валового национального продукта (ВВП) и ростом цен должно увеличиться количество денежных знаков.

2. Увеличение количества денежных знаков при неизменном валовом продукте приводит к росту цен.

Денег в обращении должно быть не больше, но и не меньше необходимого количества. Превышение денег над необходимым количеством приводит к инфляции, недостаток денег по сравнению с необходимым ведет к неплатежам, затовариванию, остановке производства.

3. Спрос на деньги со стороны активов.

Люди хотят иметь деньги как средство сбережения, как один из видов активов. Вы можете держать свои финансовые активы в различных формах – в виде акций, облигаций или же в деньгах (наличных или чековых вкладышах). Следовательно, существует спрос на деньги со стороны активов.

Под спросом на деньги подразумевается желание иметь деньги, а не тратить их. Польза от владения деньгами состоит в гибкости, свободе маневра, который у владельца денег выше, чем у владельца любого другого товара. Если у вас есть свободные деньги, вы можете купить нужную вещь именно тогда, когда это необходимо.

У слова «гибкость» есть синоним «ликвидность». Актив, который можно поменять на любой другой, является абсолютно ликвидным активом.

Активы – это все принадлежащие вам блага. Сюда могут относиться наличные деньги, деньги на бессрочных текущих счетах, деньги на срочных счетах, сертификаты, облигации, акции, золотые и серебряные вещи, автомобиль, участок земли, квартира, дом.

Речь идет о том, какую часть активов вы желаете иметь в деньгах. Ценность денег как вида активов в их ликвидности.

Но с другой стороны хранение денег в запасах связано с потерей процента. Если преимущество владения денег является их ликвидность, то недостаток владения деньгами по сравнению с другими формами финансовых активов заключается в том, что они не приносят процента.

Ставка процента по сберегательным вкладам, облигациям и др. ценным бумагам может влиять на решение, сколько активов держать в ценных бумагах, а сколько в деньгах.

Допустим, вы постоянно держите при себе сумму 1 000 долларов на расходы. Если процентная ставка по текущим вкладам 5% ежемесячно, то издержки упущенных возможностей, которые вы уже посчитаете, будут 50 долларов ежемесячно. Если процент по облигациям государственного займа – 10% ежемесячно, то вы теряете 100 долларов, храня деньги как запас наличных.

Чем выше ставка процента, тем меньше желание держать деньги на руках. Фактор, который влияет на желание иметь определенное количество денег в запасах, это выгодность других видов активов, в первую очередь процентной ставки по вкладам.

4. Общий спрос на деньги.

Общий спрос на деньги есть сумма спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов. Этот спрос зависит от стоимости валового национального продукта и процентной ставки. Эту зависимость спроса на деньги можно проследить на рисунках 1, 2, 3.

Денежный рынок. Процентная ставка.

Объединив спрос и предложение денег, мы можем представить денежный рынок и определить равновесную процентную ставку. Как и на рынке товаров, пересечение спроса на деньги и предложения денег определяет цену равновесия, каковой является равновесная ставка процента. Равновесная ставка процента – цена, уплачиваемая за использование денег.

Спрос на деньги для сделок D_1 . Спрос на деньги для сделок не зависит от процентных ставок, он определяется другими факторами (суммой цен товаров и числом оборотов денежной единицы). Поэтому линия спроса параллельна оси Y .

Спрос на деньги для сбережений (со стороны активов) D_2 . Спрос на деньги для сбережений (со стороны активов) зависит от процентной ставки. Чем выше процентная ставка, тем дороже обходится хранение денег в запасе, тем меньше спрос на деньги со стороны активов. Чем ниже процентная ставка, тем охотнее люди будут держать деньги в запасах как ликвидность.

Общий спрос на деньги. Равновесная ставка процента. D_m – это общий спрос на деньги. Линию D_m получаем путем перемещения вправо линии D_2 на величину спроса на D для сделок, то есть 100. Пересечение спроса и предложения денег дает картину денежного рынка и определяет равновесную ставку процента.

Выводы: чем больше предложение денег, тем меньше ставка процента и наоборот. Процентная ставка взаимосвязана с ценами на акции, облигации и т.д. От процентной ставки зависят капиталовложения, т. е. инвестиционная активность.

Денежное предложение можно менять с помощью определенных мер со стороны правительства. Правительство должно держать под контролем денежное предложение, то есть эмиссию, как наличности, так и кредитную эмиссию, и управлять денежным предложением для достижения определенных целей.

Рассмотрим подробнее последствия изменения предложения денег и изменения процентной ставки.

На денежном рынке, где сталкиваются спрос и предложение, спрос является величиной относительно устойчивой и предопределенной стоимостью валового национального продукта (в части спроса на деньги для сделок) и процентной ставкой (в части спроса на деньги со стороны активов). А денежное предложение можно изменять путем проведения определенной политики со стороны правительства и Центрального банка.

Изменение денежного предложения имеет определенные последствия. Допустим, на денежном рынке установилось на данный момент временное равновесие, люди имеют на руках столько денег, сколько соответствует их спросу (желанию), предопределенному вышеописанными факторами. Можно сказать, что денег пущено в обращение столько, сколько соответствует спросу. Теперь представим, что предложение денег увеличилось. Если люди будут удовлетворены размерами своих денежных запасов, а общая денежная масса возросла, то со временем люди обнаружат, что у них скопилось слишком много денег, и постараются сократить свои фактические денежные запасы до желаемого уровня. Изменять денежные запасы они будут, меняя структуру своих активов – например, покупая акции корпораций или государственные облигации. Увеличение денежного предложения повысит спрос на все другие виды активов – финансовых активов и товаров. Это приведет к росту цен на товары, росту цен на акции и облигации, к снижению рыночной процентной ставки за использование денег. Структура цен будет меняться до тех пор, пока предельная выгодность всех видов будет одинакова.

Если денег в обращение выпущено меньше, чем спрос на них (желание иметь деньги в запасах), то люди попытаются опять же изменить структуру активов. Они будут пытаться сократить свои покупки, что приведет к снижению цен на товары. Они будут также продавать недвижимость, акции и облигации, что приведет к снижению их рыночных цен. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока предельная выгодность всех активов будет

одинакова. Процентная ставка за использование денег будет в этом случае расти. Таким образом, воздействуя на количество денежного предложения, можно влиять на многие процессы, поскольку изменение объема денежной массы влияет на состояние экономики в целом. Знание показанных зависимостей лежит в основе монетарной политики.

Экономисты научились рассчитывать скорость обращения денег, хотя, конечно, только в среднем - для всей массы денег обращающихся в стране в течение года.

Для этого надо разделить общую стоимость всех товаров, проданных в стране в течение года, на количество денег, находившихся в обращении по сведениям национального банка. Например, допустим, что в какой-то маленькой стране за год было продано товаров и услуг на 10 млн. долларов, а в обращении находилось 2 млн. долларов. Делим 10 на 2 и получаем, что в течение года каждый доллар обернулся в среднем 5 раз, то есть, участвовал в покупке и продаже человек именно это количество раз. Допустим, что при этом в стране с наличными деньгами полный порядок.

Тогда можно предположить, что эта скорость обращения денег нормальна для данной страны и её нужно поддерживать в будущем. Отсюда мы можем вывести уравнение, позволяющее рассчитать количество денег, которое нужно данной стране, чтобы в ней товары могли обмениваться на деньги, а деньги на товары. Это уравнение обмена (называемое также законом Ирвинга Фишера по имени сформировавшего его ученого) будет выглядеть так:

$$M = PQ/V, \text{ Где}$$

M- масса (общая сумма) денег, которая необходима стране для обеспечения нормального денежного обращения;

P- средний уровень цен на товары и услуги продаваемые в этой стране;

Q- общий объем товаров и услуг, продаваемых в этой стране за год;

V- скорость обращения денег (в разах в год).

Конечно, для настоящих расчетов предстоит поработать, уточняя величины всех элементов уравнения, но это дело специалистов по денежному обращению. Нам достаточно знать вид этой формулы, потому что она позволяет понять реальные зависимости, определяющие состояние денежной системы любой страны.

Например, очевидно, что если в стране растут цены, то даже при неизменном объеме производства и той же скорости обращения масса денег должна быть увеличена. Если же деньги начинают обращаться быстрее, а цены и объем производства не возрастают, то страна может обойтись меньшим количеством денег.

Эта формула показывает, что количество денег обращающееся в стране не может быть произвольным. Оно должно точно соответствовать объему сделок за год и достигнутой скорости обращения местной валюты. Кстати, скорость эта вполне поддается управлению и зависит от работы банковской системы страны и от технического уровня оснащения учреждений, которые участвуют в денежных операциях. Чем выше техническое оснащение банков,

1-ый ключевой вопрос: Сущность и функции рынка

Рынок - обязательный компонент товарного хозяйства. Без товарного производства нет рынка, без рынка нет товарного производства. Объективная необходимость рынка вызвана теми же причинами, что и товарное производство: развитием общественного разделения труда и экономическим обособлением субъектов рыночных отношений. Эти условия зарождались и развивались как единое целое, как единый процесс взаимодействия производства и сбыта продукции.

Рынок многолик и столь же разнообразно его определение. В учебнике политэкономии под редакцией В. Медведева и Л. Абалкина дается такое определение рынку: "Рынок - это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного и денежного обращения". Здесь возникает ряд других вопросов: 1. Что это за законы товарного производства и обращения? 2. Как понимать совокупность отношений товарного и денежного обращения? Есть упрощенное толкование рынка как места продажи, где встречаются продавцы и покупатели.

Рынок - есть тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования, это общественная форма функционирования экономики. Рынок - это форма движения общественного продукта и услуг.

П. Самуэльсон определяет рынок как "процесс конкурентных торгов". Можно (а может быть и лучше) определять рынок как механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг. Под это определение подходят магазин, закусочная, АЗС, парикмахерская, фондовая и товарная биржи, отдел кадров любого предприятия и т.д.

Рынки принимают самые разные формы. Восточный базар и отечественная "толкучка" представляют собой шумное токовище, где каждый продавец надеется заполучить покупателя на свой товар и по возможности обмануть его. Организаторы аукционов сводят вместе покупателей и продавцов предметов искусства, антикварных ценностей, скаковых лошадей и т.д. Многие развозят или разносят свой товар по домам и квартирам в удобное для хозяев время. Представитель крупной фирмы помогает выпускникам Университета получить работу. Он связывает потенциальных покупателей с потенциальными продавцами рабочей силы. Одни рынки являются локальными, другие носят национальный, международный характер. Рынок возник еще на стадии варварства и на протяжении всей истории выполнял созидательную функцию. Он открывал простор для предпринимательской деятельности, активно воздействовал на формирование производственных и личных потребностей населения. Конкуренция между продавцами вела к тому, что нежизнеспособный предприниматель выбывал из рыночных отношений, разорялся. Преуспевающий становился еще сильнее, еще богаче. Выбрасывался из трудового процесса и опускался на "дно" неумелый, мало знающий или нерадивый работник. Механизм рынка - это механизм прогресса. Его оборотная сторона заключается в его

жестокости. Последняя суть всего живущего по законам естественного отбора.

На экономическом рынке постоянно совершаются революции. Выросли цены на мясо и другую продукцию животноводства, - покупатель переключился на картофель и хлеб; выросли цены на картофель, - и теперь уже, не находя подходящей замены, потенциальный покупатель, гонимый нуждой, вернулся в исходное для общества положение - сам добывает себе пропитание на неудобных землях. У потенциального продавца в связи с этим изменяется структура производства. По мере того как изменяются человеческие потребности и желания, технология производства, запасы природных богатств и другие производственные факторы, рынок регистрирует изменение цен, количества реализуемых товаров и производимых услуг.

Рынок выполняет определенные функции:

- выдает сигналы производству по выработке определенных товаров и услуг, их увеличению или сокращению;
- уравнивает спрос и предложение;
- обеспечивает сбалансированность экономики;
- на основе дифференциации товаропроизводителей ведет к утверждению нового, прогрессивного в жизни общества;
- это своеобразный двигатель научно-технического прогресса;
- объективно формирует корпус умелых предпринимателей, дисциплинирует субъектов рыночных отношений.

Свободный рынок характеризуется следующими чертами:

- неограниченным числом участников рыночных отношений и свободной конкуренцией между ними;
- свободным доступом к любым видам хозяйственной деятельности всех членов общества;
- неограниченной свободой продвижения капитала и рабочей силы;
- наличием у каждого участника полной информации о рынке;
- стихийным установлением цен в ходе свободной конкуренции;
- на свободном рынке ни один участник не в состоянии изменить рыночную ситуацию по своему усмотрению.

В известной мере можно говорить, что свободный рынок представляет саморегулирующийся механизм. Однако, любая система наряду с достоинствами имеет и свои недостатки. Применительно к свободному рынку эти недостатки заключаются в следующем:

- Рынок ведет к дифференциации доходов, а следовательно, и уровней жизни населения;
- Не создает условий для реализации права на труд;
- Не гарантирует полную занятость населения;
- Не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;
- Не создает мотиваций для фундаментальных научных исследований;
- Не защищает среду обитания человека от загрязнения;

- Рынок готов удовлетворить любую потребность, вплоть до патологической.

В чистом виде капитализм и свободный рынок никогда не существовали и, вероятно, никогда не будут существовать. Свобода рынка всегда была относительной. Правительства вмешивались в рыночный механизм и стремились использовать его для достижения определенных конкретных целей. Что-то запрещалось к продаже, что-то облагалось налогом, что-то поощрялось. С развитием общества регулирующая роль государства в организации хозяйственной жизни возрастала. С переходом к машинному производству этот процесс стал протекать особенно заметно. На рубеже XIX и XX столетий стало очевидным, что крупное высококонцентрированное производство стало просто не в состоянии успешно развиваться без прямой поддержки со стороны государства.

В силу этих обстоятельств, - утверждает выдающийся американский экономист и социолог П. Гэлбрейт, сегодня не может быть свободного рынка времен А. Смита - и кто призывает к этому - человек с психическим заболеванием клинического характера.

Вопросы для обсуждения:

1. Можно ли утверждать, что без рынка не будет товарного производства?
2. Рынок и конкуренция – их взаимосвязь и взаимовлияние.
3. Каковы недостатки свободного рынка?

Основная цель 2-го вопроса: Описать студентам рыночный механизм и его основные элементы.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Называет и описывает все виды рынков.
2. Раскрывает сущность рынков рабочей силы, средств производства, капитала и финансов, потребительских и информационных услуг и их особенности в условиях рыночной экономики.
3. Перечисляет все положительные стороны наличия конкуренции в рыночной экономике и её отрицательные моменты.

2-ой ключевой вопрос: Рыночный механизм и его элементы

Рынок можно рассматривать по географическому положению (местный, региональный, национальный, мировой), по характеру и объему продажи (розничная, оптовая торговля), по товарному ассортименту (рыбный, мясной, рынок одежды, обуви, жилья) и по ряду других признаков. Нас же, прежде всего, интересует деление рынков по видам или объектам производственных ресурсов:

1. Рынок средств производства

Торговля средствами производства - это грандиозный рынок, на котором взаимодействуют между собой непосредственные производители продукции. Все предприятия органически связаны друг с другом как поставщики и

потребители машин, оборудования, сырья, топливных ресурсов. Товары производственного назначения покупаются и продаются обычно оптом, большими партиями. Оптовая торговля выступает посредником между предприятиями-производителями и предприятиями-потребителями продукции.

Характерная особенность рыночной экономики состоит в том, что каждый покупатель и продавец находят в этом безбрежном пространстве своего партнера, продукция и цены которого его устраивают. Это торговля по прямым договорным связям. По этой схеме рынок средств производства развивался извечно и объективно вел к прогрессу в производстве.

2. Рынок рабочей силы

Рынок рабочей силы теснейшим образом связан с рынком средств производства. Они возникли и развивались одновременно, параллельно, дополняли друг друга. Рынок рабочей силы является самым сложным из всех существующих в экономике. В течение тысячелетий шла торговля рабами и крепостными, а неизменными спутниками капитализма стали биржи труда.

Рыночный спрос на труд есть сумма спроса фирм. Эластичность спроса на труд зависит от эластичности спроса на продукцию фирмы, от производительности труда и от легкости и эффективности замены живого труда машинами.

3. Рынок капитала и финансов

В движении капитальной стоимости денежная форма капитала является наиболее чувствительной ко всем сбоям в процессе реализации и расширенного воспроизводства. Потребность в заемном капитале существовала всегда. Кредит - неременное условие всякой предпринимательской деятельности. В качестве продавцов капитала (дача займы на определенный срок за определенную плату - процент) выступали и выступают ростовщики, владельцы крупных капиталов, банки. В XIX столетии получил развитие и ныне процветает рынок ценных бумаг - акций и облигаций. Торговля капиталом обеспечивает постоянное его передвижение между видами предпринимательской деятельности. Тем самым, создается, суживается или расширяется та деятельность или отрасль, где вырабатываются товары или услуги для удовлетворения производственных и личных потребностей. Рынок капиталов придает пропорциональность, сбалансированность всему хозяйству.

4. Рынок потребительских товаров

На нем взаимодействует все население с производителями и продавцами продовольствия, одежды, обуви и других предметов потребления. Без развития этого рынка теряется общественный смысл отношений обмена. От состояния потребительского рынка зависит обеспеченность населения, уровень потребления, устойчивость денежного обращения. Это сосудистая система общества, посредством которой обеспечивается доставка всего необходимого человеку для жизнедеятельности, в соответствии с его покупательской способностью.

5. Рынок информационных материалов и информационных услуг

Для рыночного хозяйства достаточно высокая степень неопределенности. Затраты и выгоды, влияющие на решения, связанные со спросом и предложением, это всегда ожидаемые затраты и выгоды. Производители и потребители, продавцы и покупатели принимают решения, исходя из ожидаемых условий. Качество принимаемого решения тем выше, чем больше информации имеется при принятии решения.

Основной способ избежать ошибочного решения - получить больше информации прежде, чем начать действовать. На рынках, где информации недостаточно, появляются посредники, которые собирают и продают информацию, создаются фирмы, специализирующиеся на сборе информации о спросе и предложении. Информация - это дорогое благо. Вы хотите продать дом по самой высокой цене. Вам надо найти того единственного покупателя, который готов заплатить такую цену. Без посредника не обойтись ни продавцу, ни покупателю. В предполагаемой сделке они оба могут выиграть от его услуг. Посредник сведет их, предоставит в их распоряжение необходимую информацию.

Человек оказался без работы. Он может искать ее сам, а может обратиться к посреднику. Работодатели в свою очередь обращаются в агентства. Выгодно обоим сторонам.

Для успешной конкуренции на рынке любой фирме прежде всего необходим точный и тщательный анализ круга покупателей и их потребностей. Надо знать:

- кто готов купить данный товар или услугу;
- почему потребитель будет покупать именно ваш товар или услугу;
- в каком виде потребитель желает получать ваш товар;
- в какое время он намерен покупать ваш товар;
- где он хотел бы покупать ваш товар;
- какими партиями и как часто он готов покупать ваш товар и т.д.

Надо знать емкость рынка и многое другое. Способность рынка дешево производить высококачественную информацию является его важнейшим достоинством. Информация - это сведения о том, что и при каких обстоятельствах хотят делать другие. От услуг посредников в информации зависит благосостояние людей в большей мере, чем мы это полагаем.

В последние десятилетия быстро формируется рынок информации и информационных услуг. Развернулась торговля научно-техническими разработками, программно-математическим обеспечением для ЭВМ, интеллектуальной продукцией.

Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на трех основных элементах: цене, спросе и предложении, конкуренции.

Цена - это язык рынка, его сигнальная система. Система цен в рыночной экономике играет роль основной организующей силы. Цена - это ориентир для продавца (производителя) и покупателя (потребителя). Растет цена - это сигнал к расширению производства, падает - сигнал к сокращению. В цене находят отражение все три подхода к установлению стоимости товара: предельная полезность, издержки производства, спрос и предложение.

Стихийное действие предпринимателей приводит к установлению более или менее оптимальных экономических пропорций. Действует регулирующая "невидимая рука", о которой писал еще Адам Смит: "Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая, совсем не входит в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им".

В современных условиях экономика управляется не только "невидимой рукой", но и государственными рычагами, однако регулирующая роль рынка продолжает сохраняться, во многом определяя сбалансированность народного хозяйства.

Регулирующая функция рынка - самая важная. Она связана с воздействием рынка на все сферы экономики. Рынок дает ответ на вопросы: "Что производить? Как производить. Для кого производить." Рынок немыслим без конкуренции.

Когда на конкретном рынке находится большое число покупателей и продавцов, ни один покупатель или продавец не может предъявить спрос или предложение на такое количество продукта, которого было бы достаточно, чтобы заметно повлиять на цену"

Широкое рассеивание экономической власти, составляющее основу конкуренции, регулирует использование этой власти и ограничивает возможность злоупотребления ею. Экономическое состояние препятствует экономическим единицам причинять друг другу разрушительный ущерб, когда они пытаются увеличить свою личную выгоду. Конкуренция устанавливает пределы для реализации покупателями и продавцами их личного интереса.

Конкуренция предполагает свободу вступления экономических единиц в любую конкретную отрасль и свободу выхода из нее. Эта свобода необходима для того, чтобы экономика могла надлежащим образом адаптироваться к изменениям вкусов потребителей, технологии или предложения ресурсов. Основное экономическое преимущество рыночной системы заключается в ее постоянном стимулировании эффективности производства.

Объектом конкуренции являются цена с ее исходным базисом - издержками производства, качество продукта и дизайн. Конкуренция одновременно имеет и положительные и отрицательные стороны:

1) она способствует развитию научно-технического прогресса, постоянно заставляя товаропроизводителя применять лучшие технологии, рационально использовать ресурсы. В ходе ее вымываются экономически неэффективные производства, устаревшая техника, некачественные товары;

2) она чутко реагирует на изменение спроса, ведет к удешевлению издержек производства, тормозит рост цен, а в ряде случаев к их снижению;

3) в известной мере выравнивает норму прибыли на капитал и уровень заработной платы во всех отраслях национальной экономики.

К числу негативных сторон можно отнести:

1) придает бизнесу определенную нестабильность, создает условия для безработицы, инфляции и банкротства;

2) ведет к дифференциации доходов и создает условия для их несправедливого распределения;

3) ее следствием может быть перепроизводство товаров и не догрузка мощностей в периоды производственных спадов.

Вопросы для обсуждения:

1. Обмен на рынке.
2. Роль рынка информационных услуг в настоящее время.
3. Верным ли можно назвать определение: «Рынок – цена, спрос и предложение, конкуренция»?

Лекция 6. Теория спроса и предложения

Ключевые вопросы:

1. Спрос и факторы, определяющие его величину
2. Предложение товара и его кривая
3. Предложение и спрос: рыночное равновесие

Основные понятия и термины: спрос, предложение, кривая спроса и предложения, эффекты дохода и замещения, эффект Гиффена, эффекты «сноба» и Веблена, цена равновесия, эластичность спроса и предложения, кривая Энгеля, рыночное равновесие.

Основные проблемы темы:

1. Рынок не мыслим без учета спроса и предложения товара и услуги на нём. Как же их рассчитывают?
2. Кривые спроса и предложения зависят от ряда факторов. Какие и каким образом они влияют на спрос и предложение?
3. На рынке должно наблюдаться рыночное равновесие. Для чего и каким образом это достигается?

Основная цель 1-го вопроса: Раскрыть студентам сущность спроса, а также дать оценку влиянию некоторых факторов на её величину.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Объясняет сущность спроса на рынке.
2. Графически изобразит кривую спроса на графике, а также её перемещение от воздействия различного рода факторов.
3. Охарактеризует величину спроса при различных экономических системах.

1-ый ключевой вопрос: Спрос и факторы, определяющие его величину

Важнейшим инструментом рыночной экономики являются спрос и предложение. "Научите попугая произносить слова "Спрос и Предложение" - и перед вами экономист!" - такое значение придают этим категориям

Кемпбелл Р. Макконнелл и Стенли Брю в понимании экономических процессов.

В этой язвительной шутке большая доля правды, так как по существу, эти простейшие экономические рычаги способны дать глубокое представление не только об отдельных экономических проблемах, но также и о функционировании всей экономической системы в целом.

Каждый может убедиться в том, что количество вещей, покупаемых людьми, всегда зависит от цены: чем выше цена товара, тем меньше его покупают, и чем ниже его рыночная цена, тем будет куплено, при прочих равных условиях, больше единиц этого товара. Между ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, всегда существует определенное соотношение. Эта взаимосвязь называется кривой спроса. Количество и цена находятся в обратной зависимости: когда цена падает, количество возрастает, когда цена возрастает до небес, покупать копченую колбасу и сыры в состоянии лишь богатые люди (дорогую сельскохозяйственную технику лишь очень богатые колхозы).

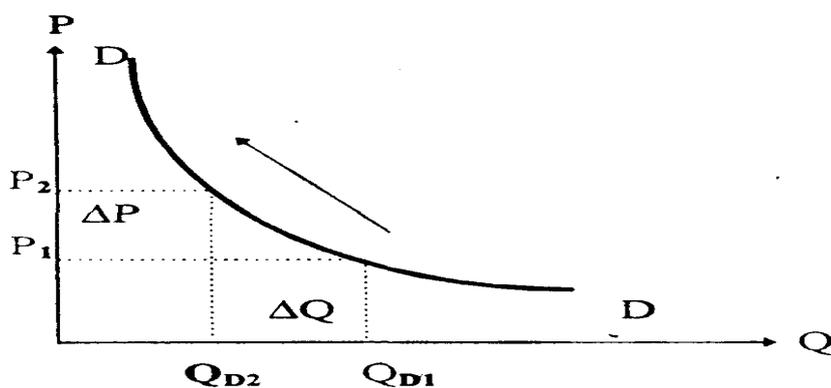
Действует закон постепенного убывания спроса. Покупатель приобретает то количество данного товара, которое ему нужно. За пределами этого количества "ценность" этого товара для него уменьшается. Полезность, которую приносит каждая последующая единица данного товара, оказывается меньше полезности предыдущей единицы. Ее называют предельной полезностью. Первые два яблока человек может съесть с аппетитом, третье - с меньшим желанием, а четвертое может вызвать у него неприятные ощущения. С увеличением количества яблок предельная полезность убывает, т.е. каждое дополнительное яблоко все меньше приносит дополнительное удовлетворение. Предположение об убывающей предельной полезности позволяет нам объяснить поведение потребителя, максимизирующего общую полезность и определить тем самым характер зависимости спроса от цены. Потребитель стремится получить максимальное субъективное удовлетворение, или полезность, используя свой ограниченный доход. Если цена какого-либо товара повышается, он старается заменить его другими товарами. Приличная кожаная куртка стоит около 200 долларов. Многие молодые люди хотели бы иметь такой вид одежды, но ограничиваются покупкой более простой и дешевой куртки. Приобретение кожаной связано с ограничением удовлетворения других более насущных потребностей, т.е. с определенными жертвами.



В экономической теории Спросом называется связь между двумя конкретными переменными: ценой и количеством. Спрос определяется комбинацией биологических и психологических факторов, общественных отношений и набором экономических переменных (уровень дохода, наличие заменителей).

К числу факторов, смещающих кривую спроса, относятся: изменение вкусов покупателей, их числа, изменение доходов и цен на сопряженные товары. Например, забота о здоровье привела во многих странах к повышению спроса на кроссовки и велосипеды. Изменение доходов в европейских странах привело к повышению спроса на более ценные и в то же время менее калорийные продукты и снизило спрос на такие товары низшей категории, как картофель, капуста, репа. Перестали пользоваться спросом ношенная одежда, восстановленные шины. В нашей стране резкое повышение цен на авиапассажирские перевозки в начале 1993 года вызвало напряжение в работе пассажирского железнодорожного транспорта, а повышение цен на проезд автобусом пригородного сообщения переместило пассажиров на пригородные электропоезда.

Рис. 2 Относительное изменение величины спроса и цены.



Величина Спроса определяется затратами. Но понятие спроса ни в коей мере не предполагает, что деньги - это единственное, что имеет значение для людей.

В здоровой экономике молоко продается в бутылках и пакетах (предлагается выбор). В пакетах дешевле, так как за бутылку надо платить залоговую сумму. Что предпочтет домохозяйка? Тут надо взвесить все

затраты: расстояние до дома, до приемного пункта тары, наличие очереди, мытье посуды, для дома покупка или для дачи, близость мусоропровода и т.д. Весь этот набор затрат при совершении самой обыденной покупки молниеносно просчитывается в нашем сознании, и только тогда принимается решение. Деньги же - это общий знаменатель, и поэтому они удобны как средство для изменения поведения людей. Более высокая цена побуждает людей к нахождению новых решений. Высокая цена на товар А может вести к снижению спроса на товар Б, рост цены на бензин снижает спрос на автомобили. И, наоборот, падение цены на бензин увеличивает спрос на автомобили.

На величину спроса оказывают влияние изменения в ожиданиях будущих цен. Эти ожидания играют важную роль в определении положения линии спроса. Если ожидается увеличение цены на соль и спички, то при прочих равных условиях линия спроса сместится вправо. Если ожидается уменьшение цены, линия спроса сместится влево. А поскольку в "перестроечное время" бывшие советские граждане полностью лишились ожидания уменьшения цен, то величина спроса растет вместе с ростом объема покупок. Из ожидания более высокой цены растут покупки "про запас".

Мы подошли к понятию интенсивности реакции покупателя на изменение цен. Если небольшое изменение цены сильно изменяет объем покупок, то говорят, что спрос эластичен. Но если даже большое изменение цены лишь немного изменяет объем покупок, то спрос неэластичен. Ценовая эластичность спроса определяется как частное от деления процентного изменения величины спроса на процентное изменение цены. Если коэффициент эластичности больше единицы, то спрос эластичен. Если предприниматель уверен, что снижение цены не увеличит объема продаж, то он не будет снижать цену. Но он не будет и повышать цену, если это не приведет к росту продаж. Пример с солью является подтверждением не эластичности спроса. У нее мало заменителей, объем потребления постоянен, удельный вес расходов на ее покупку в бюджете семьи малый. А в принципе объем покупок и цена всегда будут двигаться в противоположных направлениях. Люди желают большего или меньшего определенного благ, если оно им обходится дешевле или дороже.

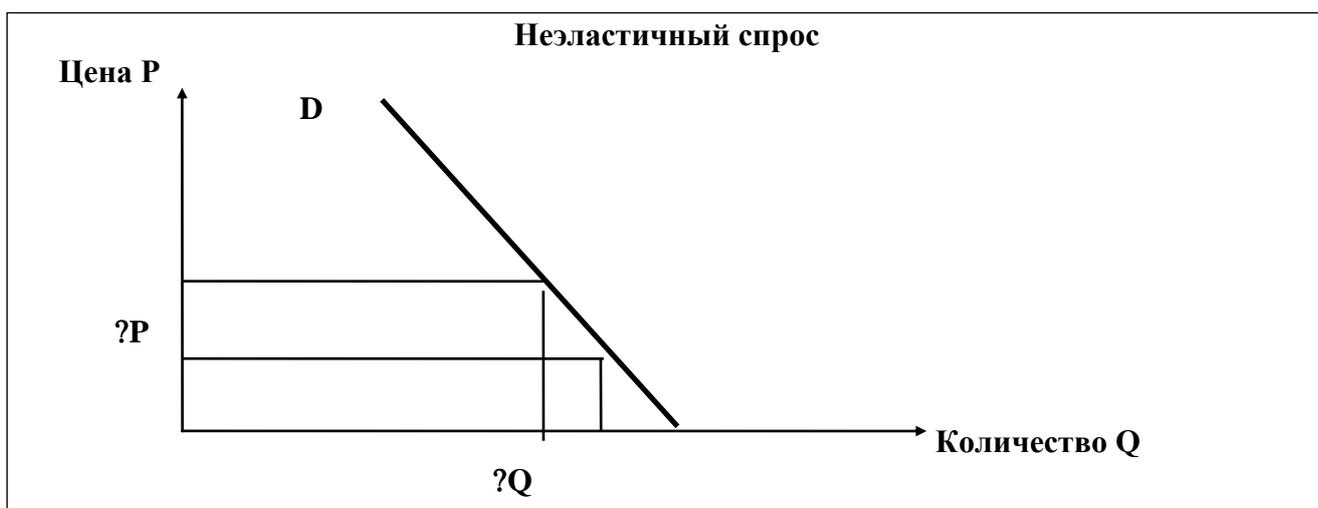
Эластичный спрос.

Если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то такой спрос называют относительно эластичным или просто **эластичным**.



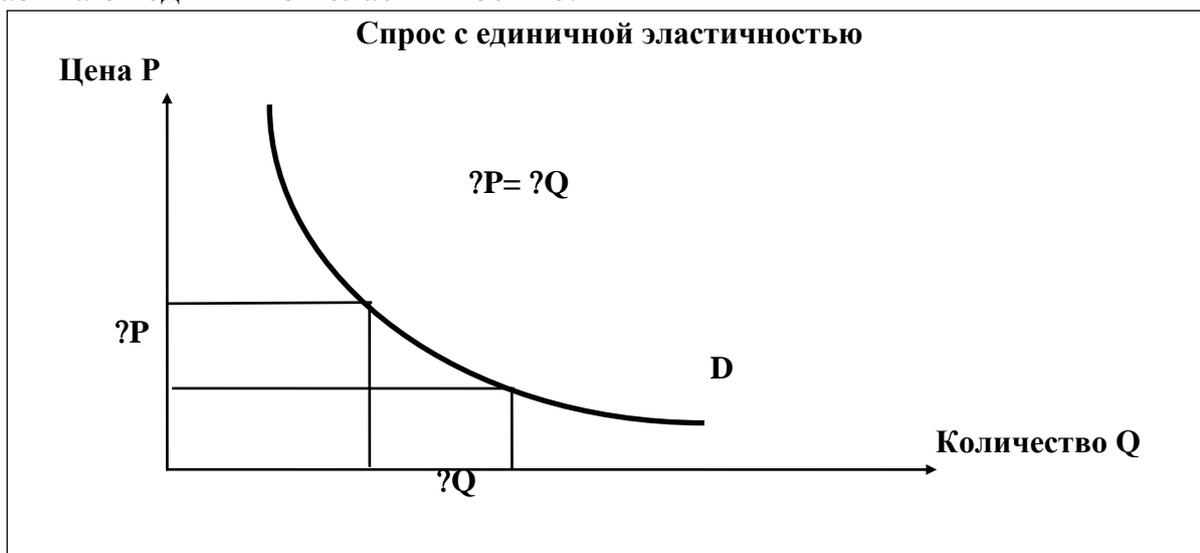
Неэластичный спрос.

Если существенное изменение в цене ведет к небольшому изменению в количестве покупок, то такой спрос относительно неэластичный или просто неэластичный.



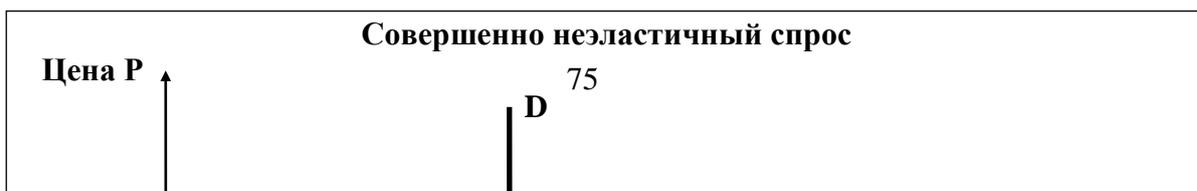
Единичная эластичность.

Когда процентное изменение цены и последующее изменение количества спрашиваемой продукции равны по величине, то такой случай называют единичной эластичностью.



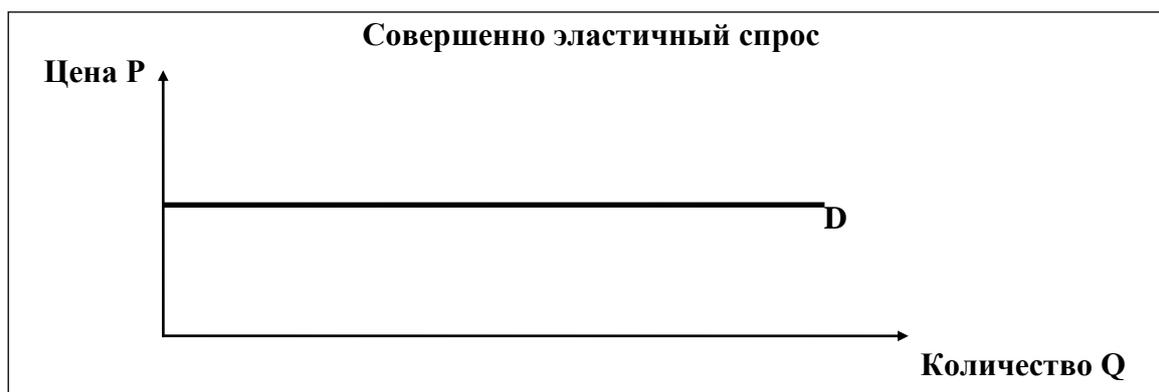
Совершенно неэластичный спрос.

Если изменение цены не приводит ни к какому изменению количества спрашиваемой продукции, то такой спрос является совершенно неэластичным.



Совершенно эластичный спрос.

Если самое малое снижение цены побуждает покупателей увеличивать покупки от нуля до предела своих возможностей, то такой спрос является совершенно эластичным.



Вопросы для обсуждения:

1. Если знаешь все о спросе и предложении на рынке, можно ли считать себя экономистом?
2. Зависит ли спрос от «ценности» товара?
3. Цена и спрос. Парадоксы, возникающие на рынке.

Основная цель 2-го вопроса: Определить со студентами понятие «предложения», факторы, влияющие на её кривую.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскрывает сущность предложения на рынке.
2. Графически изобразит кривую предложения и её смещение влево и вправо в зависимости, от каких либо конкретных факторов.
3. Опишет изменения величины (кривой) предложения - при командно – административной и рыночной системах.

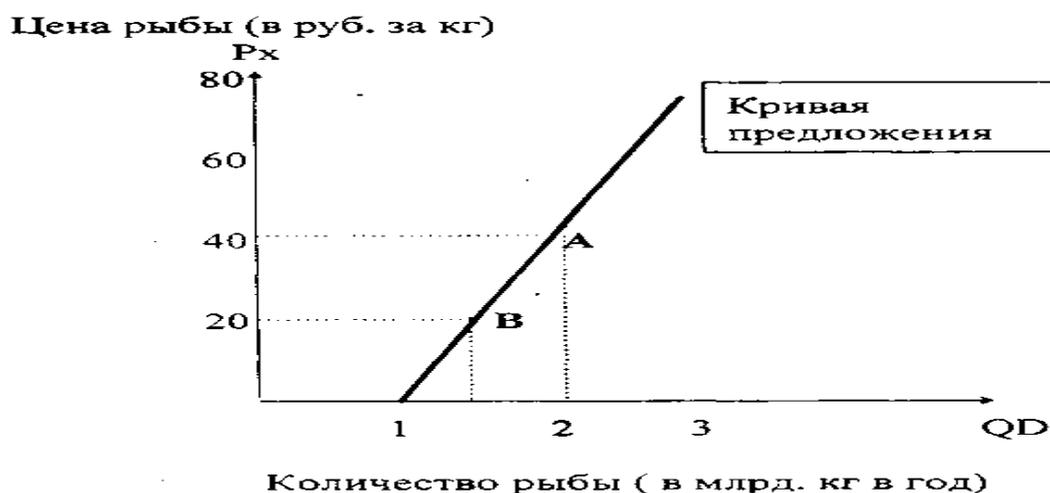
2-ой ключевой вопрос: Предложение товара и его кривая

Предложение можно определить как шкалу, показывающую разные количества продукта, которые производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного времени. Проще говоря, под предложением товара экономисты понимают чье-либо желание продать товар, а под объемом предложения - то максимальное количество товара,

которое отдельный продавец желал бы продать в единицу времени при данных условиях.

На **рис. 1** изображена **кривая предложения** рыбы, показывающая зависимость между ценой товара P_x и количеством товара, которое продавцы намерены продать. Кривые предложения, как и кривые спроса, строятся, исходя из допущения «при прочих равных». Кривая предложения рыбы показывает, как производители меняют свои планы в ответ на изменения цены рыбы (предполагается, что неизменными остаются цены других товаров, технология производства и ряд других важных условий).

Цена рыбы (сум за кг)	Предложенное количество рыбы (млрд. кг в год)
64	2,6
60	2,5
40	2,0
36	1,9
32	1,8
28	1,7
24	1,6
20	1,5
16	1,4



Продавцы всегда находятся в противоречивости. С одной стороны, стремятся продать товар по более высокой цене, с другой - увеличить объем продаж. С повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение. Эта специфическая связь называется законом предложения. С точки зрения потребителя, высокая цена выступает как сдерживающий фактор: чем ниже ценовой барьер, тем больше потребитель будет покупать. Для поставщика цена представляет собой выручку за каждую единицу продукта, а поэтому

она служит стимулом к тому, чтобы производить и предлагать свой продукт к продаже на рынке.

Можно пойти чуть дальше и сделать предположение о том, что производитель, принимая решение об объеме производства для предложения, на рынке будет всякий раз выбирать такой объем производства, который обеспечивает ему наибольшую прибыль. Выпуск дополнительной единицы продукции при данном значении цены товара вызывает увеличение общей выручки на некоторую величину, которая называется предельной величиной, и одновременно увеличение общих издержек на величину, которую называют предельными издержками.

Если выпуск дополнительной единицы продукции прибавляет к общей выручке величину большую, чем величина, добавляющаяся за счет выпуска этой единицы продукции к общим издержкам (то есть предельная выручка больше предельных издержек), то прибыль производителя увеличивается. В противном случае, когда предельная выручка меньше предельных издержек, прибыль уменьшается. Наибольшую прибыль производителю обеспечит такой объем выпуска, при котором предельные издержки будут равны предельной выручке, то есть цене товара.

Для ясности обратимся к простому примеру. Многие фермеры комплектуют стадо коров с таким расчетом, чтобы надой молока от каждой буренки в год был максимально приближен к 6 тыс.кг. Меньшая величина говорит о недостаточной продуктивности животного, что ведет к росту затрат на каждый литр молока. За пределами 6 тыс. возрастает себестоимость каждого последующего литра в результате меньшей прибавки молока на единицу корма и затрат в целом. Это явление экономисты называют предельной производительностью факторов производства. Убывание предельной производительности означает не что иное, как возрастание предельных издержек. Закон убывающей производительности гласит: если один из факторов производства является переменным, а другие - постоянными, то начиная с некоторого момента предельная производительность каждой следующей единицы переменного фактора уменьшается. Закон убывающей производительности объясняет поведение производителя, максимизирующего прибыль и определяющий характер зависимости предложения от цены.

Кривая предложения любого товара основывается на издержках производства. Они зависят от цены на ресурсы, технологии производства, величины налогов, цен на другие товары, числа продавцов на рынке. Изменение любого из компонентов издержек приведет к смещению предложения продукта либо вправо, либо влево.

Цены на ресурсы. Повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение. В нашей экономике непрерывное повышение цен на энергоносители затронуло все отрасли хозяйства и сделало производство многих видов продукции невыгодным. Высокие цены на готовую продукцию резко уменьшили спрос на нее, в результате чего

производство продолжает сокращаться. Снижение ресурсных цен снижает издержки производства и увеличивает предложение.

Технология. Совершенствование технологии означает, что открытие и внедрение новых знаний позволяет производить продукцию с меньшей затратой ресурсов. При данных ценах на них снижаются издержки производства и увеличивается предложение. В настоящее время при передаче электрической энергии по проводам потери составляют около 30 процентов. Недавние мощные прорывы в области сверхпроводимости открывают перспективы для передачи ее почти или вовсе без потерь. Переход к ресурсосберегающим технологиям стал центральной проблемой фирм, отраслей, государств.

Цены на другие товары. Изменение цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Объем предложения данного товара зависит от цен всех других товаров. Товары могут находиться между собой в отношении взаимодополняемости и взаимозаменяемости как в производстве, так и в потреблении. Снижение цены на один товар может побудить производителя производить и предлагать к продаже больше другого товара по каждой из возможных цен.

Налоги. Предприятия рассматривают налоги как издержки производства. Поэтому увеличение налогов на продажи или на собственность увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Государство, осуществляя законодательную деятельность, устанавливает тем самым правила поведения экономических агентов. Налоговая политика должна разрабатываться не только исходя из интересов формирования государственного бюджета, но и с целью оказания того или иного влияния на производство товаров.

Число продавцов. При данном объеме производства каждого предприятия чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения станет смещаться вправо.

Ожидания. Ожидания изменений цен продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время: попридержать его или выбросить как можно больше. Это известно каждому нашему человеку.

Вопросы для обсуждения:

1. Можно ли планировать уровень производства в соответствии с спросом на товары постоянно?
2. Влияние издержек производства на уровень предложения.
3. Налоги и предложение. Какова их связь и зависимость?

Основная цель 3-го вопроса: Проанализировать со студентами рыночное равновесие на различного рода рынках.

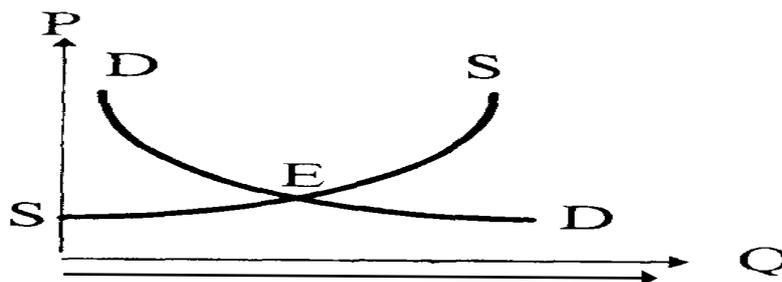
Идентифицируемые учебные цели:

1. Объединяет в единый график спрос и предложение, анализирует их взаимовлияние.
2. Графически объяснит причины перемещения графиков спроса и предложения от воздействия различного рода факторов.
3. Пояснит на графике возникающую точку равновесия.

3-ий ключевой вопрос: Предложение и спрос: рыночное равновесие

Для того, чтобы установить, как определяется конкурентная рыночная цена, нужно объединить анализ спроса с анализом предложения, выйти на взаимодействие решений домохозяйств о покупке продукта и решений производителей о его продаже. До сих пор мы рассматривали цены как возможные. Мы говорили: если цена такая-то, то и сумма будет иной. Условно предполагалось, что взаимодействие идет между единственным покупателем и единственным продавцом. Частный собственник предъявляет спрос или предлагает свой товар на продажу в зависимости от структуры цен, структуры имеющихся у него запасов и характера предпочтений. Реализация желаний может натолкнуться на препятствие: то нужного товара нет, то он есть, но в недостаточном количестве, то цена оказывается неподходящей.

Поместим рассмотренные нами ранее кривые спроса и предложения в одной системе координат.



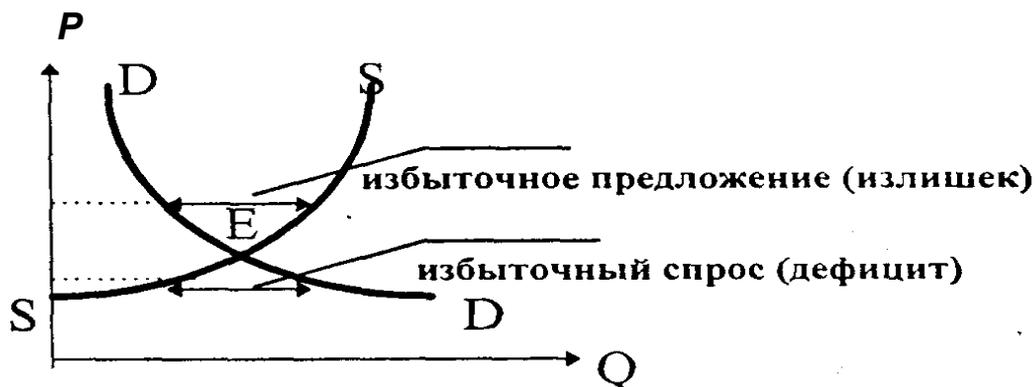
Точка пересечения кривых спроса (**DD**) и предложения (**SS**) есть точка равновесия (**E**). В этой точке объем спроса равен объему предложения. Здесь фиксируется формирующаяся при этих условиях равновесная цена. Положение на рынке, при котором количество товаров или услуг, которые хотят приобрести потребители, абсолютно идентично количеству товаров и услуг, которые желают предложить производители, есть рыночное равновесие. Однако, равенство спроса и предложения—это скорее теоретическая абстракция, позволяющая нам выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма, ибо в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким. Отклонения от рыночного равновесия могут быть в следующих формах:

1) избыточный спрос, когда количество благ, спрашиваемых на рынке, превышает количество предлагаемых. Признаками такого положения служат сокращение товарных запасов (т. е. тех фондов товаров, которые уже произведены и готовы к оперативной продаже или использованию) и появление очередей в сфере услуг (т. к. запасы невозможны в таких заведениях как парикмахерские, прачечные);

2) избыточное предложение, когда количество благ, предлагаемых на рынке, превышает количество спрашиваемых. Признаки такого положения—рост товарных запасов (они превышают уровень, запланированный на случай нормальных изменений спроса) и появление очередей предпринимателей, продавцов, предлагающих услуги.

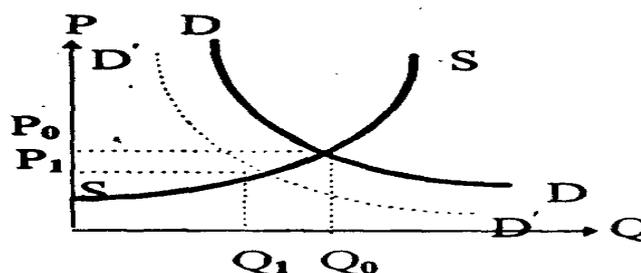
Если рыночная цена превышает равновесное значение, то существует избыточное предложение товаров, и это заставляет продавцов снижать цену. Если рыночная цена ниже равновесного значения, то имеет место избыточный спрос на товары, и это заставляет продавцов повышать цену. В любом случае, продавцы и покупатели имеют определенные ожидания относительно рыночной цены. В состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект—производитель или покупатель не имеет стимулов к изменению своего экономического поведения. Если же рыночная цена не равна равновесной, то действия покупателей и продавцов двигают ее в направлении равновесной цены.

На графике подобные ситуации выглядят следующим образом:

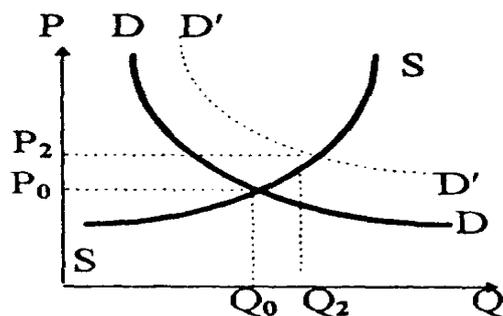


На графике нахождение точки равновесия выглядит просто. В реальной жизни рыночные условия изменяются очень быстро. Как мы уже знаем, существует ряд факторов, которые помимо цены воздействуют либо на объем спроса, либо на объем предложения, что сопровождается сдвигом или кривой **DD**, или **SS**. В результате равновесие будет достигаться при других значениях цены. Возможны следующие 4 варианта:

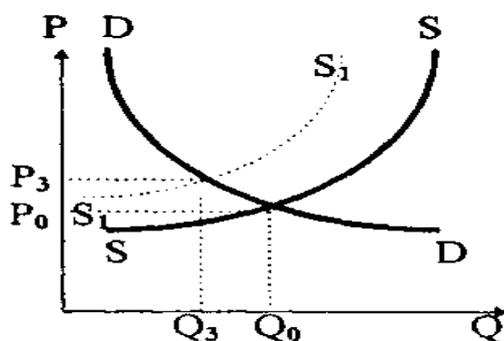
1. Уменьшение спроса под влиянием неценовых факторов ведет к падению равновесной цены и объема предложения.



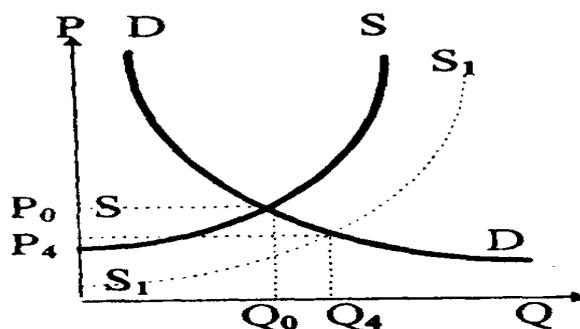
2. Увеличение спроса под влиянием неценовых факторов повышает равновесную цену и объем предложения.



3. Уменьшение предложения под влиянием неценовых факторов ведет к повышению равновесной цены и сокращению объема спроса.



4. Увеличение предложения под влиянием неценовых факторов ведет к падению равновесной цены и расширению объема спроса.



На рынке продавцов и покупателей много. Каждый из них имеет определенную кривую спроса или предложения. При совершенной конкуренции ни один из продавцов или покупателей не способен оказать существенного влияния на цену товара. Численность и состав групп продавцов и покупателей изменяется при изменении цены. При высокой относительной цене данного блага на рынке появится множество продавцов; напротив, при падении относительной цены многие решат отказаться от продажи данного блага и, возможно, станут покупателями. Рыночное равновесие устанавливается тогда, когда количества, представленные к продаже, совпадают со спросом при данной цене. Равновесной ценой и называется цена, при которой уравниваются спрос и предложение. При

любой цене, превышающей равновесную цену, величина предложения окажется больше величины спроса. Этот избыток вызовет конкурентное сбивание цены продавцами, стремящихся избавиться от своего излишка. Снижение цены сократит предложение и одновременно побудит покупателей покупать данный продукт в большем количестве. Любая цена ниже равновесной влечет за собой возникновение нехватки продукта.

Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется уравнивающей функцией цен. Равновесная цена не оставляет обременительный излишек у продавцов и не создает ощутимых нехваток для потенциальных покупателей. Взаимодействие спроса и предложения представляет собой процесс взаимного приспособления. При изменении цен люди меняют свое поведение.

При достаточно большом числе участников обмена рынок представляет собой на редкость стабильную систему, способную противостоять сильнейшим потрясениям. Важнейшим условием существования такого набора цен, который приводит к установлению состояния равновесия на всех рынках, является выпуклость множества производственных возможностей и множества потребительских предпочтений.

Если в отрасли имеется только один производитель товара или услуг, он может полностью контролировать объем предложения и очень влиять на цены. Сила монополиста тем больше, чем выше входные барьеры в отрасль и чем меньше товарозаменителей у данного товара. В реальной экономике развитых стран нет чистой монополии, как и нет совершенной конкуренции. Наиболее наглядно монополизм проявился в экономике СССР, когда объемы производства и цены диктовались отраслью и находились под контролем государства. При полной негибкости цен колебания спроса и предложения вызывали здесь появление дефицита или затоваривания. У советских людей сложилась психология очередника. То, что за товаром необходимо стоять в очереди, означает, что для потребителя затраты на приобретение товара складываются из денежной цены, которая установлена продавцом, и потерь, связанных со стоянием в очереди. В целях ограничения всевластия монополий в ряде стран еще на рубеже XIX и XX столетий были приняты антитрестовские законы.

Вопросы для обсуждения:

1. К чему приведет избыток предложения товаров и услуг на рынке?
2. К чему приведет дефицит предлагаемых товаров и услуг?
3. Каким будет положение на рынке, когда спрос недостаточен или, наоборот, выше предложения?

Лекция 7. Конкуренция и ценообразование

Ключевые вопросы:

1. Сущность конкуренции, ее основные формы.

2. Ценообразование в условиях конкуренции.

Основные понятия и термины: чистая конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия, антимонопольное законодательство.

Основные проблемы темы:

1. Конкуренция, как экономическая категория, имеет 4 вида и несколько форм. Где и в каком виде они чаще всего встречаются?
2. При различных видах конкуренции, устанавливаются чаще всего различные цены. Почему и с чем это связано?

Основная цель 1-го вопроса: Дать студентам общее представление о конкуренции, её видах, форм и средств.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Объяснит сущность конкуренции и необходимость её существования.
2. Назовёт основные виды и формы конкуренции.
3. Опишет основные средства конкурентной борьбы.

1-ый ключевой вопрос: Сущность конкуренции, ее основные формы.

Конкуренция - это мотивация поведения экономического субъекта в сфере хозяйствования.

Конкуренция - это процедура открытия таких факторов, которые без обращения к ней остались бы никому не известными или по меньшей мере неиспользуемыми.

Конкуренция - это процедура открытия способов предложения более качественных или более денежных товаров чем те, что уже поступают потребителю.

Основными признаками, по которым можно сгруппировать основные виды конкуренции являются: во-первых, субъекты конкуренции - индивидуальная и групповая; во-вторых, характер отношений: свободная (совершенная), олигополистическая конкуренция, монополистическая конкуренция; в-третьих, функциональное назначение: внутриотраслевая конкуренция, межотраслевая конкуренция и региональная конкуренция; в-четвертых, методы действия: ценовая конкуренция и неценовая, добросовестная и недобросовестная конкуренция (см. рис. 2).

Экономисты различают четыре вида конкуренции:

- 1) чистую конкуренцию;
- 2) чистую монополию;
- 3) монополистическую конкуренцию;
- 4) олигополию.



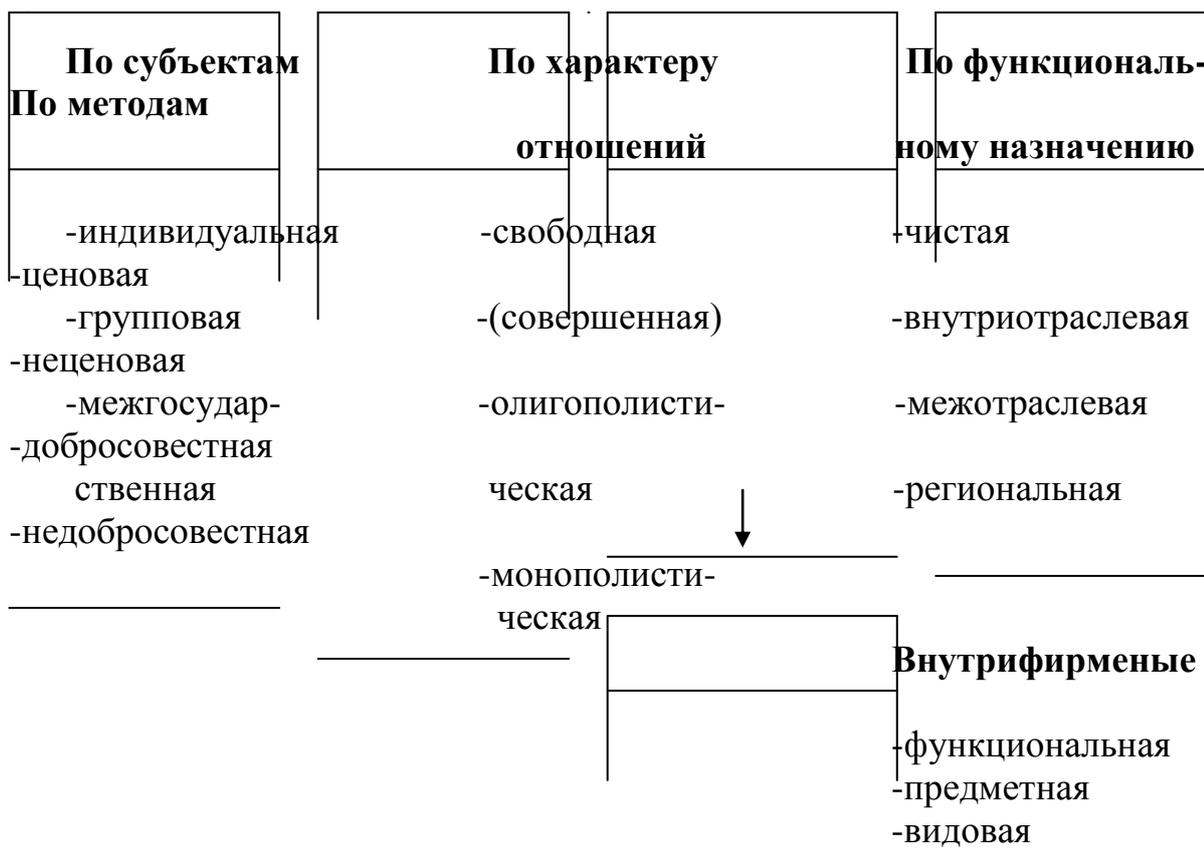


Рис. Виды конкурентных отношений предпринимателей

Формы конкуренции:

- между монополистическими объединениями;
- внутри монополистических объединений;
- между монополистическими объединениями и немонаполизированными предприятиями (аутсайдерами);
- между немонаполизированными предприятиями.

Средства конкурентной борьбы:

- лишение сырьевых материалов;
- лишение рабочих рук;
- лишение подвоза;
- лишение сбыта;
- договор с покупателями;
- планомерное сбивание цен;
- лишение кредита;
- объявление бойкота;
- предоставление дополнительных гарантий и услуг;
- качество товара;
- широкая реклама.

С появлением монополий государства стали принимать антимонопольные законодательства. Цель этого законодательства поддержать

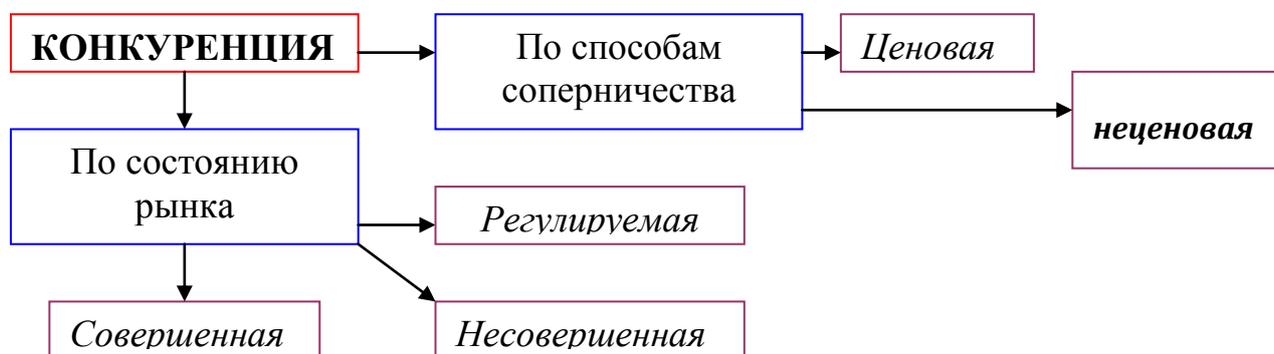
конкуренцию, как основу хозяйственного механизма и четко определить какие методы допустимы в борьбе за рынок и прибыль, а какие нет.

Первое антимонопольное законодательство приняло США в 1890 г.

Конкуренция – соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Такое столкновение неизбежно и порождается объективными условиями: полной хозяйственной обособленностью каждого субъекта рынка, его полной зависимостью от хозяйственной конъюнктуры и противоборством с другими претендентами за наибольший доход. Борьба за экономическое выживание и процветание – закон рынка. Конкуренция (как и её противоположность - монополия) может существовать только при определённом состоянии рынка. Разные виды конкуренции (и монополии) зависят от определённых показателей состояния рынка. Основными показателями являются:

1. **Количество фирм** (хозяйственных, промышленных, торговых предприятий, имеющих права юридического лица), поставляющих товары на рынок;
2. **Свобода** вхождения предприятия на рынок и выхода из него;
3. **Дифференциация товаров** (придание определённому виду товара одного и того же назначения разных индивидуальных особенностей - по фабричной марке, качеству, цвету и др.);
4. **Участие фирм в контроле над рыночной ценой.**

Рыночное соперничество классифицируется так:



Совершенная (свободная) конкуренция основана на частной собственности и хозяйственной обособленности. Она предполагает, что на рынке имеется множество независимых фирм, самостоятельно решающих, что создавать и в каких количествах, а также:

1. **Объём производства отдельной фирмы** является незначительным и не оказывает влияния на цену реализуемого этой фирмой товара;
2. Реализуемые каждым производителем **товары** являются однородными;
3. Покупатели хорошо информированы о ценах, и если кто-то повысит цену на свою продукцию, то потеряет покупателей;
4. Продавцы действуют **независимо** друг от друга;
5. **Доступ на рынок** никем и ничем не ограничен.

Последнее условие предполагает возможность каждому гражданину стать свободным предпринимателем и применить свой труд и материальные средства в интересующей его отрасли хозяйства. Покупатели же должны

быть свободны от всякой дискриминации и иметь возможность купить товары и услуги на любом рынке. Соблюдение же всех условий обеспечивает свободную связь между производителями и потребителями. Совершенная конкуренция является также условием формирования рыночного механизма, образования цен и самонастройки экономической системы через достижение равновесного состояния, когда эгоистические побуждения отдельных индивидов к получению собственной экономической выгоды обращаются на благо всего общества. Нетрудно видеть, что ни один реальный рынок не удовлетворяет всем перечисленным условиям. Поэтому схема совершенной конкуренции имеет в основном теоретическое значение. Однако она является ключом к пониманию более реальных рыночных структур. И в этом ее ценность.

Несовершенная конкуренция существовала всегда, но особенно обострилась в конце XIX – начале XX в. в связи с образованием монополий. В этот период происходит концентрация капитала, возникают акционерные общества, усиливается контроль за природными, материальными и финансовыми ресурсами. Монополизация экономики явилась закономерным следствием большого скачка в концентрации промышленного производства под воздействием научно – технического прогресса. Профессор П. Самуэльсон особо подчёркивает это обстоятельство: « Экономике крупного производства, возможно, присущи определённые факторы, ведущие к монополистическому содержанию организации бизнеса. Это особенно наглядно проявляется в быстро меняющейся области технологического развития. Ясно, что конкуренция не смогла бы долго просуществовать и быть эффективной в сфере бесчисленного множества производителей ».

Термин « монополия » в буквальном смысле означает единственного продавца товара, но в современных условиях употребление этого термина вышло за рамки буквального понимания, и он используется для обозначения различных видов рыночных ситуаций, характерных для несовершенной конкуренции.

Монополия – исключительное право производства, промысла, торговли и других видов деятельности, принадлежащее одному лицу, определённой группе лиц или государству. Это означает, что по своей природе монополия – прямая противоположность совершенной конкуренции (**таблица 1**). Монополистическая конкуренция характеризуется наличием **монопольных цен** и **монопольных прибылей**, речь о которых пойдёт позже.

В экономической литературе даётся **следующая классификация монополий**:

1. С учётом охвата экономики выделяются такие **виды монополистических организаций**:

А) **Чистая монополия** (один продавец, доступ на рынок закрыт, полный контроль над ценой);

Б) **Абсолютная монополия** (находится в руках государства или хозяйственных органов).

В) **Таблица 2**

2. В зависимости от причин возникновения различают следующие **ВИДЫ МОНОПОЛИЙ**:

А) Естественная монополия (ею обладают собственники и организации, владеющие редкими и невозпроизводимыми ресурсами, а также отрасли инфраструктуры, как общественный транспорт и т.д.).

Б) Легальные монополии, образующиеся на законном основании (патенты и т. д.)

В) Искусственные монополии. Под этим названием имеется в виду объединение предприятий, создаваемое ради получения монополистических выгод. Эти монополии преднамеренно **меняют структуру рынка**:

1. Создают барьеры для вхождения на рынок новых фирм;

2. Ограничивают аутсайдерам (предприятиям, которые не вошли в монополистическое объединение) доступ к источникам сырья и энергоносителям;

3. Создают очень высокий (по сравнению с новыми фирмами) уровень технологий;

4. Применяют более крупный капитал;

5. «Забивают» новые фирмы хорошо поставленной рекламой.

Искусственные монополии образуют ряд конкретных форм - *картель, синдикат, трест и концерн.*

Таблица 1

Параметры состояния рынка	Совершенная Конкуренция	Монополия
Число продавцов	Много	Один
Барьеры входа и выхода из рынка	Нет	Есть(нет вхождения)
Дифференциация продукта	Нет (одинаковые продукты одного вида)	Нет (один продукт)
Участие фирм в контроле над ценами	Нет	Полный контроль

Таблица 2

Покупатели	Продавцы		
	Много	Несколько	Один
Много	Совершенная	Олигополия	Монополия

	Конкуренция		
Несколько	Олигопсония	Билатеральная Олигополия	Ограниченная Монополия
Один	Монопсония	Ограниченная Монопсония	Билатеральная Монопсония

Картель – союз нескольких предприятий одной отрасли промышленности, в котором его участники сохраняют свою собственность на средства и продукты производства, а созданные изделия сами реализуют на рынке, договариваясь о **квоте** – доле каждого в общем выпуске продукции, о продажных ценах, распределении рынков и др. **Синдикат** – объединение ряда предприятий, изготавливающих однородную продукцию; здесь собственность на материальные условия хозяйствования сохраняется за участниками объединения, а готовая продукция реализуется как их общее достояние через созданную для этого контору. **Трест** – монополия, в которой создаётся совместная собственность данной группе предпринимателей на средства производства и готовую продукцию. **Концерн** – союз формально независимых предприятий (обычно из разных отраслей промышленности, торговли, транспорта, банков), в рамках которого главная фирма организует финансовый контроль над всеми участниками.

Анализируя проблемы монополистической конкуренции, следует иметь в виду, что существует несколько видов конкуренции в условиях монополии: *монопсония, олигополия, олигопсония, дуополия, билатеральная монополия.*

Монопсония – тип рыночной структуры, при которой существует монополия единственного покупателя определённого товара. Ограничивая свои закупки, покупатель обеспечивает себе монопольную прибыль за счёт потери части доходов продавца. Монопсония рассматривается как составная часть рыночной конкуренции.

Олигопсония – тип рыночной структуры, при которой существует группа покупателей определённого товара. Ограничивая закупки товара, покупатели обеспечивают себе монопольную прибыль за счёт потери части доходов продавца.

Олигополия – тип рыночной структуры, при которой несколько крупных фирм монополизуют производство и сбыт основной массы продукции и ведут между собой преимущественно неценовую конкуренцию. При олигополии могут иметь место **три вида рынков:**

1. Рыночная структура, в которой действуют **одноотраслевые торгово-промышленные фирмы;**
2. Структура, в которой **несколько крупных поставщиков**, не связанных никакими соглашениями, конкурируют между собой;

3. Рынок, в котором господствует группа корпораций типа «производственной пирамиды», в которой существует производственная связь в виде поддетальной специализации. Обычно термин «олигополия» используется при характеристике рынка, на котором функционируют крупные корпорации. Например, автомобильный рынок США с тремя корпорациями: General Motors, Ford и Chrysler.

Дуополия – тип рыночной структуры, при которой имеются только два производителя определённого товара и между ними отсутствуют какие-либо соглашения о ценах, рынках сбыта и квотах. Дуополия – наиболее простой случай олигополии. Например, на рынке микропроцессоров для персональных компьютеров на данный момент находятся два доминирующих производителя: Intel и AMD.

Билатеральная монополия (двухсторонняя монополия) – тип рыночной структуры, при котором возникает противоборство единого поставщика и единого (объединённого) потребителя. Такой рынок возникает при использовании электроэнергии, газоснабжения и водоснабжения.

Итак, в условиях монополистической формы хозяйствования конкуренция носит весьма сложный характер. **Во-первых**, монополия в современных условиях обладает довольно точной информацией о потребителях и потенциальных конкурентах. **Во-вторых**, с помощью рекламы монополия оказывает существенное влияние на формирование спроса потребителей, так как для крупных монополий реклама является более доступной. **В-третьих**, монополия через каналы финансовых и политических связей оказывает воздействие на заказчика в лице государственных учреждений или на компанию контрагентов. Эти моменты, как правило, снижают уровень риска в процессе конкуренции и обеспечивают получение монопольной прибыли.

Вопросы для обсуждения:

1. Может ли конкуренция повлиять на качество, производимой продукции?
2. Во всех ли сферах жизни необходима конкуренция?
3. Реклама и конкуренция: взаимосвязь и взаимодействие.

Основная цель 2-го вопроса: Описать студентам процесс ценообразования в условиях конкуренции.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Назовёт 4 довольно несхожие рыночные ситуации.
2. Опишет процесс ценообразования при чистой конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции и олигополии.
3. Объяснит государственную политику по отношению к установлению цен на некоторые стратегически важные товары и услуги.

2-ой ключевой вопрос: Ценообразование в условиях конкуренции.

Предпринимательский интерес к производству той или иной продукции прямо пропорционален величине получаемой нормы прибыли. Английский публицист XIX в. Т. Дж. Даннинг привел на этот счет следующие наблюдения: "Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы...". Приращение авансированного капитала обнаруживается, когда изготовленные в производстве товары проданы на рынке и получен доход. Таким образом, мы снова вынуждены возвратиться к вопросу о ценообразовании на товары и услуги.

Решения фирм относительно цены и производства будут меняться в зависимости от характера отрасли, в которой они действуют. В предпринимательском секторе экономики возникает бесконечное число различных рыночных ситуаций. На одном полюсе можно встретить единственного производителя, господствующего на рынке. На другом - обнаруживаем тысячи и тысячи фирм, каждая из которых поставляет незначительную часть рыночной продукции. Между этими крайностями располагается почти безграничное разнообразие рыночных структур.

Экономисты различают четыре довольно несхожие рыночные ситуации:

1) чистую конкуренцию; 2) чистую монополию; 3) монополистическую конкуренцию; 4) олигополию.

Эти четыре модели рынка отличаются по количеству фирм в отрасли независимо от того, является продукция одинаковой или дифференцированной (различной) и насколько легко или трудно новым фирмам войти в отрасль.

В условиях чистой (совершенной) конкуренции существует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, обувь). При этом новые фирмы могут легко войти в отрасль. К рыночному соперничеству производителей обуви побуждают объективные обстоятельства. В каждой отрасли конкуренция развертывается за более выгодные условия выпуска и сбыта товаров. У производителей обуви, как и у всякого другого блага, разные стартовые экономические позиции. Фирмы существенно различаются между собой по качеству применяемых средств производства, рабочей силы, уровню организации производства, а, следовательно, по величине индивидуальной стоимости изделий. Внутриотраслевая конкуренция неизбежно ведет к установлению единых цен на данный вид продукции. В длительном периоде отклонения рыночных цен в ту или иную сторону взаимопогашаются. Такие цены соответствуют общественной или рыночной стоимости продукта. Поскольку любое однородное изделие продается по одной и той же рыночной цене, то в наихудшем положении оказываются владельцы технически отсталых предприятий, выпускающих дорогостоящие товары. Применяя одинаковый

по величине капитал, бизнесмены получают разные нормы прибыли. Многие из них начинают испытывать финансовые затруднения или разоряются. Напротив, предприятия, работающие в лучших условиях, получают сверхприбыль, которая равна разнице между рыночной стоимостью и индивидуальной стоимостью их товаров. В борьбе за рынки сбыта это обеспечивает перевес над соперниками. Они могут продавать товары по более низким ценам, не лишаясь при этом средней для данной отрасли прибыли. У отстающих предприятий выход один - находить и внедрять технические и организационные новшества и добиваться на этой основе снижения затрат. Теперь уже и первые инициативные предприниматели вынуждены следить, чтобы их не обогнали бывшие аутсайдеры и проявлять заботу о техническом переоснащении своего производства.

Эта история повторяется вновь и вновь. Тем самым внутриотраслевая конкуренция стимулирует научно-технический и экономический прогресс. Она ведет к перемещению получаемой сверхприбыли от одних товаропроизводителей к другим и в определенной мере выравнивает прибыль на равновеликий капитал в производстве стандартизированной продукции. Хотя равенство как таковое никогда не достижимо.

Второй моделью рыночной ситуации является чистая или абсолютная монополия, под которой подразумевается рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта или услуг. На местном уровне мы часто встречаемся с таким монополистом: телефон, электричество, химчистка и т.д. В большинстве городов принадлежащие государству предприятия общественного пользования: газовые, электрические, водоснабжение, телефон - все являются по своей сути монополиями. Проникновение в отрасль дополнительных фирм заблокировано. Покупатель должен приобретать продукт монополиста или обходиться без него. Данный продукт уникален и близких заменителей нет. Поэтому чистый монополист будет определять объем производства, обеспечивающий наивысшую прибыль, исходя из своих издержек и спроса. По причине неэластичности спроса на свою продукцию (нет заменителей, а потребность постоянна) он одновременно выбирает и цену и объем производства.

До последнего времени в отечественной экономической теории утверждалось, что в развитых странах экономика контролируется монополиями и сверхмонополиями, которые используют свою рыночную власть для манипулирования ценами в соответствии со своими узкими экономическими интересами. Они устанавливают монопольно высокие цены и в итоге получают монопольно высокую прибыль. Такие утверждения не всегда правильны. Любой монополист, как и всякий рядовой предприниматель, стремится к максимуму совокупной прибыли, а не к максимуму прибыли на единицу продукции. Высокая цена дает прибавку на единицу продукции, но при отсутствии эффекта масштаба и падении кривой спроса произойдет уменьшение валового дохода.

Монополист может увеличить свои прибыли, занимаясь ценовой дискриминацией при условии, если его продукт или услуга не могут легко

быть перемещены между изолированными рынками. Но надо учитывать, что большинство чисто монополистических отраслей являются естественными монополиями и поэтому подлежат общественному регулированию. Цены и тарифы на их продукцию и услуги регулируются государством или местными органами самоуправления.

Третьей моделью рыночной ситуации является монополистическая конкуренция. Чистая конкуренция и чистая монополия в современной экономике могут рассматриваться как исключение, а не правило. Большинство рыночных структур находятся где-то между этими двумя крайностями. Монополистическая конкуренция включает в себя значительный объем конкуренции, смешанной с небольшой долей монополистической власти.

В отличие от чистой конкуренции, для монополистической не требуется присутствия сотен или тысяч фирм. На рынке взаимодействует относительно большое число небольших производителей разной продукции и каждый из них имеет ограниченный контроль над рыночной ценой. Таких фирм может быть в отрасли несколько десятков. По этой причине тайный сговор между ними о согласованных действиях по ограничению объемов производства и искусственному повышению цен почти невозможен. В этих рыночных ситуациях фирмы могут получать прибыль или нести убытки в краткосрочном периоде. Относительно легкое вступление в отрасль и выход из нее вызывают тенденцию к получению нормальной прибыли в долгосрочном плане.

В большинстве отраслей современного производства и в оптовой торговле утвердилось господство небольшого числа фирм. Мировая добыча и переработка нефти, газа, меди, олова, никеля, марганца, производство самолетов, автомобилей и т.д. контролируется несколькими единицами или в крайнем случае десятками крупнейших компаний. Такая рыночная ситуация называется олигополией. Это что-то среднее между чистой монополией, с одной стороны, и монополистической конкуренцией - с другой.

Исторически сложилось так, что научно-технический прогресс во многих отраслях шел по пути достижения эффекта масштаба. Чтобы добиться низких издержек на единицу продукции фирма должна стать крупным производителем. Мелким предприятиям не доступны ни новая техника, ни передовая технология. Они чрезвычайно дороги. Снижение или повышение цены одной фирмой вызовет ответную реакцию со стороны других фирм. А эта реакция во многом непредсказуема. Принимая решения о ценах, фирма должна предварительно рассчитать наиболее вероятные ответные действия своих конкурентов. Цены при олигополии (по этой причине) имеют тенденцию быть негибкими, жесткими. Они реже изменяются, чем в условиях чистой конкуренции. А если изменяются, то, в основном, через согласованные действия конкурентов, или по инициативе наиболее крупной и эффективной фирмы. Другие, как бы следуют за ней в фарватере.

Вопросы для обсуждения:

1. Ценовая и неценовая конкуренция.
2. НТП и конкуренция.
3. Всегда ли чистая монополия самостоятельно определяет стоимость товаров и услуг?

Лекция 8. Предпринимательская деятельность.

Ключевые вопросы:

1. Понятие предпринимательства.
2. Условия и принципы предпринимательства.
3. Малый бизнес, малые предприятия. Кооперативный сектор. Организация акционерного общества. Арендные предприятия.

Основные понятия и термины: предпринимательство, малые предприятия, кооперативы, АО, ОАО, ЗАО, арендные предприятия, фермерские хозяйства, обыкновенная и привилегированная акция, дивиденд, банкротство, производственные и потребительские кооперативы, номинальная стоимость акции, субаренда, арендный подряд.

Основные проблемы темы:

1. Различают различного рода виды предпринимательства. Необходимо знать особенности каждого из них.
2. Для открытия своего дела необходимо владеть знаниями и информацией о условиях и принципах предпринимательства.
3. Малый бизнес самый гибкий вид предпринимательской деятельности. В чём же проявляется необходимость его создания?

Основная цель 1-го вопроса: Дать студентам общее представление об предпринимательстве, его субъектах, ограничениях.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскроет сущность предпринимательства.
2. Назовёт законодательные условия, при которых, субъекты имеют право заниматься предпринимательской деятельностью.
3. Опишет по каким видам предпринимательства выдаются лицензии.

1-ый ключевой вопрос: Понятие предпринимательства.

Предпринимательство - самостоятельная инициатива, на собственный риск, деятельность по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг и занятию торговлей с целью получения прибыли.

Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане и юридические лица всех форм собственности.

Субъекты, которые не могут заниматься предпринимательской деятельностью:

- военнослужащие;

- должностные лица органов прокуратуры, суда, органов государственной безопасности, внутренних дел, государственного арбитража,

государственного нотариата, государственной власти и управления, которые осуществляют контроль за деятельностью предприятий;

- лица, которым суд запретил заниматься предпринимательством;
- лица, имеющие непогашенную судимость за кражи, взяточничество и другие корыстные преступления.

В предпринимательстве существуют ограничения, причем двоякого рода:

- запретительные;
- лицензионные.

Запрещено предпринимательство:

- по изготовлению и реализации наркотических средств, оружия и взрывчатых веществ;
- по изготовлению ценных бумаг, денежных знаков и ломбардных операций.

Предпринимательство по лицензиям выдается:

- на поиск и эксплуатацию месторождений полезных ископаемых;
- ремонт спортивного, охотничьего или иного оружия;
- изготовление и реализация медикаментов и химических веществ;
- изготовление пива или вина;
- изготовление водочных, ликерных или коньячных изделий;
- изготовление табачных изделий;
- медицинская практика;
- ветеринарная практика;
- юридическая практика;
- создание и содержание игорных заведений и организация азартных игр;
- торговля алкогольными напитками.

Вопросы для обсуждения:

1. Почему по некоторым видам предпринимательства необходимо получать лицензию для осуществления деятельности?
2. Юристы - предприниматели?
3. Организация азартных игр - предпринимательство?

Основная цель 2-го вопроса: Раскрыть студентам условия и принципы предпринимательства.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Описывает основные условия предпринимательства.
2. Раскрывает наиболее важные права и обязанности предпринимателей.
3. Называет факторы, при которых может быть прекращена предпринимательская деятельность.

2-ой ключевой вопрос: Условия и принципы предпринимательства.

Условиями предпринимательства являются:

- государственная регистрация предпринимателей;
- право найма работников и социальные гарантии при использовании их труда;

- ответственность субъектов предпринимательской деятельности;
- прекращение предпринимательской деятельности.

а) Государственная регистрация: для этого необходимо в исполком подаются следующие документы:

- заявление предпринимателя;
- решение учредителя;
- устав (если это необходимо);
- другие документы (если они необходимы при данной организации системы).

б) Право найма: оформляется трудовым договором предпринимателя с работником, в которых указывают условия труда, охрану и оплату труда (не ниже минимального уровня, установленного государством) и социальные гарантии, включая социальное и медицинское страхование.

в) Ответственность предпринимателя:

- не причинять ущерба окружающей среде;
- не нарушать охраняемые законом права и интересы граждан.

г) Прекращение предпринимательской деятельности по следующим причинам:

- по собственной инициативе предпринимателя;
- на основе решения суда;
- истечение срока лицензии;
- банкротство;
- другие причины, предусмотренные законодательными актами Украины.

Принципы предпринимательства:

- свободный выбор видов предпринимательской деятельности;
- привлечение на добровольных началах юридических и физических лиц предпринимательской деятельности;
- самостоятельное формирование программы предпринимательства;
- свободный найм работников;
- привлечение и использование материально-технических, финансовых, природных ресурсов, использование которых не запрещено законом;
- свободное распоряжение прибылью после уплаты платежей, предусмотренных законодательством;
- самостоятельное осуществление внешней экономической деятельности

Вопросы для обсуждения:

1. Как проходит государственная регистрация предприятий в Узбекистане?
2. Банкротство. Когда и при каких условиях оно может возникнуть?
3. Имеется ли взаимосвязь предпринимательства с окружающей средой?

Основная цель 3-го вопроса: Описать студентам все виды предпринимательской деятельности, их основные формы и характерные черты.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Докажет роль МБ в современной рыночной экономике.
2. Раскроет сущность АО, кооперативов, фермерских хозяйств.
3. Назовёт преимущества и недостатки каждого вида предпринимательства.

3-ий ключевой вопрос: Малый бизнес, малые предприятия. Кооперативный сектор. Организация акционерного общества. Арендные предприятия.

С точки зрения форм хозяйствования выделяются следующие виды предприятий:

- малые предприятия;
- кооперативы;
- акционерные общества;
- арендные предприятия;
- фермерские хозяйства.

Необходимость создания малого предприятия:

- при переходе к интенсивному типу экономического роста возрастает значение качественных параметров;
- разделение труда и резкое расширение номенклатуры и ассортимента продукции;
- эффективнее решается вопрос ресурсосбережения;
- легко приспосабливаться к конъюнктуре рынка;
- малые транспортные издержки;
- более рациональное использование трудовых ресурсов.

Эти же черты характеризуют преимущества малого предприятия.

Малые предприятия имеют недостатки:

- не по силам крупные и дорогостоящие научно-технические программы;
- ограничен доступ к сырью и капиталу;
- малые возможности по изучению рынка сбыта и рекламы;
- более уязвимы от внешних факторов (колебания цен, налоги, условия кредитования).

Существуют два вида малых предприятий:

- предприятия, создаваемые заново;
- путем выделения из действующего предприятия, выступающего по отношению к малому учредителем.

Процедура организации малого предприятия:

- принимается решение по созданию предприятия (протокол собрания или приказ руководства);
- разрабатывается устав (название, местонахождение, предмет и цель действия);
- согласие предприятия учредителя;
- все документы подаются в СНД.

Кооперативный сектор.

Кооператив - общественная организация граждан, добровольно объединившихся для совместного ведения хозяйственной или иной

деятельности на основе собственности им принадлежащей, или арендованной, или предоставленной в бесплатное пользование.

Кооперативы функционируют на основе:

- самостоятельности;
- самоуправления;
- самофинансирования.

Цель создания кооператива: удовлетворять потребности народного хозяйства и населения в продовольствии, жилище, продукции технического назначения, товарах народного потребления с высокими потребительскими свойствами.

Кооперативы бывают двух типов:

- производственные - осуществляют производство товаров, продукции и работ, а также предоставляют платные услуги предприятиям, учреждениям, гражданам.

Эти кооперативы создаются для производства, заготовки, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, изделий производственно-технического назначения, товаров народного потребления, сбора и переработки вторичного сырья и деловых отходов производства, ремонта и обслуживания техники, производственного, дорожного и технического строительства, розничной торговли и общественного питания, бытового обслуживания, медицинской помощи, спортивно-оздоровительных и других услуг в сфере культурного досуга.

- потребительские - удовлетворяют потребности своих членов и других граждан в торговом и бытовом обслуживании.

Организация акционерного общества.

Акционерные общества представляют собой такое предприятие, в капитал которого вкладывают свою долю путем покупки акций.

Чистая прибыль акционерного предприятия ежегодно распределяется между акционерами пропорционально количеству акций и выдается на руки в виде части прибыли, которая называется дивидендом.

Акция - свидетельство о вложении известного пая в капитал акционерного общества и дающее право на получение дивиденда.

Денежная сумма, обозначенная на акции, называется номинальной стоимостью акции.

Цена, по которой акция продается на рынке называется курсом акции, который прямо пропорционален величине приносимого дивиденда, а также зависит от ссудного процента.

Акции бывают разных видов:

- по характеру распоряжения:
- именные;
- на предъявителя;

Именные закрепляются за конкретным владельцем, печатаются в крупных купюрах.

Предъявительские продаются и покупаются, печатаются в меньших купюрах.

- по размерам и характеру дохода:
- привилегированные (выплачиваются фиксированные проценты, которые не зависят от текущей прибыли акционерного общества);
- обыкновенные (выплата дивидендов пропорционально величине прибыли акционерного общества в данном году).

В зависимости от способа распространения ценных бумаг акционерные общества бывают:

- закрытыми, если акции принадлежат только учредителям и на свободный рынок не поступают;
- открытыми, если акции свободно продаются по решению руководства фирмы.

Арендные предприятия.

Владельцы арендных предприятий не являются собственниками.

Различаются следующие виды аренды:

- аренда предприятия;
- субаренда;
- аренда имущества гражданами или арендный подряд.

Аренда предприятия - срочное (временное) владение его имуществом между коллективом арендаторов и органом, уполномоченным выступать в качестве арендодателя.

Такое предприятие действует на основе собственного устава, который утверждается общим собранием арендаторов, регистрируется в исполнительном комитете и предусматривает порядок приема и увольнения работников, формы и системы оплаты труда, предоставление отпусков и выходных дней, сменность работы, режим работы, распоряжение доходами.

Субаренда - передача части арендованного имущества в аренду третьему лицу, поэтому сам арендатор выступает в роли арендодателя.

Аренда имущества граждан может быть:

- индивидуальной;
- групповой.

Арендный подряд - форма организации и оплаты труда отдельных работников, коллективов, подразделений.

Порядок оформления аренды:

- организация арендаторов;
- вместе с профсоюзным комитетом разработка договора аренды и устава арендного предприятия.

Договор должен содержать:

- цель аренды;
- полный перечень передаваемого в аренду имущества с указанием первоначальной стоимости и износа (остаточной стоимости) по каждой единице;
- срок аренды;
- величина арендной платы;
- права и обязанности сторон.

Вопросы для обсуждения:

1. Влияет ли количество однородных МП на качество выпускаемой продукции или оказываемой услуги?
2. Каково различие между обыкновенной и привилегированной акцией?
3. Роль профсоюза в организационно – производственной деятельности предприятий.

Лекция 9. Издержки предприятия и их прибыль.

Ключевые вопросы:

1. Издержки производства. Предельные издержки.
2. Ценообразование на факторы производства.
3. Основные теоретические концепции прибыли и ее источники. Норма прибыли. Концепция и образ средней прибыли цены производства.

Основные понятия и термины: издержки предприятия: постоянные, переменные, валовые, предельные, альтернативные, чистые, дополнительные; ценообразование, цена, прибыль, монопольная прибыль, норма прибыли, антрипринер, закон средней прибыли, закон цены производства.

Основные проблемы темы:

1. Любое производство связано с затратами. С какими чаще всего: постоянными или переменными?
2. Каждый продукт имеет свою цену. Каким же образом её определяют?
3. Любой предприниматель осуществляет свою деятельность для получения отдачи – прибыли. Что представляет собой прибыль и каким образом она образуется?

Основная цель 1-го вопроса: Объяснить студентам сущность издержек производства и его основные виды.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Назовёт основные подходы к изучению издержек производства.
2. Выделяет основные виды издержек производства.
3. Опишет каждые из издержек, возникающих в процессе производства и оказания услуг.

1-ый ключевой вопрос: Издержки производства. Предельные издержки.

Затраты предприятия на производство продукции называются издержками производства.

Существуют два подхода к изучению издержек предприятия:

- марксистский;
- немарксистский или современная концепция издержек (А.Маршалл, Дж.Робинсон).

Марксистская теория издержек считает, что существуют два вида издержек:

- издержки производства - затраты предприятия по поводу самого производства;

- издержки обращения - затраты, связанные с реализацией продукции.

Подразделяются на два подвида:

- дополнительные - затраты, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения. Они увеличивают стоимость товара (транспорт, расфасовка, упаковка, сортировка);

- чистые - издержки на торговые операции непосредственно (содержание магазинов, зарплата продавцов, телефонные, телеграфные). Они не увеличивают стоимости товара.

Современная экономическая концепция издержек учитывает взаимосвязь между издержками и объемом производства, а также между издержками и ценой на данный вид товара.

Выделяют следующие виды издержек:

- постоянные - издержки, которые не зависят от величины производства.

Они существуют при нулевом цикле (аренда, налоги);

- переменные - зависят от количества производимой продукции (сырье, зарплата рабочих).

Сумма постоянных и переменных издержек образует (общие) валовые издержки.

Существуют:

- средние постоянные;

- средние переменные;

- средние валовые издержки, то есть издержки на единицу;

- предельные - дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска. Они рассчитываются вычитанием соседних значений валовых издержек.

Предельные издержки необходимы для определения объема производства, приносящего максимальную прибыль, для определения эффективного распределения ресурсов в обществе.

В условиях современной концепции прибыль предприятия будет возрастать, если доход от последней проданной единицы товара превышает предельные издержки этой единицы, тогда наиболее прибыльным будет производство и реализация такого объема продукции, когда имеется равенство дополнительного дохода и предельных издержек.

Предельные издержки используются для определения роста эффективности и общественного благополучия. Оно имеет место, если существует соответствие между предельной полезностью и предельными издержками каждой отрасли.

- альтернативные - затраты, по которым можно сделать выбор между теми

или иными экономическими решениями.

Вопросы для обсуждения:

1. Какова взаимосвязь между издержками и объёмом производства?
2. Дополнительный доход – это увеличение издержек?

3. Всегда ли увеличение издержек приводит к повышению качества?

Основная цель 2-го вопроса: Рассмотреть со студентами проблему ценообразования на факторы производства.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Опишет 2 подхода к определению цены на факторы производства.
2. Раскроет роль предельного продукта в определении цены.
3. Назовет основные элементы, образующие цену.

2-ой ключевой вопрос: Ценообразование на факторы производства.

Проблема ценообразования на факторы производства имеет два подхода:
- марксистский подход (К.Маркс).

Цена - денежное выражение стоимости. В основе цены лежит стоимость, а сама цена колеблется вокруг стоимости под воздействием спроса и предложения.

- американский подход (Дж.Кларк).

В основе цены любого фактора производства лежит предельный продукт - это добавочный продукт или добавочный выпуск продукции, созданный одной добавочной единицей фактора при условии, что другие факторы остаются постоянными.

Примеры:

1) предельный продукт труда является добавочным выпуском продукции, которая получается при добавлении одной единицы труда. Все остальное остается без изменений.

2) предельный продукт земли - изменение в созданной единице земли общего количества продукции при неизменности всех остальных продуктов.

Заработная плата ограничивается самым низким предельным продуктом последнего нанятого человека.

Концепция предельного продукта позволяет решить задачу минимизации издержек.

Правило: самый низкий уровень издержек фирмы будет манипулировать факторами до тех пор, пока не выровняет предельные физические продукты на последний истраченный на тот или иной фактор производства.

Вопросы для обсуждения:

1. Может ли цена равняться себестоимости продукции?
2. Можно ли минимизировать издержки, одновременно повышая цену на продукцию?
3. Может ли цена быть меньше себестоимости?

Основная цель 3-го вопроса: Описать студентам основные теоретические концепции прибыли и её источники, а также рассчитать норму прибыли.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Перечисляет и описывает концепции прибыли.

2. Рассчитывает норму прибыли и перечислит факторы, влияющие на неё.
3. Опишет основные объективные экономические законы, касающиеся прибыли и цены производства.

3-ий ключевой вопрос: Основные теоретические концепции прибыли и ее источники. Норма прибыли. Концепция и образ средней прибыли цены производства (модель Маркса).

Концепции прибыли:

1) марксистская.

Прибыль - это превращенная форма прибавочной стоимости. Количественно она определяется как разница между стоимостью и издержками производства.

2) современная.

Прибыль - доход на факторы производства.

Если это есть доход на факторы производства, то он выступает в трех формах:

- процента;
- заработной платы;
- ренты (плата за землю собственнику земли).

Количественно прибыль определяется путем вычета издержек производства из объема продаж, то есть выручки.

3) Прибыль - доход антрипринеров.

Антрипринер - человек, который постоянно осуществляет нововведения в производство.

Прибыль, полученная за счет нововведений, называется инновационной (в западной литературе) или добавочной (у Маркса). Она, как правило, носит временный характер.

4) Монопольная прибыль - связана с ограничением предложения факторов производства. Это ограничение может быть:

- объективным;
- умышленным (искусственным дефицитом факторов).

Прибыль выступает интегральным собирательным показателем деятельности предприятия.

Норма прибыли - отношение массы прибыли к авансированному капиталу.

P

$$P' = \frac{P}{K} \cdot 100\%$$

K

Факторы, влияющие на норму прибыли:

- 1) масса прибыли;
- 2) совершенствование структуры затрат на производство;
- 3) увеличение скорости оборота капитала;
- 4) экономия средств производства;
- 5) колебание рыночных цен.

Концепция и образ средней прибыли цены производства (модель Маркса).

Конкуренция бывает:

- внутриотраслевая - устанавливается общественная или рыночная цена;
- межотраслевая - образуется средняя норма прибыли, средняя прибыль и цена производства.

Средняя норма прибыли определяется отношением суммы прибавочного продукта, созданного в обществе ко всему авансированному капиталу.

$$P' = \frac{\text{Сумма } P}{\text{Ср} \quad \text{Сумма } K} * 100\%$$

В условиях рыночной экономики действуют объективные экономические законы.

Закон средней прибыли: на равновеликие затраты (капитал), должна быть получена равновеликая прибыль.

Закон цены производства: товары в условиях рыночной экономики должны продаваться не по стоимости, а по ценам производства.

Цена производства возмещает предприятию его затраты и обеспечивает получение средней прибыли.

С развитием производительных сил средняя норма прибыли имеет тенденцию к понижению из-за роста органического строения производства, но норма прибыли понижается в меньшей пропорции, чем растет органическое строение производства. Этому противодействуют факторы:

- роста производительности общественного труда;
- внешняя торговля;
- скорость оборота капитала.

Вопросы для обсуждения:

1. Монопольная прибыль.
2. Как, по вашему мнению, устанавливается рыночная цена?
3. Влияет ли количество работников на норму прибыли? А их заработная плата?

Ключевые вопросы:

1. Механизм функционирования рынка труда.
2. Инвестиции как источник спроса на труд.
3. Заработная плата как плата за труд.
4. Основные формы и современные системы оплаты труда.

Основные понятия и термины: рынок труда, заработная плата, рыночный спрос на труд, предложение труда, номинальная и реальная заработная плата, рабочая сила, безработица, структурная и циклическая безработица, фрикционная безработица, ставка заработной платы, профсоюз, повременная и сдельная оплата труда, оклад.

Основные проблемы темы:

1. Рынок без труда не мыслим. Каков механизм его функционирования?
2. Любой труд должен оплачиваться. Определение размера заработной платы, каковы его формы и система оплаты до сих пор остаётся наибольшей проблемой.
3. Спрос и предложение рабочей силы на рынке труда также изменчив, как и на рынке товаров и услуг. Каковы же его изменения, и от каких факторов они колеблются?

Основная цель 1-го вопроса: Описать студентам механизм функционирования рынка труда.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Описывает идеи различных экономических направлений по оценке рынка труда.
2. Перечисляет основные факторы, влияющие на спрос и предложение на рынке труда.
3. Назовёт своеобразие предлагаемых профессий на рынке труда.

1-ый ключевой вопрос: Механизм функционирования рынка труда.

Среди экономистов нет единства в оценке рынка труда и механизма его функционирования. Классическая политическая экономия исходит из того, что рынок труда, где реализуется лишь один производственный ресурс, как и все прочие рынки, действует на основе ценового равновесия. Основным рыночным регулятором служит цена рабочей силы. С помощью заработной платы, по оценке представителей этой концепции, регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения. Если на рынке труда существует равновесие, то безработица невозможна.

Иного подхода к объяснению функционирования рынка труда придерживаются Кейнсианцы и Монетаристы. В отличие от Неоклассиков они рассматривают рынок труда как явление постоянного не равновесия. Спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями

рыночных цен на труд, а объемом производства, т.е. совокупным спросом. Регулятором рынка труда является государство, поскольку оно уменьшает или увеличивает совокупный спрос и устанавливает нижние границы заработной платы. Для устранения рыночного неравновесия предлагается использовать инструменты денежно-кредитной политики (монетаристы).

Согласно марксистской теории рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства, являясь товаром, может в то же время активно влиять на соотношение спроса и предложения, на свою рыночную цену.

В реальной экономической жизни на динамику рынка труда оказывает влияние целый ряд факторов: уровень рождаемости, темпы роста численности трудоспособного населения, его половозрастная структура, степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения, процессы иммиграции и т.д. Все это влияет на предложение рабочей силы. Со стороны спроса главным фактором динамики занятости является состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла, научно-технический прогресс.

Рыночный спрос на труд есть сумма спроса фирм. Эластичность спроса на труд зависит от эластичности спроса на продукцию фирмы, от производительности труда и от легкости и эффективности замены живого труда машинами. Спрос на труд отдельной фирмы связан обратной зависимостью с уровнем реальной заработной платы.

Предложение труда строится рабочими на основе сопоставления привлекательности дохода, который они получают за час труда, и удовлетворения, получаемого за час досуга. Досуг только тогда приносит удовлетворение, когда есть что потреблять. Спрос на досуг определяет предложение труда. Чем выше реальная заработная плата, тем выше потери, связанные с отказом работать.

Единого для всей экономики рынка труда не существует. Он делится по профессиям, отраслям, территориям. Работники разных профессий и квалификаций получают разную заработную плату. Зависит она и от места работы. Существуют опасные, неприятные, малопривлекательные виды труда. Условия равновесия на рынке труда в значительной степени определяются государственным вмешательством, а его функционирование связано с профсоюзами и союзами предпринимателей. На предложение труда влияет наличие пособий по безработице, установление минимальных ставок заработной платы.

Рынок труда отличается от всех других рынков своеобразием товара. Рабочая сила - это такой товар, качество которого почти невозможно определить при заключении контракта. Реальный уровень трудовых усилий обнаруживается только в процессе потребления этого товара. С другой стороны, и человеку безразлично содержание труда, и он нуждается в стимулировании для обеспечения необходимого уровня усилий.

Вопросы для обсуждения:

1. Каким образом эмиграция и иммиграция влияет на рабочую силу страны?
2. НТП и рынок труда.
3. Своеобразие на рынке труда

Основная цель 2-го вопроса: Ознакомить студентов с ролью инвестиций как источника спроса на труд.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Объяснит роль инвестиций в общей экономике страны.
2. Определит и пояснит цепочку «инвестиции – производство – спрос на труд».
3. Расскажет о том, к чему может привести избыток или дефицит рабочей силы.

2-ой ключевой вопрос: Инвестиции как источник спроса на труд

Спрос на труд вытекает из природы самого производства. Капиталистическое общество развивается по законам расширенного воспроизводства. Масштабы производства растут под воздействием объективных факторов. Мы уже говорили о том, что постоянно растущие личные и производственные потребности движут поступками людей. Для удовлетворения изменяющихся потребностей создаются новые отрасли хозяйства и виды занятости, а удовлетворение традиционных жизненно важных потребностей требует, по причине роста численности населения, расширения и совершенствования существующего производства. Предпринимателем в этом направлении движет стремление получать больше прибыли и конкуренция. Расширение производства связано с увеличением притока основных факторов: труда, капитала и знаний. Часть чистого дохода приходится направлять на покупку этих факторов, и эта накапливаемая часть присоединяется к первоначальному авансированному капиталу.

В ходе накопления происходят существенные изменения в структуре капитала, которые связаны с научно-техническим прогрессом. С введением в производство все более совершенных машин и технологий увеличивается количество средств производства в расчете на одного рабочего, т.е. растет техническое и изменяется органическое строение капитала. Эти изменения имеют свои последствия:

- во-первых, часть занятых рабочих в данном виде производства может оказаться излишней и уволенной;
- во-вторых, рост технической вооруженности опирается на более сложный по своей квалификации и уровню подготовки труд. Новая техника требует и новых рабочих, умеющих ее использовать;
- в-третьих, возникают новые рабочие места в отраслях, выпускающих эту новую технику и осваивающих новые технологии;
- в-четвертых, растет по этой причине занятость населения в посреднических фирмах, оказывающих услуги производству;

- в-пятых, всем этим процессом вносятся существенные коррективы в систему подготовки и переподготовки кадров специалистов и рабочих основных профессий.

В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы в последние десятилетия, прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное увеличение их в сфере услуг в связи с ее расширением и превращением в ведущую сферу приложения общественного труда.

В развитой экономике всегда имеется спрос на работников одних профессий и излишек рабочей силы на традиционных участках производства. Механизм взаимодействия спроса на рабочую силу и ее предложения очень сложен. И было бы неправильным видеть в этом механизме только одну сторону, связанную с высвобождением части рабочих из производства и образованием резервной армии труда.

Когда человеку предоставлена свобода выбора рода деятельности и места работы, в каждый момент часть работников оказывается в положении "между работами". Они добровольно меняют место работы и в промежутке перехода "от одного до другого" оказываются на какое-то время безработными. Это касается и молодых людей, которые впервые ищут место работы. Этот тип текущей безработицы присущ любой экономической системе.

Ко второму типу относится структурная безработица. Мы уже говорили о том, что в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые, в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, ранее не существовавшие, увеличивается. Возникает безработица, потому что рабочая сила реагирует медленнее и ее структура полностью не отвечает новой структуре рабочих мест. Навыки и опыт некоторых рабочих оказываются устаревшими, не отвечающими спросу. Для таких рабочих необходима переподготовка.

Циклическая безработица. Под ней понимается безработица, вызванная спадом производства. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. Экономисты считают текущую (фрикционную) и структурную безработицу совершенно неизбежной. Поэтому "полная занятость" населения всегда будет меньше 100 проц. рабочей силы.

Определенную группу безработных составляют взрослые, потенциально имеющие возможность работать, но по каким-то причинам не работающие и не ищущие работу.

Вопросы для обсуждения:

1. Каким образом может повлиять НТП на увеличение спроса на труд?
2. Сельское хозяйство и спрос на труд в нем.
3. Циклическая безработица.

Основная цель 3-го вопроса: Объяснить суть заработной платы, а также её влияние даже на спрос и предложение труда.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Определит сущность заработной платы различными экономическими направлениями.
2. Опишет различия денежной, номинальной и реальной заработной платы.
3. Раскроет суть закона заработной платы.

3-ий ключевой вопрос: Заработная плата как плата за труд

Заработная плата как плата за труд выдвигается на первый план потому, что среди всех экономических ресурсов это наиболее дорогостоящий элемент, но и по той причине, что для большинства населения это, по-существу, единственный или по крайней мере, главный источник дохода.

В марксистской экономической теории господствовали два определения заработной платы. При капитализме она выступает как превращенная форма стоимости рабочей силы, ее цена. На поверхности буржуазного общества заработная плата проявляется как плата за труд. Но труд, будучи процессом не имеет стоимости, стоимость приобретают результаты труда. Рабочий продает капиталисту не труд, а свою способность к труду, т.е. рабочую силу. И заработная плата является денежным выражением стоимости товара рабочая сила. Поскольку на поверхности капиталистических отношений она предстает как плата за труд, Маркс, называл ее превращенной формой стоимости и цены товара рабочая сила. Заработная плата при социализме определялась как доля работника в производимом национальном доходе, которая в денежной форме поступала в личное потребление в соответствии с законом распределения по труду. Эти два определения переходили из одного учебника политэкономии в другие почти без изменения на протяжении десятков лет. В последнем учебнике (выпуск 2008 г.) сущность заработной платы выражена следующей композицией: "Внутренняя, устойчивая, объективная причинно-следственная связь между трудом работника и его результатами, с одной стороны, и количеством полученных им благ с другой, составляет содержание свойственного социализму закона распределения по труду".

В современной экономической теории заработная плата определяется как цена, выплачиваемая за использование труда, при этом термин "труд" рассматривается как широкое понятие. Он включает в себя оплату труда рабочих самых разных профессий, специалистов всех профилей и владельцев мелких предприятий в сфере обслуживания населения. С последней категорией трудно согласиться. Владелец мастерской по ремонту бытовой техники или парикмахерской является предпринимателем, и поэтому его доход не может принимать форму заработной платы. Ставку платы за единицу времени, объем работы или услуг они определяют сами, исходя из сложившейся конъюнктуры.

Необходимо различать денежную, или номинальную, и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата - это сумма денег, полученная за час, день или неделю. Реальная заработная плата - это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Это покупательная способность полученных денег. Реальная заработная плата зависит от номинальной и цен на приобретаемые товары и услуги. Заработная плата имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам, различным видам деятельности и индивидуумам. Частно практикующий врач Петров получает доход в два раза больший по сравнению с доходом врача Сидорова. В чем причина такой дифференциации заработка? Мы снова вынуждены обратиться к механизму спроса и предложения.

Спрос на труд или на другой любой ресурс зависит от его производительности. В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на него. А при данном совокупном предложении труда, чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы. В экономике развитых стран в длительном периоде прослеживается тесная взаимосвязь между реальной почасовой заработной платой и выпуском продукции в трудочас. Реальный доход на одного рабочего может расти приблизительно такими же темпами, что и объем производства на одного рабочего. Спрос на труд в США высок потому, что он высоко продуктивен. А его продуктивность объясняется следующими причинами:

- труд рабочих используется в сочетании с огромным количеством основного капитала;
- американские рабочие имеют дело с большим количеством высококачественных природных ресурсов и богаты пахотной землей;
- уровень технологического процесса в США выше, чем в большинстве стран;
- у американских рабочих выше, чем в других странах, качество труда;
- эффективность и гибкость американской системы управления и другие факторы.

Общий уровень заработной платы в США выше, чем в большинстве стран мира.

Однако рост предложения труда может снижать общий уровень заработной платы. С другой стороны, растущая производительность труда может вести к относительному сокращению спроса на труд. (когда повышение предложения труда превалирует над возрастанием спроса на труд).

Определение конкретных ставок заработной платы зависит от структуры конкретного рынка труда. На конкурентном рынке равновесная ставка заработной платы и уровень занятости будут определяться на пересечении кривых спроса и предложения труда. Наниматель должен предложить рабочим такую заработную плату, которая побудит их отказаться от всех других возможностей. Если таковых возможностей нет, то рабочие вынуждены будут согласиться с предложением нанимателя. Предприниматели могут предпочитать выплату низкой заработной платы.

Полтора века тому назад многие экономисты полагали, что размеры заработной платы тяготеют к едва достаточному минимуму жизненно необходимых средств существования, Мальтус открыл закон понижающейся доходности. На основе анализа естественного движения населения и материальных ресурсов он пришел к выводу о неизбежности нарушения равновесия между спросом на блага и их предложением. Маркс обосновал неизбежность образования резервной армии труда и сделал вывод, что безработица понизит заработную плату до уровня самого скудного прожиточного минимума.

Суть закона заработной платы состоит в другом. На конкурентном рынке предприниматели не могут устанавливать такой уровень заработной платы, какой им больше нравится. До тех пор, пока количество предпринимателей велико, и они не вступают в соглашения между собой, их спрос на любую категорию рабочей силы будет вызывать повышение заработной платы до того уровня, при котором вся предлагаемая в последующий период на рынке рабочая сила будет поглощаться. Рабочие тоже могут добиваться более высоких ставок, но в условиях конкуренции они никогда не получают того, что им хотелось бы.

Во многих важных отраслях современной экономики рынок труда принимает форму двусторонней монополии, при которой сильный профсоюз давит на сильного монополиста-нанимателя. Чтобы поддержать предложение труда на определенном уровне, профсоюзы настаивают на ограничении размеров иммиграции, на сокращении рабочей недели и увеличении числа выходных дней в году, на ограничении использования детского труда, на запрещении использовать женский труд, на некоторых видах работы. И далеко не всегда профсоюзы настаивают на увеличении заработной платы.

Вопросы для обсуждения:

1. Может ли заработная плата иметь постоянную величину?
2. Заработную плату определяют исходя из процесса труда или результата труда.
3. Женский труд и заработная плата.

Основная цель 4-го вопроса: Раскрыть студентам основные формы и современные системы оплаты труда.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Опишет основные формы заработной платы.
2. Объяснит процесс влияния НТП (в частности, машинного производства) на заработную плату.
3. Раскроет множество разнообразных систем оплаты труда.

4-ый ключевой вопрос: Основные формы и современные системы оплаты труда.

Основными формами заработной платы являются повременная и сдельная оплата труда.

Исходной формой была повременная заработная плата, при которой размер заработка определяется в соответствии с отработанным временем. Эта форма преобладала на начальных этапах развития капитализма и своим истоком имела поденщину. При такой форме необходим был жесткий контроль за ритмом труда со стороны предпринимателя, и стремление получить больше прибыли было связано с удлинением продолжительности рабочего дня.

С переходом к машинному производству произошло закрепление рабочего за конкретным рабочим местом и появилась возможность измерять количество его труда объемом производимой продукции. На этой основе совершился переход к поштучной или сдельной форме оплаты труда по расценкам за единицу созданной продукции. Теперь необходимость в контроле за напряженностью труда рабочего отпала. В стремлении заработать больше он сам повышает интенсивность труда. Контроль сдвигается в сторону качества производимой продукции. В начале XX столетия в промышленности развитых стран сдельная форма оплаты труда становится господствующей. С развитием конвейерного, а затем и полуавтоматизированного производства ритм труда задается системой действующих машин. В этих условиях сдельная заработная плата отрицается самой технологией производства. Резервы роста эффективности производства путем упорядочения трудовых операций отдельного рабочего и лучшей организации рабочего места оказались на грани исчерпания. Применение сдельной оплаты потеряло всякий смысл, произошел возврат к повременной форме.

В современной экономике развитых государств в чистом виде повременная форма применяется лишь на отдельных видах работ, преимущественно в сфере услуг и мелкотоварном секторе. Существует множество систем, как правило, учитывающих количество и качество выполняемых рабочим операций. Ставки и оклады сочетаются с различного рода премиальными за высокое качество продукции, экономное расходование материалов, с участием рабочих в распределении прибылей по итогам работы года. В современных системах заработной платы отмечается стремление выразить принцип, что интересы предприятия и трудящихся совпадают, а не противостоят друг другу. Часть доходов рабочий может получать в виде акций на "свое" предприятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Влияет ли интенсивность труда на размер заработной платы?
2. Какая форма заработной платы по вашему мнению, наиболее эффективна – повременная или сдельная?
3. Сектора экономики и системы оплаты на них.

Лекция 11. Аграрные отношения и агробизнес.

Ключевые вопросы:

1. Особенности воспроизводства и экономических отношений в сельском хозяйстве
2. Рента и арендная плата
3. Виды земельной ренты. Цена земли

Основные понятия и термины: земля, агробизнес, землевладение, землепользование, аграрные отношения, рента, рентные отношения, дифференциальная рента I и II.

Основные проблемы темы:

1. Земля – один из основных факторов производства. Необходимо знать особенности воспроизводства и экономические отношения, возникающие в сельском хозяйстве.
2. Земляная поверхность неоднородна по качеству и соответственно стоимости. Каким же образом это определяется?
3. Так как стоимость земли неодинакова, следует то, что и рента должна быть соразмерной качеству земли.

Основная цель 1-го вопроса: Описать студентам особенности воспроизводства и экономические отношения, возникающие в сельском хозяйстве.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Опишет особенности агробизнеса в различных странах и его взаимодействие с другими отраслями.
2. Пояснит роль земли в экономической жизнедеятельности человека.
3. Расскажет об общем положении сельского хозяйства в Узбекистане.

1-ый ключевой вопрос: Особенности воспроизводства и экономических отношений в сельском хозяйстве

Наряду с трудом и капиталом важнейшим фактором производства является земля. Термин "земля" охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые. Для фермера участок земли служит средством для выращивания определенных сельскохозяйственных культур, для горожанина - территориальной площадкой для размещения жилых и производственных зданий.

Земля является для человека средой его обитания, источником минеральных и органических ресурсов, сферой приложения труда, капитала и предпринимательского умения. Как отрасль материального производства сельское хозяйство органически связано со всеми другими видами хозяйственной деятельности. От промышленности оно получает машины, оборудование, минеральные удобрения, ядохимикаты, а для легкой и

пищевой промышленности служит источником поступления сырьевых ресурсов. Агропромышленная интеграция, органическое соединение сельского хозяйства со смежными отраслями, занимающимися обслуживанием и доведением его продукции до потребителя, явились результатом развития производительных сил, углубления общественного разделения труда, его специализации.

В западных странах агробизнес соединяет в едином агропромышленном комплексе изготовление необходимых средств производства для сельского хозяйства, само это хозяйство и отрасли по переработке полученной продукции. При этом соединение строится на началах взаимной выгоды. Наибольшую выгоду получают крупные фермеры, производящие и реализующие подавляющую часть сельскохозяйственной продукции.

В США более 300 тыс. фермерских хозяйств (14% всех ферм), имеющих годовой объем реализации свыше 100 тыс. долл. на одну ферму, дают более 70% всей товарной сельскохозяйственной продукции. На них занято около 80% всех наемных рабочих. А около 1 млн. 400 тыс. хозяйств (63% всех ферм), каждая из которых ежегодно продает продукцию на сумму менее 20 тыс. долл. производят не более 9% от общего объема производимой сельскохозяйственной продукции в стране. При этом новейшие научно-технические достижения позволяют поддерживать и повышать эффективность труда и на этих семейных фермах.

До перестройки сельское хозяйство нашей страны являлось самым высококонцентрированным в мире. Оно было представлено примерно 20 тыс. совхозов и 26 тыс. колхозов. По размерам закрепленной за ними площади им не было равных. Но органического вхождения колхозов и совхозов в единый агропромышленный комплекс не произошло.

Партнеры с правой стороны в лице промышленности, производящей для села средства производства, и с левой стороны - перерабатывающая промышленность при недостаточно обоснованной политике государства довели большинство колхозов и совхозов до фактического разорения. Перестройка аграрных отношений как составная часть общей перестройки по причине своей непродуманности и неподготовленности, привела к дальнейшему разрушению сельского хозяйства как отрасли материального производства.

Производство продукции в сельском хозяйстве связано с формированием живых организмов и растений. Наряду с трудом человека в созидательном процессе принимает непосредственное участие сама природа. По большинству видов продукции рабочий цикл составляет год. Следовательно, оборачиваемость капитала имеет строгие границы и ускорить его движение в целях получения большей прибыли далеко не всегда представляется возможным.

Эффективность приложения труда и капитала зависит от стечения ряда обстоятельств, прежде всего, природных. Чрезмерно высокий урожай, равно как и низкий, может отрицательно сказаться на выручке фермера, на его доходе. В сельскохозяйственном бизнесе больше риска, непредсказуемости.

Особенностью аграрных отношений является и то, что в производстве сельскохозяйственной продукции взаимодействуют три категории населения: земельные собственники (частные, коллективные или государство), предприниматели, вкладывающие капитал и свое знание, и наемные работники. Каждая из групп и каждый человек в отдельности, вступая в экономические отношения, рассчитывают на определенную долю дохода. Земельные собственники стараются получить все большую ренту со своих земельных владений, опираясь на рост населения и неизменность географических границ государств.

Арендатор (предприниматель) будет поддерживать отношения с землевладельцем только до тех пор, пока прибыль на его капитал будет не меньше средней нормы прибыли промышленника или торговца. Наемный работник остается в этом тройственном союзе до появления возможности более высокого заработка за свой труд.

Вопросы для обсуждения:

1. Полезность земли.
2. Сельское хозяйство и промышленность: взаимосвязь и взаимозависимость.
3. Сельское хозяйство в различных странах мира.

Основная цель 2-го вопроса: Определить со студентами показатель ренты, а также описать рентные отношения, возникающие в сельском хозяйстве.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскроет сущность процессов: землевладение и землепользование.
2. Рассчитает формулу ренты, арендной платы.
3. Опишет всевозможные рентные отношения.

2-ой ключевой вопрос: Рента и арендная плата

Прежде чем обратиться к исследованию земельной ренты необходимо определить некоторые категории, без которых анализ этого вида доходов был бы затруднителен.

Землевладение - есть признание права физического или юридического лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях, чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю.

Землепользование - это пользование землей в установленном обычае или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником. В обычном понимании - это арендатор. В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные лица.

Рента - это регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий предпринимательской деятельности. Экономисты используют термин "Рента" в более узком значении: экономическая рента -

это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество (запасы) которых строго ограничено. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов - их фиксированное количество - отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Где бы практически не использовалась земля, ее предложение остается неизменным. В отличие от всех обычных средств производства, которые под воздействием спроса изготавливаются в нужном количестве, земля не создается людьми, ее количество ограничено. В хозяйственном обороте любого государства ее столько-то - и ни гектаром больше. Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным фактором, определяющим земельную ренту. Если спрос на землю близок к нулю, то и земельная рента будет равна нулю. Изменение величины ренты не оказывает никакого влияния на количество имеющейся земли. Исторически сформировались определенные формы собственности на землю. В большинстве государств она находится в частной собственности, и исходным условием для образования ренты является ее аренда. Аренда земли - это вид землепользования, при котором собственник передает свой участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства. В арендном договоре предусматривается плата собственнику - арендная плата.

Аренда земли возникла вместе с появлением рабовладельческого общества и до сих пор остается основной формой крестьянского землепользования в слаборазвитых странах. При капитализме получила распространение предпринимательская аренда, при которой предприниматель вкладывает в землю собственный капитал с целью получения прибыли и ведет хозяйство с использованием наемного труда. Такая аренда распространена в США, Великобритании, Франции, Бельгии и многих других государствах.

На протяжении всего XX столетия наблюдается тенденция к соединению земельного собственника и предпринимателя в одном лице. Однако и при этом рентные отношения не исчезают. В стоимость продукции сельского хозяйства включаются наряду с материальными затратами, зарплатой, нормативная прибыль и плата за землю (рента) как за собственный производительный ресурс, вовлеченный в производство.

Специалисты давно утверждают, что всякая земельная рента есть не заработанный доход, ибо земля является бесплатным даром природы и не требует никаких затрат на ее производство. Земля, по их утверждению, должна находиться в собственности государства.

В СССР земля была национализирована и предоставлена на условиях аренды (на вечное пользование) колхозам, совхозам, многочисленным предприятиям, организациям и лицам. Арендодателем выступало государство, но это не повлекло за собой ликвидации рентных отношений. Через систему налогов и цены на сельскохозяйственную продукцию, государство изымало значительную часть доходов колхозов, совхозов и граждан.

Рентные отношения складываются между собственниками земли и арендатором по распределению дохода. Одна его часть - в виде обычной прибыли - присваивается предпринимателем, а другая передается земельному собственнику. Рента - это излишек (сверхприбыль) над обычной средней прибылью предпринимателя-арендатора.

Рентные отношения исследовались крупнейшими экономистами (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и др.) и несмотря на различие подходов и взглядов, все они подчеркивали неоднородность качества различных земельных участков.

Арендная плата за землю, как правило, бывает больше ренты, она учитывает, кроме того, процент на капитал, вложенный в имущество землевладельцами. Это могут быть жилые и хозяйственные постройки, ирригационные сооружения, средства связи и т.д. Величина арендной платы - это продукт конкурентных торгов двух сторон: земельного собственника и арендатора

Вопросы для обсуждения:

1. Почему земля не бесплатный дар природы?
2. Распределение земли.
3. От чего различные земли «дают» различный уровень дохода?

Основная цель 3-го вопроса: Назвать и описать студентам основные виды земельной ренты, объяснить, как определяют цену земли.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Сумеет различить и описать различные участки земли: лучшие, средние и худшие.
2. Раскроет основные положения сотрудничества арендатора с арендодателем земельного участка.
3. Опишет какие меры могут быть предприняты в период арендного срока, чтобы увеличить доход.

3-ий ключевой вопрос: Виды земельной ренты. Цена земли

Землевладелец (частный собственник, кооператив или государство) обладает монополией собственности на землю и передает свое право использования невоспроизводимого фактора производства предпринимателю, который на условиях арендного договора временно становится обладателем монополии хозяйствования на земле. С монополией на землю как на объект хозяйствования и связан механизм превращения части дохода в дифференциальную ренту.

В своем анализе мы до сих пор исходили из предложения об одинаковом качестве земли. На практике такого не бывает. Различные земельные участки значительно отличаются по производительности. При равных затратах труда и капитала выход продукции с единицы земельной площади будет неодинаков. Разница в продуктивности земель происходит главным образом

из-за различий в плодородности почвы и таких климатических факторов, как осадки и температура.

Различаются лучшие (I), средние (II) и худшие (III) участки земли.

Сельскохозяйственных продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения общественных потребностей в них. В результате возникают особые условия образования цен на зерно и другую продукцию: общественная цена производства за единицу складывается по условиям ее производства на худших землях. Поэтому предприниматели, при условии получения обычной (средней) прибыли, берут в аренду и самые худшие земельные участки. А поскольку фермеры продают продукцию по единым рыночным ценам, то ведение хозяйства на лучших и средних землях обеспечивает получение дополнительной (к средней) прибыли, или сверхприбыли. Эта разница между общественной ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших участках, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на более лучших по качеству землях.

Точно также сверхприбыль возникает и из-за различий в расположении земель. Одни земельные участки стратегически выгодно расположены по отношению к рынкам сбыта, к транспортным средствам, к наличию рабочей силы и потребителям продукции. Другие отдалены от всего этого, поэтому себестоимость продукции у них будет выше. Рыночная, общественная цена (опять-таки в силу ограниченности лучших земель) будет включать в себя затраты по доставке продукции к потребителю с отдаленных участков, вследствие чего выгодно расположенные участки будут обеспечивать дополнительную прибыль.

Таким образом, ограниченность, неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. А дифференциальная рента - это доход, полученный в результате использования ресурсов (с неэластичным предложением), более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов по плодородию и местоположению.

Земельные собственники прекрасно осведомлены о качестве принадлежащих им земель. Поэтому вся сверхприбыль (над средней прибылью арендатора) достается им в виде дифференциальной ренты. В арендном договоре сразу же предусматривается соответствующая арендная плата.

Арендатор в течение установленного срока аренды стремится повысить экономическое плодородие земли: применяет новые технологии, вносит удобрения, проводит мелиорацию и другие агротехнические мероприятия. Такие меры (интенсификация производства) увеличивают выход продукции с единицы площади и повышают эффективность дополнительных капитальных затрат. Продавая продукцию по рыночной цене, фермер также получает сверхприбыль, вытекающую из более высокой производительности добавочных вложений капитала в землю. Эта сверхприбыль до окончания срока аренды присваивается арендатором и служит для него стимулом для

нововведений. При перезаключении договора аренды на новый срок землевладелец учтет, что его земля "облагорожена" дополнительными капиталовложениями, стала более продуктивной и повысит ставку арендной платы на величину дополнительной сверхприбыли. Таким образом, дифференциальная рента бывает двух видов.

На пути второго вида дохода есть определенные преграды. Человек может воздействовать на плодородие земли, но подобное воздействие не безгранично. Рано или поздно наступает время, когда дополнительная отдача, получаемая от дополнительного приложения труда и капитала к земле, сократится настолько, что перестанет вознаграждать человека за его прилежание. Применительно к земле действует закон убывающей отдачи или убывающей доходности. Этот закон можно сформулировать следующим образом: "Каждое приращение капитала и труда, вкладываемых в обработку земли, порождает в общем пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало по времени с усовершенствованием агротехники" (Маршалл А. Принципы экономической науки. т.1, М. 1993 г. с. 220).

Выше рассматривалась ситуация, когда землевладение и землепользование разъединены и рентные отношения строятся между землевладельцем и арендатором. В мире широко распространена практика, когда фермер сам является собственником земли. Справедливо ли в этом случае присвоение фермером-собственником ренты? Он не создавал земельного участка, не приложил усилий для появления на свет этого фактора производства, а присваивает ренту как "божий дар". На самом деле рента как экономическая категория не "растет из земли", она есть результат функционирования системы экономических отношений рыночного хозяйства. Точно также, как владелец капитала присваивает процент, фермер-собственник имеет доход с имущества (земли), вовлеченного в хозяйственную деятельность.

Принцип установления ренты, или арендной платы как уравнивающей цены таков же, как и в случае других факторов производства.

Неэластичность предложения - это одна из проблем, которая исследуется при определении уровня ренты. Другая проблема заключается в том, что сам спрос на землю является производным спросом. Например, если цена на пшеницу снизилась, то и производный спрос на землю для выращивания пшеницы уменьшается. А если спрос уменьшится, то и ставки арендной платы будут снижаться.

Цена земли

До сих пор мы рассматривали сверхприбыль, которая образуется на лучших участках земли и собственники худших земель не получают дифференциальной ренты первого и второго вида. Но если бы землевладелец таких земель не имел никакого дохода от их передачи в аренду, то его собственность теряла бы всякий смысл. Между тем в аренду сдаются не только хорошие, но и плохие земли. Обладая монопольным правом

присвоения земли, собственники собирают с худших земель своеобразную дань - ренту. Она включается в рыночную цену. Покупая продукцию сельского хозяйства, мы все выплачиваем земельным собственникам эту дань за передаваемое на время право использовать их собственность - землю.

В развитом рыночном хозяйстве земля является предметом купли и продажи. Однако невозделанная земля не имеет стоимости, но цену имеет. Что же лежит в основе "цены земли?" Земля продается как носительница дохода. Продается ее способность приносить ренту своему владельцу. Поэтому цена земли есть капитализированная рента. При продаже участка его собственник заботится о том, чтобы не потерять рентный доход. Он соглашается продать землю за такую сумму, которая будучи положена в банк или в ценные бумаги, принесет ему доход, равный ренте. Покупатель земли, прежде чем стать ее собственником, тоже сравнивает приносимую участком ренту с процентом, который он может получить, если деньги положит в банк. У каждой стороны свой расчет. Сравнение с банковским доходом происходит потому, что это наиболее гарантированное и спокойное помещение своего капитала, своей собственности.

Вопросы для обсуждения:

1. На какой земле (лучшей, средней или худшей) можно получить наибольшую прибыль?
2. Каким образом происходит процесс ценообразования в сельском хозяйстве?
3. Как вы понимаете выражение: экономическое плодородие земли?

Лекция 12. Национальная экономика и её макроэкономические показатели. ВВП и его виды

Ключевые вопросы:

1. Национальная экономика: цели и результаты
2. Валовой продукт
 - 2.1. Исключение повторного счета
 - 2.2. Добавленная стоимость
3. Методы подсчета валового продукта, национального дохода
 - 3.1. Расчет ВВП по отраслям
 - 3.2. Расчет ВВП по расходам
 - 3.3. Расчет ВВП по доходам
 - 3.4. Чего не охватывает ВВП?
 - 3.5. Чистый национальный продукт
 - 3.6. Национальный доход

Основные понятия и термины: национальная экономика, фискальная политика, денежно – кредитная политика, политика регулирования доходов, внешнеэкономическая политика

Основные проблемы темы:

1. Изучение показателей развития национальной экономики уже довольно таки ёмкая и сложная проблема.
2. Определение валового продукта, прибавочного продукта, чистого национального продукта. Их составляющие и различия.
3. Экономическое развитие страны предполагает увеличение национального дохода. Каким образом это достигается и как рассчитывается?

Основная цель 1-го вопроса: Раскрыть студентам сущность национальной экономики, её цели и результаты.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскроет сущность понятия «национальная экономика».
2. Опишет, какими путями обеспечивается стабильная, эффективная, справедливая национальная экономика.
3. Определит роль развития национальной экономики для социума, а также перечислит результаты.

1-ый ключевой вопрос: Национальная экономика: цели и результаты

Под национальной экономикой принято считать народное хозяйство страны. Это совокупность всех отраслей и регионов, соединенных в единый организм многосторонними экономическими связями. В национальной экономике в неразрывном комплексе выступают производство, распределение, обмен и потребление материальных благ, услуг и духовных ценностей. Она есть продукт исторического развития данного общества и имеет свое лицо: частное, смешанное, государственное и т.д.

Национальная экономика как целостный организм характеризуется следующими признаками:

1. Общее экономическое пространство с единым законодательством, единой денежной единицей, общей кредитно-денежной и финансовой системой.
2. Наличие тесных экономических связей между хозяйственными субъектами с общим воспроизводственным контуром.
3. Территориальная определенность с общим экономическим центром, который выполняет регулирующую и координационную роль.

В национальной экономике каждый субъект, будь то хозяйство, фирма, регион или государство, включаясь в экономическое пространство преследует свой интерес. Согласование же интересов направляется объективными экономическими законами: каждый индивид, имея свой собственный интерес, одновременно способствует достижению наибольшего блага для всех.

Национальная экономика стремится к стабильности, эффективности, справедливости через обеспечение:

1. Стабильного роста национального объема производства;
2. Высокого и стабильного уровня занятости;
3. Стабильного уровня цен;

4. Поддержание равновесного внешнего баланса.

Названные цели достигаются через применение определенных инструментов макроэкономического регулирования.

Ими являются:

- фискальная политика (оперирование государственным бюджетом через налоговую систему и расходы государства);
- денежно-кредитная политика (контроль за денежным предложением через ставку процента, резервную норму и другие инструменты);
- политика регулирования доходов (от свободного установления заработной платы и цен до декретного контроля);
- внешнеэкономическая политика (торговая политика, регулирование обменного курса).

Общим и конечным результатами функционирования национальной экономики являются приращение национального богатства, объемов прибыльных и нужных обществу товаров и услуг, наиболее эффективное использование ограниченных людских и материальных ресурсов. В лекции об общественном производстве и его результатах эти показатели приводились (ВОП, НД, ВНП) и давалась характеристика каждому из них.

Общей закономерностью рыночной экономики является цикличность ее развития: от подъема к спаду, за ним следует застой в производстве и деловой жизни (депрессия), который сменяется оживлением и подъемом. Кризисы стали периодически повторяться начиная с 1825 г.

Цикличность рыночной экономики обусловлена объективными факторами. Материальной основой цикличности является физическое обновление основного капитала, хотя непосредственным толчком для кризиса могут быть самые разные причины, и прежде всего, денежно-кредитные потрясения.

Если периодичность обычных кризисов составляет - 7- 12 лет, коротких циклов - 3-4 года, то длинные волны измеряются 40-60 годами. Последние связаны со структурным обновлением технологического способа производства.

Кризисы сопровождаются безработицей, расстройством денежной системы, банкротствами, ухудшением жизни населения.

Наряду с теорией цикличности и в противовес ей существует теория экономического равновесия. Она получила развитие в трудах представителей классической науки (А. Смит, Д. Рикардо) и имеет многих приверженцев среди современных экономистов. По этой теории сам рыночный механизм обеспечивает восстановление экономического равновесия и его поддержание, взаимную сбалансированность спроса и предложения, накопления и потребления, а также между производством средств производства и производством предметов потребления. Главным механизмом самонастройки экономических связей считается механизм свободной конкуренции.

Вопросы для обсуждения:

1. Взаимовлияние производства и национальной экономики.

2. Международная торговля и национальная экономика.
3. Цикличность развития экономики стран.

Основная цель 2-го вопроса: Дать студентам общее представление о валовом продукте и способах его измерения.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Даст определение валового продукта, описывая при этом формулу К.Маркса.
2. Рассчитает НП тремя способами.
3. Назовёт разницу между ВВП и ВВП.

2-ой ключевой вопрос: Валовой продукт

Производственные возможности общества всегда были ограничены. С увеличением населения возникала необходимость вовлечения в хозяйственный оборот новых земель, самых разных природных ресурсов. До начала XX столетия темпы прироста используемых ресурсов оставались относительно небольшими. Объяснялось это, с одной стороны, определенной стабильностью в потребностях населения, а с другой стороны, - ограниченностью роста численности самого населения. Две тысячи лет назад на Земле проживало 230-250 млн.чел., в 1800 г. - не многим более 900 млн., в 1900 - 1,5 млрд., 1960 - около 3 млрд., 1995 - 5,5 млрд.человек. Темпы прироста населения резко возросли в текущем столетии, хотя еще в самом конце XVIII в. молодой английский священник Томас Роберт Мальтус вывел закон убывающей доходности. Согласно этому закону, продовольствие будет увеличиваться в соотношении один, два, три, а численность населения - один, два, четыре и т.д.

В связи с происходящим демографическим взрывом за последние сорок-пятьдесят лет в хозяйственный оборот было вовлечено столько природных ресурсов, сколько их было использовано за всю историю развития цивилизации до этого времени. Обоснование выбора использования ограниченных ресурсов стало одной из центральных проблем хозяйствования.

Результатом хозяйствования в любой экономической системе является произведенный продукт. Он представляет собой сумму всех созданных в течение года благ и имеет двойную ценность. Прежде всего это разнообразные предметы и услуги, произведенные для удовлетворения производственных и личных потребностей людей.

Вторая ценность общественного продукта состоит в том, что он имеет стоимость, воплощает в себе определенное количество затраченного труда и показывает ценой каких усилий произведен этот продукт.

В статистике этот продукт получил название совокупного или валового продукта. Он включает в себя материальные блага и услуги, созданные в материальном производстве, и нематериальные блага и услуги, созданные в нематериальном производстве (духовные, нравственные ценности, образование, здравоохранение и т.д.). По своей стоимостной структуре

совокупный продукт состоит из стоимости израсходованных средств производства, необходимого продукта, состоящего из благ и услуг личного потребления, и прибавочного продукта, предназначенного на расширение потребления и производства. К. Маркс показал это формулой:

$$C + Y + m = K \quad (1)$$

где: C - стоимость израсходованных средств производства;

Y - заработная плата;

m - прибавочная стоимость.

Важной формой общественного продукта является конечный продукт. Он образуется путем вычитания из валового продукта всего оборота предметов труда, т.е. путем устранения их повторного счета.

Чистый национальный продукт (НП) по американской статистике составляет рыночную стоимость всех конечных благ, произведенных в стране в течение года. В нем нет повторного счета (например, из стоимости хлеба исключается стоимость теста, из стоимости машины - стоимость металла и т.д.). НП можно измерить тремя способами:

1. Как сумму добавленных ценностей, присоединенных в ходе производства конечных благ каждым производителем в течение года.

2. Как сумму доходов, полученных в форме заработной платы, процента, ренты и прибыли теми, кто в течение года использовал свои ресурсы для производства.

3. Как сумму расходов на конечные блага, приобретаемые потребителями, фирмами и правительством, т.е. сумму конечных продаж.

По размеру этого продукта нельзя судить о благосостоянии нации. В нем много условностей, и сопоставление НП разных стран скорее характеризует уровень развиваемости наций, чем уровень жизни населения. При сравнении и сопоставлении НП необходимо применять неизменные цены.

Если полностью исключить из валового общественного продукта материальные затраты (C), т.е. затраты овеществленного труда прошлых лет, то получим чистый доход общества. В экономической теории и современной учетно-статистической практике чистый продукт общества получил название национального дохода.

Создаваемый в процессе производства общественный продукт проходит в своем движении стадии распределения, обмена и потребления. На всем пути его движения между людьми складываются, постоянно поддерживаются и развиваются определенные экономические отношения. Главными, определяющими являются отношения, которые имеют место в самом производстве. Они накладывают отпечаток на всю последующую цепочку экономических взаимосвязей, определяют их характер, направленность развития.

К. Маркс отмечал, что каждому способу производства присущ свой способ распределения создаваемого продукта. Но распределительные отношения не пассивны. В одних случаях они могут тормозить производство,

в других выступать в качестве его ускорителя. Через распределение и обмен обеспечивается возврат в производство различных средств производства и рабочей силы. Тем самым поддерживается пропорциональность в хозяйстве или происходит разлаженность во всем хозяйственном механизме (бюджетный дефицит, инфляция, безработица и т.д.).

На стадии распределения устанавливается доля различных классов, социальных групп и отдельных людей в производственном продукте. Это доля доходит до потребителя через обмен. Обмен опосредует связь между производством и распределением с одной стороны и потреблением с другой. Он представляет собой куплю-продажу совокупного продукта. В качестве продавцов и покупателей выступают предприятия, организации и население. Обязательным условием непрерывности самого процесса производства является полная реализация созданного продукта.

При этом условии производство получит необходимый приток материальных и людских ресурсов, а население - свою долю в продукте, определенную распределительными отношениями.

Завершающей стадией движения общественного продукта является потребление. Начав движение с производства, продукт полностью или постепенно исчезает в потреблении. Тем самым обеспечивается воспроизводство самой жизни человека и его деятельности.

Валовой продукт

Центральным показателем Системы национальных счетов (СНС) является валовой внутренний продукт (ВВП). В статистике ряда зарубежных стран используется и более ранний макроэкономический показатель — валовой национальный продукт (ВНП). Оба они отражают результаты деятельности в двух сферах народного хозяйства материального производства и услуг. Оба определяют стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Эти показатели подсчитываются в ценах как текущих (действующих), так постоянных (ценах какого-либо базового года).

Разница между ВНП и ВВП состоит в следующем:

— ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных территории данной страны;

— ВНП — это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в стране или за рубежом).

Таким образом, ВНП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности, заработная плата граждан, работающих за рубежом за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев).

Обычно, чтобы рассчитать ВВП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, с другой стороны.

Эта разность весьма невелика: для ведущих стран Запада не более $\pm 1\%$ от ВВП.

Показатель ВОП являлся основным в советской экономической статистике и представлял собой совокупную стоимость его объема произведенных товаров и услуг в сфере материального производства с включением в нее затрат на сырье, материалы, топливо и др., т.е. не был свободен от повторного счета. Показатель национального дохода рассчитывался тоже только на базе материального производства.

2.1. Исключение повторного счета

Главное требование при расчете показателей ВВП и ВВП — это чтобы все товары и услуги, произведенные за год, учитывались только один раз, т.е. чтобы при расчете учитывалась только конечная продукция и не учитывались промежуточные продукты, которые могут покупаться и перепродаваться много раз.

Конечная продукция — это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования, а не для перепродажи. Промежуточная продукция — это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Если суммировать произведенные в стране товары и услуги всех отраслях экономики, то неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем произведенного валового продукта.

Например, зерно, выращенное в сельском хозяйстве, прежде чем превратиться в конечный продукт — хлеб, проходит четыре стадии обработки: 1) сбор, обмолот и сортировка зерна в сельском хозяйстве, 2) очистка, сушка и хранение на элеваторах; 3) размол зерна на мельницах; 4) выпечка хлеба на хлебозаводах.

Если, предположим, цена зерна, произведенного в сельском хозяйстве, составляет n единиц, то при его обработке и переработке на трех последующих стадиях эта цена еще трижды включается в издержки производства на элеваторе, мельнице хлебозаводе и в конечном итоге четырежды суммируется при цене объема продукции по всем отраслям. Однако реальная стоимость, создаваемая на каждой стадии обработки зерна и охватывающая стоимость производства и доход, предстает лишь в виде заработной платы, амортизации и прибыли этого конкретного предприятия.

Следовательно, для исключения многократного повторного счета ВВП и ВВП должны выступать как стоимость конечных товаров и услуг и включать только стоимость, создаваемую (добавляемую) на каждой промежуточной стадии обработки.

2.2. Добавленная стоимость

Так возникает понятие добавленной стоимости. Добавленная стоимость (ДС) - это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию конкретного предприятия.

Поэтому стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобретались у поставщиков, и в создании которых предприятие не принимало участия, в добавленную стоимость произведенного данным предприятием продукта не включается.

Иначе говоря, добавленная стоимость — это валовая продукция предприятия (или рыночная цена выпущенной продукции) за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию (так как основные фонды предприятия принимают участие в создании новой стоимости производимой продукции).

Эти величины добавленной стоимости при суммировании их по всем отраслям и производствам и дают итоговые показатели ВВП, свободные от повторного счета. В СНС в состав добавленной стоимости включаются амортизация, заработная плата, прибыли корпораций и некорруптированных предприятий, полученная ими рента, процент на ссудный капитал, а также так называемые чистые налоги или чистый экспорт. К чистым налогам относят косвенные налоги на товары, услуга, и импорт за вычетом государственных субсидий на производство этих товаров и услуг, к чистому экспорту — экспорт товаров и услуг за вычетом их импорта. При расчете сумм счетов и самого ВВП чистые налоги или чистый экспорт часто добавляют отдельной строкой для того, чтобы разные счета или подсчитанные разными способами ВВП сходились, так как не во всех расчетах учитываются косвенные налоги, субсидии и сальдо внешней торговли товарами и услугами.

Вопросы для обсуждения:

1. Закон убывающей доходности Т.Р. Мальтуса.
2. Социально – экономическое развитие общества и ВНП.
3. Что более важнее для экономики в целом – показатель ВВП или ВНП?

Основная цель 3-го вопроса: Рассчитать со студентами ВВП тремя способами.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Рассчитает ВВП по добавленной стоимости по расходам, по доходам.
2. Опишет и вычислит чистый национальный продукт.
3. Раскроет составляющие национального дохода.

3-ий ключевой вопрос: Методы подсчета валового продукта, национального дохода

Таким образом, с помощью показателей валового продукта делается попытка измерить объем годового (квартального, месячного) выпуска товаров и услуг в экономике.

Эта общая, сводная величина валового продукта нас интересует, во-первых, с точки зрения того из чего она складывается, и, во-вторых, на что она расходуется, т. е. если ВВП Узбекистана в 1995 г составил 1659 трлн. сум, то что он включает и на что израсходована эта сумма.

Следовательно, ВВП может быть определен одним из трех методов, путем суммирования:

— добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (ВВП по производству, отраслям);

— всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (ВВП по расходам);

всех доходов, полученных в стране от производства продукции в данном году (ВВП по доходам).

3.1. Расчет ВВП по отраслям

Анализ показателя ВВП, исчисленный первым методом (по отраслям), позволяет выявить соотношение и роль отдельных отраслей в создании ВВП.

Например, в 2005 г. валовой внутренний продукт Узбекистана по сферам и отраслям составлял, трлн. сум (%):

Сфера материального производства (производство товаров)	675	40,7
Сфера услуг (производство услуг)	855	51,5
Чистые налоги	129	7,8

3.2. Расчет ВВП по расходам

В соответствии со вторым методом расчета ВВП (по расходам) он включает следующие статьи:

1. Конечные потребительские расходы домашних хозяйств. Это товары повседневного спроса, предметы потребления длительного пользования, расходы на потребительские услуги и др.

2. Конечные расходы органов государственного управления (государственных учреждений). Это расходы государственных и муниципальных органов управления на покупку экономических ресурсов и произведенной продукции для нужд государства, что выражается суммой затрат на выплату заработной платы государственным и муниципальным служащим (работникам так называемой бюджетной сферы), на закупку для государственных нужд товаров и услуг.

3. Конечные расходы некоммерческих организации, обслуживающих домашние хозяйства. Это расходы профсоюзов, политических партий и религиозных организаций, общественных объединений на услуги обществу в целом и отдельным домашним хозяйствам.

4. Валовое накопление основного капитала (валовые капиталовложения), которое состоит из так называемых чистых капиталовложений, т. е. финансируемых не за счет амортизационных отчислений, и амортизационных отчислений (они также идут на финансирование капиталовложений).

5. Изменения в запасах материальных оборотных средств, которые, как и валовое накопление основного капитала, являются составной частью всего валового накопления.

6. Чистый экспорт товаров и услуг, рассчитываемый во внутренних ценах.

Например, ВВП Узбекистана по использованию (расходам) в 2005 г. составлял, трлн. сум (%):

Расходы на конечное потребление	1095	66
В том числе: домашние хозяйства	697	42
государственные учреждения и некоммерческие организации	398	24
Расходы на валовое накопление	464	28
В том числе:		
валовое накопление основного капитала	365	22
изменение запасов материальных оборотных средств	99	6
Чистый экспорт товаров и услуг	100	6

3.3. Расчет ВВП по доходам

Расчет ВВП по доходам отражает первичные, т.е. еще не перераспределенные, доходы домашних хозяйств, предприятий и государственных учреждений. Эти доходы можно разбить на оплату труда (заработную плату наемных работников, доходы самостоятельных работников, доходы от индивидуальных и семейных товариществ и кооперативов), валовую прибыль (ренту, ссудный и банковский процент, предпринимательскую прибыль, амортизационные отчисления, различные виды смешанного дохода), а также чистые налоги.

Например, ВВП Узбекистана по доходам в 2005 г. составлял, трлн. сум (%):

Оплата труда	498	30,0
Валовая прибыль, включая смешанный доход	990	59,7
Чистые налоги и статистическая погрешность	171	10,3

3.4. Чего не охватывает ВВП?

Следует отметить, что, несмотря на то, что ВВП рассчитывается с охватом обеих сфер: материального и нематериального производства, в этот показатель не попадают многие операции и услуги, которые трудно или невозможно учесть:

- работа домохозяек в своем домашнем хозяйстве;
- работа ученых «на себя», не воплощенная в виде готовой продукции: книг, образцов и т.д.;
- бартерный обмен;
- доходы теневого бизнеса;
- оплата в виде чаевых и т.п.

При всех методах подсчета ВВП в него не включаются так называемые непроизводственные сделки, в частности трансфертные платежи. Объем этих платежей, как правило, достаточно велик, но они представляют собой просто перераспределение созданного ВВП.

К числу трансфертных платежей относятся:

— государственные трансфертные платежи (выплаты по социальному страхованию, пособия по безработице, стипендии, пенсии, выплаты процентов по государственному долгу и т.п.);

— частные трансфертные платежи (разовые выплаты из частных фондов, стипендии частных лиц и организации и т. п.);

Не включаются в состав ВВП и чисто финансовые операции (например, купля-продажа ценных бумаг), так как они не увеличивают текущее производство.

3.5. Чистый национальный продукт

Как измеритель валового годового объема производства ВВП имеет один важный недостаток: он завышает объем производства на стоимость годовых амортизационных отчислений и на сумму косвенных налогов.

Нас интересует, прежде всего величина, которую производство реально прибавило к благосостоянию общества, а суммы амортизационных отчислений, накапливаемых в специальных фондах, благосостояния общества не повышают.

Вследствие этого, уменьшив величину ВВП на сумму амортизационных отчислений, начисленных за год, можно получить еще один макроэкономический показатель — чистый национальный продукт (ЧНП).

С помощью этого показателя измеряется общий годовой объем производства товаров и услуг, который страна произвела и потребила во всех секторах своего национального хозяйства. Другими словами, ЧНП показывает размер дохода поставщиков экономических ресурсов за предоставленные им землю, рабочую силу, капитал, предпринимательскую способность, с помощью которых создан этот ЧНП.

Единственным компонентом, не отражающим истинного вклада экономических ресурсов в ЧНП, являются косвенные налоги. Значит, чтобы определить показатель общего объема заработной платы, рентных платежей и прибыли, необходимо вычесть из ЧНП сумму косвенных налогов. Полученный показатель носит название «национальный доход».

3.6. Национальный доход

Национальный доход (НД) — это вновь созданная за год стоимость, характеризующая, что прибавило производство в данном году к благосостоянию общества. Поэтому при его подсчете, в отличие от ВВП, в него не включаются суммы амортизации, косвенных налогов, государственных субсидии.

Это — чистый «заработанный доход» общества, этим и определяется важность НД как макроэкономического показателя и его широкое применение при сопоставительном анализе.

В практике различают произведенный и использованный НД. Произведенный НД — это весь объем вновь созданной стоимости товаров и услуг. И использованный НД — это произведенный НД за минусом потерь (от стихийных бедствий, ущерба при хранении и т.д.) и внешнеторгового сальдо.

В практике до сих пор применяется разбивка на два фонда:

фонд потребления — это часть НД, обеспечивающая удовлетворение материальных и культурных потребностей людей и потребности общества в целом (на образование, оборону и т. д.);

фонд накопления — это часть НД, обеспечивающая развитие производства.

В СНС определяют обычно норму накопления и долю потребления, но в процентах от ВВП, а не от национального дохода.

Вопросы для обсуждения:

1. Роль чистого экспорта товаров и услуг в определении ВВП.
2. З/п и ВВП.
3. Трансфертные платежи при расчете ВВП.

Лекция 13. Экономический рост и национальное богатство.

Ключевые вопросы:

1. Экономический рост и его движущие силы. Современный тип экономического роста и его особенности.
2. Эффективность производства. Теория экономического равновесия и эффективности роста.
3. Национальное богатство.

Основные понятия и термины: Экономический рост, экстенсивный и интенсивный экономический рост, простое и расширенное воспроизводство, НТП, НТР, фондоотдача, эффективность, материалоёмкость, равновесие, национальное богатство, материальные и нематериальные богатства общества.

Основные проблемы темы:

1. Для любой экономики важен её рост. Каким же образом он достигается, и какие препятствия могут его ожидать?
2. Для того чтобы добиться экономического роста необходимо развивать эффективное производство. Что же лежит в его основе, а также как добиться экономического равновесия роста?
3. Национальное богатство — показатель роста благосостояния. Каково его значение?

Основная цель 1-го вопроса: Раскрыть студентам сущность экономического роста и его движущие силы, а также современные типы экономического роста и его особенности.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Различает два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.
2. Перечисляет показатели современного экономического роста.
3. Раскрывает способ определения и измерения экономического роста.

1-ый ключевой вопрос: Экономический рост и его движущие силы. Современный тип экономического роста и его особенности

Экономический рост - это динамика общественного продукта и факторов его производства.

Бывает двух типов: экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном типе экономический рост достигается количественным увеличением факторов производства при сохранении прежней технологии производства.

При интенсивном типе экономический рост достигается путем качественного совершенствования факторов производства.

Современный тип экономического роста - это развитие интенсификации производства на основе НТР.

Показатели современного типа экономического роста:

- повышение качества продукции;
- повышение производительности труда;
- ресурсосбережения, т.е. уменьшение удельного расхода ресурсов на единицу полезного эффекта;
- динамика фондоотдачи
- снижение текущих затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции;
- интегрированный показатель нового типа экономического роста - рост эффективности общественного производства.

Общий показатель - высокие конечные результаты.

Производство представляет собой не единовременный акт, а непрерывный процесс, развивающийся по восходящей линии. Граница производственных возможностей общества проходит через точки, характеризующие возможные альтернативы производства двух конкурирующих продуктов. При неполной занятости населения или не занятости ресурсов экономика производит меньше продукции. Однако рост населения и возрастание его возможностей обязывают выбирать такое направление, которое приводит к увеличению выпуска продукции. В повторяющийся процесс производства вовлекаются дополнительные средства производства и рабочая сила. Тем самым, наращивается экономический потенциал общества. Он выражается в количественном возрастании и качественном совершенствовании производимого общественного продукта и факторов его производства.

Общэкономической предпосылкой, обеспечивающей непрерывность процесса воспроизводства в любом обществе, является поддержание определенной пропорциональности между частями и факторами производства, воспроизводство природных ресурсов и Среды обитания человека. Непрерывность и пропорциональность, в свою очередь, зависят от равновесия между спросом и предложением, т.е. от совпадения желаний продавцов продать товар и желаний покупателей приобрести его. Естественно, желаний, выражающихся в платежеспособном спросе. Каким путем такое равновесие достигается рассматривалось в предыдущих лекциях.

Различают два вида воспроизводства: простое и расширенное.

При простом воспроизводстве размеры произведенного продукта и его качество в каждом последующем цикле остаются неизменными, а производимый прибавочный продукт используется для личного потребления производителя. Простого воспроизводства как такового не существовало, его следует рассматривать как момент, основу расширенного воспроизводства. Хотя в движении производства могут быть и резкие зигзаги.

В целом же производство развивается на расширенной основе: размеры производимого продукта в каждом последующем цикле возрастают, улучшается качество продукта. Изменяются и сами факторы производства. Источником расширения и качественного совершенствования производства служит прибавочный продукт.

Экономический рост определяется и измеряется двумя взаимосвязанными способами: возрастанием реальных объемов ВВП или ЧНП (валового и чистого национального продукта) за определенный период времени или как увеличение общественного продукта в расчете на душу населения, что означает повышение уровня жизни.

Растущая экономика характеризуется приростом годового реального продукта, который может использоваться для более эффективного удовлетворения существующих потребностей или для разработки новых программ. Динамично развивающаяся экономика в отличие от статической позволяет обществу иметь пирог и съесть его. Так, с начала этого века реальный продукт США увеличился в 12 раз, а численность населения возросла лишь в 3 раза. Это позволило не только увеличить поток товаров и услуг к среднему американцу в 4 раза, но и решать другие социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне.

Экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами, четыре из которых связаны с физической способностью экономики к росту, с предложением или наличием ресурсов.

Этими факторами являются:

1. Количество и качество природных ресурсов.
2. Количество и качество трудовых ресурсов.
3. Объем основного капитала.
4. Технология.

С другой стороны, рост зависит от факторов спроса, от обеспечения полного использования расширяющегося объема ресурсов и их распределения таким образом, чтобы получить максимальное количество полезной продукции.

Экономический рост в индустриально-развитых странах имеет и свои недостатки. Высокие его темпы сопровождаются загрязнением окружающей среды и могут порождать беспокойство среди людей. Они начинают опасаться, что накопленные ими профессиональные навыки и опыт могут оказаться устаревшими по мере технического прогресса.

В последние сто лет преобразования приобрели "взрывной" характер. Человечество эволюционирует с непостижимой для космических масштабов скоростью, где заметные изменения накапливаются в течение миллионов лет. Все это происходит на небольшом автономном "космическом корабле" каким является Земля. Ее ресурсообеспечение жизнедеятельности уже пришло в несоответствие с потребностями.

Критики экономического роста также выдвигают целый ряд требований в пользу того, что, хотя экономический рост обеспечивает нам "средства к жизни", он не может обеспечивать нам "хорошую жизнь". На протяжении двух столетий технического прогресса трудящиеся утратили эстетическое и чувственное удовлетворение от работы, превратились из ремесленников и мастеров в придатки машин.

Есть два пути экономического роста: экстенсивный и интенсивный. При экстенсивном типе экономический рост достигается благодаря количественному увеличению факторов производства при сохранении его прежней технической основы: возводятся дополнительные производственные мощности, открываются новые шахты, рудники, создаются новые рабочие места. В сельском хозяйстве вовлекаются в хозяйственный оборот новые земельные массивы, как это было у нас в 50-х годах во времена освоения целинных и залежных земель.

При интенсивном типе экономического роста увеличение выпуска продукции и совершенствование ее качества достигается за счет улучшения использования имеющегося производственного потенциала и роста выхода конечной продукции с каждой единицы вовлеченных в производство ресурсов. Применяются новая техника и прогрессивные технологии, повышается квалификация рабочей силы.

В реальной жизни экстенсивные и интенсивные факторы не существуют отдельно в чистом виде, а сочетаются друг с другом в определенной комбинации. Перевод экономического развития на преимущественно интенсивные факторы роста - объективный процесс.

Но он требует больших усилий со стороны общества, т.к. связан с нахождением принципиально новых технических, технологических и организационно-управленческих решений. Преобразования в технологии вызывают необходимость в обновлении сложившихся форм ведения хозяйства, а в итоге претерпевает изменения вся система организационно-экономических и социально-экономических отношений. Каждая

удовлетворенная потребность и решенная задача вызывает массу других не менее сложных проблем.

Рост производства и приумножение национального богатства достигаются трудом, социальной активностью населения. Человеку присуще естественное стремление к улучшению своей жизни и облегчению условий своего труда. Побудительными мотивами в хозяйственной деятельности человека выступают экономические интересы.

Это та "пружина", которая приводит в движение экономический механизм. Интересы имеют сложную структуру. Их активизируют материальные факторы, социальные мотивы и в известной мере национальные отношения. Мощной движущей силой (или тормозом) экономического развития выступает общественное сознание, культура труда и общения, господствующие нравственные установки и традиции.

Источник экономического прогресса заложен в господствующих производственных отношениях, в их соответствии производительным силам. Устаревшие производственные отношения ослабляют экономические интересы человека, коллектива, предпринимателя. И наоборот, в условиях соответствия производственных отношений потребностям развивающихся производительных сил экономические интересы наполняются и выступают ускорителем экономического прогресса.

Частная предпринимательская деятельность рождает исключительно сильный стимул развития инновационной деятельности, повышает эффективность производства. Именно эти стимулы становятся основой экономического роста. Опираясь на них, Европа, начиная с XV века, все более уверенно становилась на путь интенсивного развития.

Активную роль в подъеме (или спаде) экономики играет надстройка, прежде всего хозяйственная политика государства.

Современный тип экономического роста и его особенности

Устойчиво получать высокие результаты и повышать эффективность производства на основе устоявшихся методов и традиционных источников невозможно. В таких ситуациях в хозяйственной деятельности неизбежно наступает застой, а в социальных процессах напряжение.

Наращивая экономический потенциал путем ввода в действие все новых и новых металлургических заводов, шахт, рудников, нефтяных скважин, работающих на апробированных технологиях, общество неизбежно переводит производство на принципы работы "самого на себя". В карьере добывается железная руда. После ее обогащения на обогатительной фабрике руда поступает в плавильную печь. Полученный металл идет на изготовление экскаваторов и другой машинной техники, работающих на карьере. С их помощью добывается руда... При таком подходе все большая часть производимого в течение года национального дохода будет возвращаться в производство в виде капиталовложений в расширяющееся хозяйство и расходоваться на поддержание окружающей среды в безопасном для жизни состоянии. Все меньше средств будет выделяться на социальное обустройство общества. На каком-то этапе возникает социальная

заторможенность, индустрия благосостояния населения и социальная сфера окажутся слабо развитыми, а человеческий фактор неподготовленным к использованию достижений НТР, к работе в новых условиях. Все эти процессы наглядно проявились в нашей стране. Выйдя к середине 50-х годов на передовые позиции в мире по многим показателям, мы не смогли активно включиться во второй этап НТР, связанный с революцией в технологиях. В результате началось отставание в темпах роста производительности труда, падение фондоотдачи, ухудшение качественных характеристик производства и готовой продукции.

Современный тип экономического роста связан с изменением его источников, с переходом к преимущественно интенсивным факторам роста. Достижение высоких конечных результатов связывается не с притоком в производство дополнительных природных ресурсов, сырья, материалов, а с переводом его на трудосберегающие, фондосберегающие и материалосберегающие технологии. Решение этой задачи непосредственно связано с коренными преобразованиями в подготовке специалистов и квалифицированных кадров, с одной стороны, и более полным проникновением науки в производственную деятельность, с другой стороны. Последствием реализации этого направления станут структурные изменения во всем народнохозяйственном комплексе. Прежде всего, изменяются пропорции между добывающими и перерабатывающими отраслями промышленности, между двумя подразделениями общественного производства в пользу конечной продукции. Одновременно возрастает значение и удельный вес химической, нефтехимической, радиотехнической, электронной промышленности, средств связи, т.е. отраслей, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса. Например, наша страна производит стали больше, чем любая другая в мире. Вместе с тем, промышленность испытывает дефицит в специальных марках стали. На Западе отмечается резкое сокращение объема выпускаемого металла при непрерывном росте его качества. Мы же пытаемся и дальше наращивать объемы его производства. По числу дипломированных инженеров не знаем равных в мире, а по уровню производительности труда и использованию передовых технологий значительно отстаем от большинства развитых стран. В итоге продолжаем включаться в мировой рынок и международное разделение труда не готовой продукцией, а преимущественно сырьевыми ресурсами (нефть, газ, лес и т.д.) и отходами собственного производства (металлом, макулатура и т.д.).

В мире за последние 30-40 лет новое качество экономического роста было связано с усилением его социальной направленности. Рос приток средств в социальную сферу: на развитие образования, здравоохранение, науки, культуры, содержание нетрудоспособного населения. И как результат повышался жизненный уровень населения, росла продолжительность жизни человека. Мы же многое утеряли из достигнутого ранее.

Интенсификация хозяйственной деятельности отрицательно может влиять на окружающую сферу. Природа мстительна и за неразумные

действия, она может наказывать человека. Отсюда с неизбежностью следуют выводы:

1. При разработке и внедрении новой техники необходимо тщательно учитывать ближайшие и отдаленные экологические последствия принимаемых решений.

2. При обосновании проектов, технико-экономических решений - включать затраты на природоохранные мероприятия.

3. Предпочтение отдавать замкнутым, безотходным технологиям.

4. Прогнозировать возможные изменения в качестве жизни человека, в его экономическом и нравственном поведении.

5. С переходом к многоукладной рыночной экономике, возникновением смешанных, совместных с иностранными фирмами предприятий учитывать возможные экологические последствия работы таких предприятий. Опыт учит, что такие фирмы в целях экономии средств на охрану окружающей среды и жесткого контроля за их деятельностью в своих странах не прочь вывести не совсем "чистые" производства за пределы метрополии.

Вопросы для обсуждения:

1. Можно ли назвать прибавочный продукт источником расширения и качественного совершенствования производства?
2. Любое ли государство имеет возможности экономического роста?
3. НТР и экономический рост.

Основная цель 2-го вопроса: Раскрыть студентам влияние эффективности производства на прогресс, а также основные теории экономического равновесия и эффективности роста.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Оценит экономический прогресс с помощью основных показателей, составляющих его.
2. Перечислит и опишет факторы повышения эффективности производства.
3. Назовёт основные условия, обеспечивающие экономическое равновесие и его эффективный рост.

2-ой ключевой вопрос: Эффективность производства. Теория экономического равновесия и эффективности роста

Общество никогда не было безразличным к затратам на достижение того или иного успеха. В основе прогресса лежит повышение эффективности производства. Под ним понимается экономическая и социальная результативность хозяйственной деятельности. При определении эффективности приходится сравнивать ожидаемую ценность того, что будет получено, с ожидаемой ценностью того, что будет потеряно.

В практических подсчетах этот показатель определяется отношением результатов производства к затратам.

Однако такой оценочный показатель несовершенен. Во-первых, он не характеризует произведенный продукт с точки зрения его соответствия общественному спросу. Во-вторых, часто в затратах суммируются прямые вложения средств и не оцениваются отдельные последствия. Например, при строительстве электростанций на Волге объем вырабатываемой электроэнергии сопоставлялся с затратами на строительство и получалось, что энергия волжских ГЭС - самая дешевая в мире. Между тем, на дне искусственных водохранилищ оказались миллионы гектаров самых лучших пойменных земель. Был нарушен естественный водный сток, на пути миграции осетровых стад к своим нерестилищам возникли преграды. Как бы XX век не стал для этой ценнейшей рыбы последним.

Для оценки такого сложного и многогранного процесса как экономический прогресс одного показателя, пусть даже самого совершенного, недостаточно. Нужна система измерителей для его разных сторон. Для характеристик использования живого труда применяется показатель производительности труда. Он рассчитывается отношением стоимости произведенного продукта к среднегодовой численности занятых работников, т.е. к затратам живого труда. Своеобразным барометром эффективности хозяйствования является норма прибыли.

Показатель фондоотдачи характеризует уровень эффективности использования основных производственных фондов и определяется делением стоимости продукта на сумму фондов. Обратной величиной является фондоемкость продукции.

Материалоемкость и энергоемкость продукции характеризуют уровень затрат материалов или электроэнергии на выработку единицы продукции.

Факторами повышения эффективности производства являются:

1. Ускорение научно-технического прогресса.
2. Структурная перестройка народного хозяйства.
3. Совершенствование хозяйственного механизма.
4. Повышение социальной активности населения.

Обеспечение сбалансированности и пропорциональности в развитии экономических процессов является центральной проблемой общественного воспроизводства. Равновесие в хозяйственной деятельности предполагает поддержание следующих условий воспроизводства:

- все индивиды должны найти на рынке предметы потребления в соответствии с покупательной способностью;

- все предприниматели в состоянии найти на рынке необходимые им производственные ресурсы;

- весь продукт прошлого года должен быть реализован.

Теоретически равновесие означает полное соответствие между производством и потреблением, предложением и спросом, производственными затратами и результатами, движением материально-вещественных и финансовых потоков. Это общая закономерность развития природы и общества. Различия существуют лишь в механизме достижения такого равновесия. Однако, даже при идеальной свободной конкуренции или идеальном планировании достижение полной сбалансированности во всех

звеньях системы хозяйствования невозможно. Это всего лишь тенденция, внутренняя направленность в развитии экономических процессов.

В реальной экономике наблюдаются различные нарушения этих требований в результате воздействия побочных эффектов. Экономике выводят из состояния сбалансированности циклические и структурные кризисы, инфляция, безработица, взлеты и падения цен и др. Не существует и таких явлений как чистая или совершенная конкуренция, чистый рынок.

Многолетний опыт плановых увязок всех взаимосвязанных звеньев экономической системы также не обеспечивал полного равновесия. Системы подвижны и в их развитии постоянно возникают новые "побочные эффекты". К полному экономическому равновесию общество стремится через обеспечение частной, локальной пропорциональности. Общее согласование экономических процессов всегда относительно, отклонения неизбежны. Поэтому для выпрямления возникающих отклонений необходимы запасы всех видов ресурсов.

Научно-технический прогресс всегда вносит диспропорции в развитие экономической системы. И, именно, это положение заставило в свое время правительства и крупные фирмы прийти к разработкам целевых программ и к стратегическому планированию хозяйственной деятельности.

Каждый этап поступательного движения имеет свои пределы темпов роста. Они никогда не должны претендовать на то, чтобы стать единственным критерием эффективности роста. Эффективно развивающаяся экономика не та, которая лишена диспропорций, а та которая мобильно перестраивается на их устранение. Способность экономики динамично перестраиваться с наименьшими потерями на более высокий уровень сбалансированности одно из главных проявлений эффективного развития общества.

Вопросы для обсуждения:

1. Каково влияние социального развития общества на эффективность производства?
2. Может ли изменение климата оказать влияние на эффективность производства?
3. Что, по вашему мнению, может вывести экономику из равновесия и роста?

Основная цель 3-го вопроса: Описать студентам значение многолетних накопленных результатов на рост благосостояния.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскроет две формы богатства: материальное и нематериальное.
2. Назовет способы создания национального богатства и его основные элементы.
3. Опишет взаимовлияние развития производства и национального богатства.

3-ий ключевой вопрос: Национальное богатство.

В настоящее время все большее значение на рост благосостояния оказывают многолетние накопленные результаты, а исчисление и анализ национального богатства как многолетнего результата воспроизводства становятся все более важными.

Национальное богатство выступает в двух формах – материального и нематериального богатства общества.

В материальном богатстве выделяются две части: созданное трудом и накопленное рядом поколений общественное богатство и естественное богатство(природные ресурсы)

Объективные причины постоянного обособления национального богатства в процессе воспроизводства, закрепления его в различных сферах воспроизводства вызваны рядом обстоятельств:

1)В связи с длительным сроком службы средств труда, ряда предметов непроизводственного назначения они накапливаются и присутствуют в сферах воспроизводства для обеспечения непрерывности производства и потребления.

2)Необходимо наличие запасов: а) в силу сезонности производства ряда продуктов; б)в силу длительности цикла производства продуктов в ряде отраслей.

3)Наличие запаса необходимо для обеспечения непрерывного движения продукта через все сферы воспроизводства (продукт проходит через сферу обращения).

Наличие запаса необходимо на случай непредвиденных нарушений нормального хода воспроизводственного процесса (стихийные бедствия).

Естественное богатство, хотя и не воспроизводится трудом, выступает в форме средств труда или запасов предметов труда.

Нематериальное богатство включает в себя накопленные духовные ценности общества: достижения науки, культуры, образования, искусства и т.п. Воспроизводство общественного продукта предполагает, что одновременно накапливаются и совершенствуются и нематериальные предпосылки производственной деятельности.

Национальное богатство объективно обособляется в процессе воспроизводства и служит совместно с продуктом обеспечению его непрерывности (общее между продуктом и богатством). Различие между ними: продукт постоянно производится и исчезает в потреблении, а богатство постоянно закреплено во всех секторах экономики; продукт – прямой результат производства, а богатство – опосредованный.

Национальное богатство является и результатом и предпосылкой производства одновременно.

Вопросы для обсуждения:

1. НТР и национальное богатство.
2. Что более важно для развития производства, общественное или естественное богатство?

3. Может ли сезонность производства влиять на «накопление» богатств страны?

Лекция 14. Финансовая и денежно – кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике.

Ключевые вопросы:

1. Финансовая система.
2. Банки и их роль в рыночной экономике.
3. Денежно - кредитная политика.

Основные понятия и термины: финансовая система, государственный бюджет, внебюджетные фонды, финансовые ресурсы, демократический централизм, фискальный федерализм, Банк, коммерческий банк, ЦБ, активные и пассивные операции банков, денежно-кредитная политика, рефинансирование, операции на открытом рынке, политика дешевых и дорогих денег.

Основные проблемы темы:

1. Финансовая система одна из главных звеньев рыночной экономики. Каковы же основные сферы обращения финансов?
2. Здоровье экономики зависит от грамотной деятельности банковской системы. Каким же образом это достигается?
3. Денежно-кредитное регулирование имеет множество целей и путей решения государственных проблем в области регулирования финансов. Какие из них наиболее важные?

Основная цель 1-го вопроса: Раскрыть студентам сущность финансовой системы, ее сферы деятельности и типы построения.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Опишет наиболее важные сферы жизни, где необходимы финансы
2. Раскроет звенья этих сфер
3. Выделит и раскроет основные типы построения финансовой системы

1-ый ключевой вопрос: Финансовая система

Финансовая система - совокупность организаций и звеньев рыночной экономики, опосредующих и регулирующих финансовые отношения.

Первая сфера, где необходимы финансы - государство. Система, с помощью которой государство собирает и расходует средства называется государственные финансы.

Кроме государства существуют различного рода предприятия, следовательно, вторая сфера называется финансы предприятий. Это инструмент, с помощью которого предприятие собирает средства.

Третья сфера - прочие финансы (в том числе финансы страхования).

Звенья первой сферы:

1. Государственный бюджет (в нем концентрируются огромные финансовые ресурсы).

2. Внебюджетные фонды (денежные средства, которые концентрируются в руках неправительственных, но государственных организаций):

- Пенсионный фонд.

- Фонд социального обеспечения (концентрирует деньги, предназначенные на оплату отпусков, больничных и т.д.).

- Фонд занятости.

- Фонд обязательного медицинского страхования.

Правительство стремится распоряжаться этими фондами, так как в них оседают колоссальные средства, которые правительство может использовать для своих целей.

3. Государственный кредит (в форме движения ссудного капитала).

Звенья второй сферы:

- Финансы предприятий, функционирующих на коммерческих началах.

- Финансы учреждений и организаций, которые осуществляют некоммерческую деятельность.

- Финансы общественных объединений (профсоюзов, политических партий, общественных фондов).

Страхование - специфическая сфера, которая имеет свои звенья:

- Социальное страхование (все методы).

- Личное страхование.

- Имущественное страхование.

- Страхование ответственности.

- Страхование предпринимательских рисков.

Денежные фонды называются финансовыми фондами только тогда, когда они формируются за счет финансовых ресурсов (денежных доходов, поступлений, накоплений, прочих источников, которые находятся в руках предприятия, т.е. в его собственном распоряжении).

Финансовые ресурсы - денежные ресурсы у предприятий и государства, которые резервируются для обеспечения непредвиденных расходов и специальных потребностей.

Основные типы построения финансовой системы.

Обычно выделяют два основных типа организации финансовой системы. Первый тип, получивший название демократического централизма, присущ административно-командной экономике и получивший распространение в Советском союзе и странах Восточной Европы. При централизованном планировании экономической жизни на первый план выдвигается, конечно, не столько демократический характер создаваемой финансовой системы, сколько ее командный характер, обязывающий нижестоящие финансовые учреждения точно выполнять директивные указания центра. Но в этих условиях нижестоящим учреждениям предоставлялась определенная самостоятельность в решении региональных и местных финансовых проблем.

Второй тип называется фискальным федерализмом. По такому типу построены финансовые системы развитых индустриальных стран. Как

показывает само название, в них государственные, федеральные бюджеты и налоги отделены от бюджетов и налогов штатов (США), земель (Германия), капиталов (Швейцария). Это означает, что в государственные бюджеты не входят бюджеты участников федераций и местного самоуправления. Такой федерализм предполагает проведение самостоятельной фискальной политики с одной стороны, государством и федерацией в целом, а с другой стороны - участниками федерации и муниципалитетами. В США федеральный бюджет в своей доходной части образуется за счет личного подоходного налога (46%), налогов на фонд заработной платы (35%), на прибыль корпораций (20%) и т.д.

Вопросы для обсуждения:

1. Система страхования и пути получения дохода в ней.
2. Каково влияние финансов на развитие и улучшение профсоюзов.
3. Особенности финансовой системы в различных экономических системах.

Основная цель 2-го вопроса: Определить роль банков в рыночной экономике, их сущность, операции

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскроет сущность банков, их систему.
2. Классифицирует операции банков и их особенности, как активные, так и пассивные.
3. Проклассифицирует активные банковские операции по критериям.

2-ой ключевой вопрос: Банки и их роль в рыночной экономике.

Банки - центры, где в основном начинается и завершается деловое партнерство. От четкой грамотной деятельности банков зависит в решающей мере здоровье экономики. Без развитой сети банков, действующих именно на коммерческой основе, стремление к созданию реального и эффективного рыночного механизма остается лишь благим пожеланием.

Коммерческие банки – универсальное кредитное учреждение, создаваемое для привлечения и размещения денежных средств на условиях возвратности и платности, а также для осуществления многих других банковских операций.

Коммерческие банки осуществляют активные и пассивные операции. Эти операции подобны двум противоположным сторонам диалектического единства. Без пассивных операций невозможны активные операции, а без активных операций становятся бессмысленными пассивные. Но все без исключения проводимые банковские операции преследуют одну цель - увеличение доходов и сокращение расходов.

По классификации активных операций, как и по структуре активов сложились разные точки зрения.

По мнению Букато В.И., Львова Ю.И. основными активными операциями являются :

- кредитные операции, в результате которых формируется кредитный портфель банка;
- инвестиционные операции, создающие основу для формирования инвестиционного портфеля;
- кассовые и расчетные операции, являющиеся одним из основных видов услуг, оказываемых банком своим клиентам ;
- прочие активные операции, связанные с созданием соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей успешное выполнение всех банковских операций.

Лаврушин считает, что наиболее распространенными активными операциями банков являются:

- ссудные операции, как правило, приносят банкам основную часть их доходов. В макроэкономическом масштабе значение этих операций состоит в том, что посредством них банки превращают временно бездействующие денежные фонды в действующие, стимулируя процессы производства, обращения и потребления;

- инвестиционные операции, в процессе их совершения банк выступает в качестве инвестора, вкладывая ресурсы в ценные бумаги или приобретая права по совместной хозяйственной деятельности;

- депозитные операции, назначение активных депозитных операций банков заключается в создании текущих и длительных резервов платежных средств на счетах в Центральном банке (корреспондентский счет и резервный счет) и других коммерческих банках;

- прочие активные операции, разнообразные по форме, приносят банкам за рубежом значительный доход. В российской практике круг их пока ограничен. К числу прочих активных операций относятся: операции с иностранной валютой и драгоценными металлами, трастовые, агентские, товарные и др.

Такие авторы как Поляков В.П., Московкина Л.А. подразделяют активные операции на банковские инвестиции, предоставление ссуд, учет (покупка) коммерческих векселей и фондовые операции.

Антонов П.Г., Пессель М. выделяет такие же операции как и Букато В.И. и Львов Ю.И., то есть: кассовые, кредитные, инвестиционные и прочие операции.

Классификация активных банковских операций осуществляется по нескольким критериям:

1. С точки зрения доходности:
 - а) приносящие доход
 - б) не приносящие доход
2. С точки зрения ликвидности:
 - а) высоколиквидные
 - б) ликвидные
 - в) труднореализуемые и безнадежные активы
3. По степени риска:

а) активы с нулевой степенью риска (наличность, государственные обязательства, средства в НБУ)

б) активы с 10 % степенью риска (остатки на корреспондентских счетах в иностранных банках)

в) активы с вероятностью риска в 20 %

г) активы с вероятностью риска в 50 % (гарантии и поручительства, выданные банком)

д) активы с вероятностью риска в 100 % (просроченные и долгосрочные ссуды).

Вопросы для обсуждения:

1. «Здоровье экономики» - эффективное банковское формирование и развитие.
2. Каковы, по вашему мнению, различают неприносящие доход банковские операции.
3. Банковская инфраструктура.

Основная цель 3-го вопроса: Описать студентам сущность денежно – кредитной политики, методы воздействия.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскроет сущность и воздействие денежно – кредитной политики на деятельность коммерческих банков.
2. Отметит и опишет косвенные и прямые методы воздействия денежно – кредитной политики.
3. Назовет различия политик дешевых и дорогих денег.

3-ий ключевой вопрос: Денежно - кредитная политика

Основополагающей целью денежно-кредитной политики является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и стабильностью цен. Денежно-кредитная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства (стабильный рост), занятости и уровня цен.

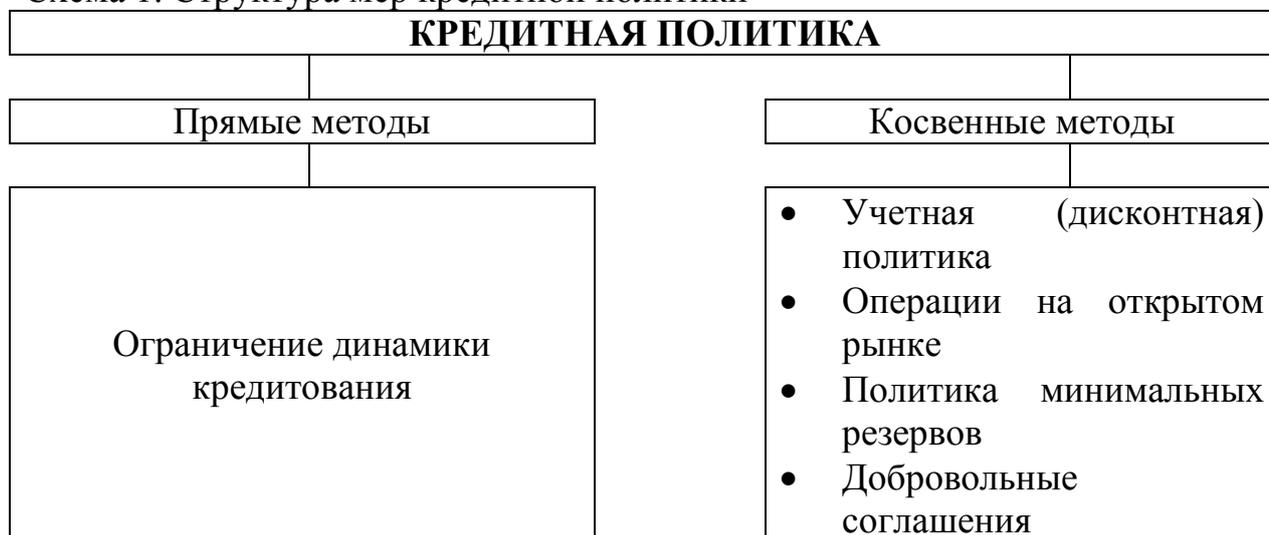
Первоначально основной функцией центральных банков было осуществление эмиссии наличных денег, в настоящее время эта функция постепенно ушла на второй план, однако не следует забывать, что наличные деньги все еще являются тем фундаментом, на котором зиждется вся оставшаяся денежная масса, поэтому деятельность центрального банка по эмиссии наличных денег должна быть не менее взвешенной и продуманной, чем любая другая.

Осуществляя денежно-кредитную политику, центральный банк, воздействуя на кредитную деятельность коммерческих банков и направляя регулирование на расширение или сокращение кредитования экономики, достигает стабильного развития внутренней экономики, укрепления денежного обращения, сбалансированности внутренних экономических

процессов. Таким образом, воздействие на кредит позволяет достичь более глубоких стратегических задач развития всего хозяйства в целом. Например, недостаток у предприятий свободных денежных средств затрудняет осуществление коммерческих сделок, внутренних инвестиций и т.д. С другой стороны, избыточная денежная масса имеет свои недостатки: обесценение денег, и, как следствие, снижение жизненного уровня населения, ухудшение валютного положения в стране. Соответственно в первом случае денежно-кредитная политика должна быть направлена на расширение кредитной деятельности банков, а во втором случае - на ее сокращение, переходу к политике "дорогих денег" (рестрикционной).

С помощью денежно-кредитного регулирования государство стремится смягчить экономические кризисы, сдерживать рост инфляции, в целях поддержания конъюнктуры государство использует кредит для стимулирования капиталовложений в различные отрасли экономики страны.

Схема 1. Структура мер кредитной политики



Нужно отметить, что денежно-кредитная политика осуществляется как косвенными (экономическими), так и прямыми (административными) методами воздействия. Различие между ними состоит в том, что центральный банк либо оказывает косвенное воздействие через ликвидность кредитных учреждений, либо устанавливает лимиты в отношении количественных и качественных параметров деятельности банков.

Инструменты денежно-кредитной политики.

К ним относятся в первую очередь изменение ставки рефинансирования, изменение норм обязательных резервов, операции на открытом рынке с ценными бумагами и иностранной валютой, а также некоторые меры, носящие жесткий административный характер.

Политика обязательных резервов.

"В настоящее время минимальные резервы - это наиболее ликвидные активы, которые обязаны иметь все кредитные учреждения, как правило, либо в форме наличных денег в кассе банков, либо в виде депозитов в центральном

банке или в иных высоколиквидных формах, определяемых центральным банком. Норматив резервных требований представляет собой установленное в законодательном порядке процентное отношение суммы минимальных резервов к абсолютным (объемным) или относительным (приращению) показателям пассивных (депозитов) либо активных (кредитных вложений) операций. Использование нормативов может иметь как тотальный (установление ко всей сумме обязательств или ссуд), так и селективный (к их определенной части) характер воздействия.

Минимальные резервы выполняют две основные функции.

Во-первых, они как ликвидные резервы служат обеспечением обязательств коммерческих банков по депозитам их клиентов. Периодическим изменением нормы обязательных резервов центральный банк поддерживает степень ликвидности коммерческих банков на минимально допустимом уровне в зависимости от экономической ситуации.

Во-вторых, минимальные резервы являются инструментом, используемым центральным банком для регулирования объема денежной массы в стране. Посредством изменения норматива резервных средств центральный банк регулирует масштабы активных операций коммерческих банков (в основном объем выдаваемых ими кредитов), а следовательно, и возможности осуществления ими депозитной эмиссии. Кредитные институты могут расширять ссудные операции, если их обязательные резервы в центральном банке превышают установленный норматив. Когда масса денег в обороте (наличных и безналичных) превосходит необходимую потребность, центральный банк проводит политику кредитной рестрикции путем увеличения нормативов отчисления, то есть процента резервирования средств в центральном банке. Тем самым он вынуждает банки сократить объем активных операций".

Изменение нормы обязательных резервов влияет на рентабельность кредитных учреждений. Так, в случае увеличения обязательных резервов происходит как бы недополучение прибыли. Поэтому, по мнению многих западных экономистов, данный метод служит наиболее эффективным антиинфляционным средством.

Недостаток этого метода заключается в том, что некоторые учреждения, в основном специализированные банки, имеющие незначительные депозиты, оказываются в преимущественном положении по сравнению с коммерческими банками, располагающими большими ресурсами.

В последние полтора-два десятилетия произошло уменьшение роли указанного метода кредитно-денжного регулирования. Об этом говорит тот факт, что повсеместно (в западных странах) происходит снижение нормы обязательных резервов и даже ее отмена по некоторым видам депозитов.

Рефинансирование коммерческих банков.

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).

Переучет векселей долгое время был одним из основных методов денежно-кредитной политики центральных банков Западной Европы. Центральные банки предъявляли определенные требования к учитываемому векселю, главным из которых являлась надежность долгового обязательства.

Векселя переучитываются по ставке редисконтирования. Эту ставку называют также официальной дисконтной ставкой, обычно она отличается от ставки по кредитам (рефинансирования) на незначительную величину в меньшую сторону (в Европе 0.5-2 процентных пункта). Центральный банк покупает долговое обязательство по более низкой цене, чем коммерческий банк.

В случае повышения центральным банком ставки рефинансирования, коммерческие банки будут стремиться компенсировать потери, вызванные ее ростом (удорожанием кредита) путем повышения ставок по кредитам, предоставляемым заемщикам. Т.е. изменение учетной (рефинансирования) ставки прямо влияет на изменение ставок по кредитам коммерческих банков. Последнее является главной целью данного метода денежно-кредитной политики центрального банка. 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.

Мы видим, что изменение официальной процентной ставки оказывает влияние на 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.

Также изменение официальной ставки центрального банка означает переход к новой денежно-кредитной политике, что заставляет коммерческие банки вносить необходимые коррективы в свою деятельность.

Недостатком использования рефинансирования при проведении денежно-кредитной политики является то, что этот метод затрагивает лишь коммерческие банки. Если рефинансирование используется мало или осуществляется не в центральном банке, то указанный метод почти полностью теряет свою эффективность.

Помимо установления официальных ставок рефинансирования и редисконтирования центральный банк устанавливает процентную ставку по ломбардным кредитам, т.е. кредитам, выдаваемым под какой-либо залог, в качестве которого выступают обычно ценные бумаги. Следует учесть, что в залог могут быть приняты только те ценные бумаги, качество которых не вызывает сомнения. "В практике зарубежных банков в качестве таких ценных бумаг используются обращающиеся государственные ценные бумаги, первоклассные торговые векселя и банковские акцепты (их стоимость должна быть выражена в национальной валюте, а срок погашения - не более трех

месяцев), а также некоторые другие виды долговых обязательств, определяемые центральными банками".

Операции на открытом рынке.

Постепенно два вышеописанных метода денежно-кредитного регулирования (рефинансирование и обязательное резервирование) утратили свое первостепенное по важности значение, и главным инструментом денежно-кредитной политики стали интервенции центрального банка, получившие название операций на открытом рынке.

Этот метод заключается в том, что центральный банк осуществляет операции купли-продажи ценных бумаг в банковской системе. Приобретение ценных бумаг у коммерческих банков увеличивает ресурсы последних, соответственно повышая их кредитные возможности, и наоборот. Центральные банки периодически вносят изменения в указанный метод кредитного регулирования, изменяют интенсивность своих операций, их частоту.

Операции на открытом рынке впервые стали активно применяться в США, Канаде и Великобритании в связи с наличием в этих странах развитого рынка ценных бумаг. Позднее этот метод кредитного регулирования получил всеобщее применение и в Западной Европе.

"По форме проведения рыночные операции центрального банка с ценными бумагами могут быть прямыми либо обратными. Прямая операция представляет собой обычную покупку или продажу. Обратная заключается в купле-продаже ценных бумаг с обязательным совершением обратной сделки по заранее установленному курсу. Гибкость обратных операций, более мягкий эффект их воздействия, придают популярность данному инструменту регулирования. Так доля обратных операций центральных банков ведущих промышленно-развитых стран на открытом рынке достигает от 82 до 99,6%". Если разобраться, то можно увидеть, что по своей сути эти операции аналогичны рефинансированию под залог ценных бумаг. "Центральный банк предлагает коммерчески банкам продать ему ценные бумаги на условиях, определяемых на основе аукционных (конкурентных) торгов, с обязательством их обратной продажи через 4-8 недель. Причем процентные платежи, "набегающие" по данным ценным бумагам в период их нахождения в собственности центрального банка, будут принадлежать коммерческим банкам".

Таким образом, операции на открытом рынке, как метод денежно-кредитного регулирования, значительно отличаются от двух предыдущих. Главное отличие - это использование более гибкого регулирования, поскольку объем покупки ценных бумаг, а также используемая при этом процентная ставка могут изменяться ежедневно в соответствии с направлением политики центрального банка. Коммерческие банки, учитывая указанную особенность данного метода, должны внимательно следить за своим финансовым положением, не допуская при этом ухудшения ликвидности.

Основные типы денежно-кредитной политики (политика дешевых и дорогих денег).

Выше уже были упомянуты политика дорогих денег (рестрикционная) и политика дешевых денег (экспансионистская). В этом разделе мы увидим, в чем она заключается и каков механизм реализации той или иной.

Пусть экономика столкнулась с безработицей и со снижением цен. Следовательно, необходимо увеличить предложение денег. Для достижения данной цели применяют политику дешевых денег, которая заключается в следующих мерах.

Во-первых, центральный банк должен совершить покупку ценных бумаг на открытом рынке у населения и у коммерческих банков. Во-вторых, необходимо провести понижение учетной ставки и, в-третьих, нужно нормативы по резервным отчислениям. В результате проведенных мер увеличатся избыточные резервы системы коммерческих банков. Так как избыточные резервы являются основой увеличения денежного предложения коммерческими банками путем кредитования, то можно ожидать, что предложение денег в стране возрастет. Увеличение денежного предложения понизит процентную ставку, вызывая рост инвестиций и увеличение равновесного чистого национального продукта. Из вышесказанного можно заключить, что в задачу данной политики входит сделать кредит дешевым и легко доступным с тем, чтобы увеличить объем совокупных расходов и занятость.

В ситуации, когда экономика сталкивается с излишними расходами, что порождает инфляционные процессы, центральный банк должен попытаться понизить общие расходы путем ограничения или сокращения предложения денег. Чтобы решить эту проблему, необходимо понизить резервы коммерческих банков. Это осуществляется следующим образом. Центральный банк должен продавать государственные облигации на открытом рынке для того, чтобы урезать резервы коммерческих банков. Затем необходимо увеличить резервную норму, что автоматически освобождает коммерческие банки от избыточных резервов. Третья мера заключается в поднятии учетной ставки для снижения интереса коммерческих банков к увеличению своих резервов посредством заимствования у центрального банка. Приведенную выше систему мер называют политикой дорогих денег. В результате ее проведения банки обнаруживают, что их резервы слишком малы, чтобы удовлетворить предписываемой законом резервной норме, то есть их текущий счет слишком велик по отношению к их резервам. Поэтому, чтобы выполнить требование резервной нормы при недостаточных резервах, банкам следует сохранить свои текущие счета, воздержавшись от выдачи новых ссуд, после того как старые выплачены. Вследствие этого денежное предложение сократится, вызывая повышение нормы процента, а рост процентной ставки сократит инвестиции, уменьшая совокупные расходы и ограничивая инфляцию. Цель политики заключается в ограничении предложения денег, то есть снижения доступности кредита и увеличения его

издержек для того, чтобы понизить расходы и сдержать инфляционное давление.

Необходимо отметить сильные и слабые стороны использования методов денежно-кредитного регулирования при оказании воздействия на экономику страны в целом. В пользу монетарной политики можно привести следующие доводы. Во-первых, быстрота и гибкость по сравнению с фискальной политикой. Известно, что применение фискальной политики может быть отложено на долгое время из-за обсуждения в законодательных органах власти. Иначе обстоит дело с денежно-кредитной политикой. Центральный банк и другие органы, регулирующие кредитно-денежную сферу, могут ежедневно принимать решения о покупке и продаже ценных бумаг и тем самым влиять на денежное предложение и процентную ставку. Второй немаловажный аспект связан с тем, что в развитых странах данная политика изолирована от политического давления, кроме того, она по своей природе мягче, чем фискальная политика и действует тоньше и потому представляется более приемлемой в политическом отношении.

Но существует и ряд негативных моментов. Политика дорогих денег, если ее проводить достаточно энергично, действительно способна понизить резервы коммерческих банков до точки, в которой банки вынуждены ограничить объем кредитов. А это означает ограничение предложения денег. Политика дешевых денег может обеспечить коммерческим банкам необходимые резервы, то есть возможность предоставления ссуд, однако она не в состоянии гарантировать, что банки действительно выдадут ссуду и предложение денег увеличится. При такой ситуации действия данной политики окажутся малоэффективными. Данное явление называется циклической асимметрией, причем она может оказаться серьезной помехой денежно-кредитного регулирования во время депрессии. В более нормальные периоды увеличение избыточных резервов ведет к предоставлению дополнительных кредитов и, тем самым, к росту денежного предложения.

Другой негативный фактор, замеченный некоторыми неокейнсианцами, заключается в следующем. Скорость обращения денег имеет тенденцию меняться в направлении, противоположном предложению денег, тем самым тормозя или ликвидируя изменения в предложении денег, вызванные политикой, то есть когда предложение денег ограничивается, скорость обращения денег склонна к возрастанию. И наоборот, когда принимаются политические меры для увеличения предложения денег в период спада, весьма вероятно падение скорости обращения денег.

Иными словами, при дешевых деньгах скорость обращения денег снижается, при обратном ходе событий политика дорогих денег вызывает увеличение скорости обращения. А нам известно, что общие расходы могут рассматриваться как денежное предложение, умноженное на скорость обращения денег. И, следовательно, при политике дешевых денег, как было сказано выше, скорость обращения денежной массы падает, а, значит, и общие расходы сокращаются, что противоречит целям политики. Аналогичное явление происходит при политике дорогих денег.

Вопросы для обсуждения:

1. Какова взаимосвязь денежно – кредитной политики и экономического кризиса?
2. В чём различие кредитной политики Узбекистана и США?
3. Имеются ли слабые стороны нашей денежно – кредитной политики?

Лекция 15. Доходы населения и государственная социальная политика.**Ключевые вопросы:**

1. Понятие доходы населения, их классификация. Методы расчёта дифференциации доходов населения.
2. Заработная плата как важнейшая часть доходов.
3. Социальная политика государства. Её влияние на распределение доходов.

Основные понятия и термины: Доходы населения, трансфертные платежи, доход от богатства, прибыль, процент, рента, заработная плата, фонд возмещения, фонд накопления, национальный доход, социальная политика государства, социальные выплаты, льготы, дотации, жилищная субсидия, кривая Лоренца, коэффициент Джинни.

Основные проблемы темы:

1. Доход – основной источник благополучия людей. Какова же основная структура доходов населения.
2. Какие факторы влияют на уровень заработной платы?
3. Любое государство стремиться к рациональному распределению доходов населения. Каким образом это достигается?

Основная цель 1-го вопроса: Раскрыть студентам понятие доходы населения, их классификацию, доходы, как результат перераспределения совокупного общественного продукта, а также методы расчёта дифференциации доходов населения.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Классифицирует все возможные виды доходов населения.
2. Различает понятие экономической ренты от его современного понимания.
3. Отмечает различия прибыли и процента.

1-ый ключевой вопрос: Понятие доходы населения, их классификация. Методы расчета дифференциации доходов населения.

Итак, рассмотрим структуру доходов населения. В экономической науке понятие доход (income) включает в себя все денежные поступления конкретного человека или домохозяйства за определенный промежуток

времени (месяц, год). Доход отдельного домохозяйства, как правило, подразделяют на три группы:

- доход, получаемый владельцем фактора производства – труда
 - доход, получаемый за счет использования иных факторов производства капитала, земли, предпринимательских способностей)
- так называемые трансфертные платежи.

Доходы членов общества являются показателем его благосостояния. В США, например, в номинальный доход включается заработная плата, дивиденды, проценты, наличные трансфертные платежи, такие как пособие по социальному обеспечению и безработице. Номинальный доход рассчитывается до вычета налогов, из него не исключены налог на личный доход и налог на заработную плату.

Следует отличать доход от богатства (wealth); оно представляет собой стоимость всех средств, принадлежащих домохозяйству в конкретный момент времени. Богатство состоит из материальных объектов – дома, земля, автомобили, мебель, книги и т.д., а также финансовых средств – наличные деньги, сберегательные счета в банках, облигации, акции. Под залог богатства (а не дохода) можно получить кредиты в банке, богатство служит источником дохода.

В экономической литературе существуют различные концепции по поводу исчисления дохода. Так, Эдгар К. Браунинг считает, что к доходам следует отнести также предоставление товаров и услуг по ряду правительственных программ, субсидии на оплату жилья и продовольственных товаров, помощь на образование, доходы от увеличения стоимости акций, облигаций, недвижимого имущества.

Домохозяйства, предоставляя в распоряжение фирм экономические ресурсы, получают вознаграждение в виде зарплаты, прибыли, процента и ренты. Эти четыре составляющие образуют в сумме доход домохозяйств.

Под экономической рентой понимается сумма, получаемая владельцем экономического ресурса сверх трансфертного вознаграждения. Экономическую ренту могут получать владельцы и земли, и труда, и капитала. Однако надо отметить, что экономическое содержание термина «рента» меняется в зависимости от уровня агрегативности. В макроэкономике, где рассматриваются составные части национального дохода, под «рентой» понимаются только рентные вознаграждения, получаемые владельцами земли и других натуральных ресурсов, имеющих жестко фиксированное суммарное предложение.

Рассмотрим ренту, получаемую владельцами земли. В целях упрощения мы будем считать, что вся имеющаяся в стране пахотная земля обладает одинаковой урожайностью и используется для производства зерна. Рынок земли совершенно конкурентен, т.е. имеется значительное количество и владельцев земли, и зерноводческих хозяйств. Поскольку суммарное количество земли фиксировано, то ее суммарное предложение абсолютно неэластично, и кривая предложения земли вертикальна (рис.1). Кривые же суммарного спроса (D1, D2, D3) имеют обычное очертание: для земли, как и

любого другого ресурса, «падающий» характер кривой спроса объясняется действием закона уменьшающейся отдачи, а также тем фактом, что для зерноводческих хозяйств, как единой группы, необходимо понизить цену зерна, чтобы продать дополнительное его количество.

Поскольку предложение земли фиксировано, то активной составляющей рынка земли остается спрос на землю. Изменение спроса на экономические ресурсы, и в том числе на землю, могут вызвать три фактора: цены на товары, изготовленные с помощью этого ресурса (т.е. цена зерна), производительность ресурса и цены на иные ресурсы, применяемые в сочетании с землей. Увеличение спроса на землю, что соответствует сдвигу кривой спроса вверх вправо, приводит к росту рентных платежей. И, наоборот, при снижении спроса на землю рентные вознаграждения сокращаются. Если спрос на землю станет слишком низким (кривая D_4), то зерноводческие хозяйства не будут платить ренту вообще.

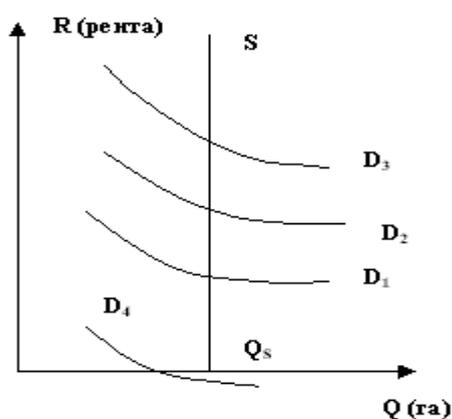


Рисунок 1 Определение земельной ренты

Следующий вид дохода – процент или ссудный процент. Ставка ссудного процента есть цена, уплачиваемая за использование денег. Более точно, ставка ссудного процента – это количество денег, которое требуется уплатить за использование одного рубля в единицу времени (месяц, год). Заслуживают внимания два аспекта этого вида дохода.

Ссудный процент обычно рассматривают как процент от количества занятых денег, а не как абсолютную величину. Более удобно говорить, что кто-то платит 12% ссудного процента, чем заявлять, что ссудный процент составляет 120 сумов в год на 1000 сумов.

Деньги не являются экономическим ресурсом. Как таковые, деньги не являются производительными; они не способны производить товары или услуги. Однако предприниматели «покупают» возможность использования денег, потому что деньги можно использовать для приобретения средств производства – заводских зданий, оборудования, складских помещений и т.д. А эти средства, несомненно, вносят вклад в производство. Таким образом,

используя денежный капитал, руководители предприятий, в конечном счете, покупают возможность пользования реальными средствами производства.

Под экономической прибылью понимается разность между суммарной выручкой фирмы (TR) и всеми издержками (TC). В условиях совершенной конкуренции, когда отрасль находится в равновесии, издержки каждой фирмы совпадают с их выручкой, и экономическая прибыль всех фирм равна нулю. В равновесном состоянии все основные показатели, формирующие спрос и предложение на товарном рынке – предложение ресурсов, уровень технологии, вкусы потребителей, их доходы и т.д. остаются неизменными. Любые отклонения от равновесия, вызванные действиями одной фирмы, применившей, например, какие-то новации и получающей, поэтому экономическую прибыль, в долгосрочном периоде устраняется вследствие входа в отрасль новых фирм. Отрасль, находящаяся в равновесии, абсолютно статична, все поступки фирм предсказуемы, какой-либо риск отсутствует.

В этой связи существование чистой прибыли экономисты объясняют отдачей специфического ресурса – предпринимательских способностей. Под последним, как известно, понимаются способности предпринимателя:

а) принимать решение об использовании в производстве товаров и услуг других ресурсов;

б) применять более прогрессивные способы управления фирмой;

в) использовать инновации, как в производственных процессах, так и в выборе форм реализуемого товара;

г) идти на риск принятия всех подобных решений.

Наконец, фирма будет получать экономическую прибыль, если ей удастся монополизировать рынок какого-то товара. Монопольная прибыль возникает потому, что монополист сокращает объем производства и повышает цену товара.

Заработная плата, или ставка заработной платы, - это цена, выплачиваемая за использование труда. Экономисты часто применяют термин «труд» в широком смысле, включая оплату труда

- рабочих в обычном понимании этого слова, то есть «голубых и белых воротничков» самых разных профессий;

- специалистов – юристов, врачей, преподавателей и т.д.;

- владельцев мелких предприятий – парикмахеров, мастеров по ремонту бытовой техники и множество различных торговцев – за трудовые услуги, предоставляемые при реализации их деловой активности.

Важно также провести различие между денежной, или номинальной, и реальной заработной платой. Номинальная заработная плата – это сумма денег, полученная за час, день, неделю и т.д. Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату. Реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы. Вполне очевидно, что реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного

изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате. Так, повышение номинальной заработной платы на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной заработной платы на 3%. Номинальная и реальная заработная плата не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Например, номинальная заработная плата может повыситься, а реальная заработная плата в то же самое время – понизиться, если цены на товары возрастают быстрее, чем номинальная заработная плата.

Доходы, как результат перераспределения совокупного общественного продукта.

Рассмотрим доходы как результат перераспределения совокупного общественного продукта. До того как произведённый продукт поступит в личное потребление, то есть примет форму частных доходов из него следует вычесть следующие статьи:

Фонд возмещения потреблённых средств производства – то есть стоимость потреблённого постоянного капитала – амортизация.

Фонд накопления, – то есть все возможные фонды развития производства на предприятии.

Резервный и страховой фонды – для обеспечения стабильного и непрерывного производственного процесса.

Издержки управления – издержки на обеспечение нормального функционирования государственных и хозяйственных управленческих структур.

Социальные фонды, направленные на удовлетворение массовых потребностей – образование, здравоохранение, культура и др. социальные фонды для удовлетворения потребностей нетрудоспособных членов общества (пенсии, пособия, стипендии).

В перечисленных со второго по шестой пунктах дается характеристика направлений распределения созданного прибавочного продукта.

Оставшаяся часть нераспределённого продукта направлена на удовлетворение частных потребностей, то есть является доходом, распределённым между различными участниками производства в следующих формах:

- Как заработная плата работников фирм и объединений всех форм собственности.

- Как выплаты и льготы из общественных (социальных) фондов потребления в части, поступающей работникам производственной сферы.

- Как доходы от частнохозяйственной деятельности и личного подсобного хозяйства.

В результате мы видим, что в основе индивидуального дохода большинства населения лежит заработная плата.

Во всех странах в материальном производстве ежегодно создается общественный продукт, формируется национальный доход. За счет его существует и развивается общество. Национальный доход распределяется между собственниками факторов производства. Такими факторами

являются труд, капитал (денежный и производительно примененный предпринимателями) и земля. На уровне микроэкономики (предприятий, хозяйственных объединений) соответственно образуются основные формы доходов: заработная плата, прибыль, процент и земельная рента.

В условиях рыночной экономики все доходы выступают в денежной форме и находятся в органической связи с ценами производственных факторов: ценой труда, суммой чистой выручки от продажи изготовленных товаров по рыночным ценам, ценой ссудного (денежного) капитала и ценой земли. Поэтому важную роль в установлении их величины играют рыночные силы, воздействующие на цену: спрос и предложение, конкуренция и монополия.

Методы расчёта дифференциации доходов населения.

Подходы к сглаживанию неравенства.

Итак, после того как обозначены цели политики выравнивания доходов необходимо указать способы измерения дифференциации доходов и методы по её сглаживанию.

Имеется два подхода к проблеме выравнивания доходов. Сторонники первого считают, что при достижении полного равенства доходов общество добивается максимального удовлетворения нужд потребителей. Действительно, степень удовлетворения потребностей можно оценить по предельной полезности того или иного товара (в основе использования теории предельной полезности для исследования спроса потребителей лежит предположение, что поведение индивидуального покупателя на рынке отдельного товара зависит от того, как удовлетворяются его потребности, какую полезность приносит ему тот или иной товар). Если взять двух среднестатистических индивидов А и В, то можно с большей долей вероятности полагать, что их вкусы и желания в потреблении тех или иных товаров и услуг будут совпадать. Тогда предельная полезность каждой единицы товаров и услуг, потребляемых А и В, определится их доходом: чем выше доход, тем ниже предельная полезность товаров и услуг в расчете на последний потраченный рубль.

Если полагать все остальные факторы, влияющие на предельные полезности товаров и услуг, неизменными, то можно считать, что условием максимизации общей полезности от потребления товаров покупателями А и В явится условие:

$$\frac{MU_a}{Y_a} = \frac{MU_b}{Y_b}$$

где MU_a – предельная полезность товаров и услуг для покупателя А, Y_a – его доход, а MU_b и Y_b – соответствующие показатели для покупателя В. Поскольку по принятым начальным условиям, MU_a и MU_b зависят только от дохода, то вышестоящее равенство удовлетворится лишь в том случае, когда $Y_a = Y_b$. Действительно, пусть доход А превысит доход В, то есть $Y_a > Y_b$. Но в этом случае предельная полезность MU_a товаров и услуг в расчете на

последний рубль дохода А понизится, а MU_B увеличится. Иными словами, в нашем равенстве числители и знаменатели изменятся в противоположных направлениях, усиливая неравенство. Добиться равенства можно только одним способом: выровнять доходы $Y_A = Y_B$, при этом совпадут и предельные полезности потребляемых товаров и услуг $MU_A = MU_B$.

Итак, согласно этому подходу, максимальная полезность потребления товаров и услуг достигается при выравнивании доходов потребителей.

Сторонники второй точки зрения считают, что в основе идеи равенства доходов лежит ложное допущение, согласно которому существует постоянный объем распределяемого дохода. На самом деле, как они утверждают, объем производимого и распределяемого дохода зависит от способа распределения дохода. Представим, например, что изначально А получал 1 млн. дол. в год, а В – 5 млн. дол. Если государство посредством налоговой политики перераспределит доход и сделает его равным ($Y_A = Y_B = 3$ млн. дол), то, скорее всего, на следующий год для индивида В значительно снизятся стимулы получать высокий доход - зачем это делать, коль все равно большую часть дохода изымет государство. Одновременно у А тоже исчезнут стимулы повышать свой доход – за него это делает государство посредством налоговой политики. Стремление государства уравнивать доходы с очень большой долей вероятности приведет к тому, что на следующий год доход А не изменится, а доход В сократится; в итоге суммарный распределяемый доход сократится. Значит, попытка выравнивать доходы может привести к снижению эффективности производства: индивиду В не интересно работать высокопродуктивно и много зарабатывать (государство все равно изымет значительную часть дохода), а индивид А вообще может не работать (его доход 1 млн. дол, а государство доплачивает еще 2 млн. дол.). Это и является главной идеей второй точки зрения: неравенство доходов необходимо, чтобы сохранить стимулы для повышения эффективности производства.

Как показывают оценки некоторых западных экономистов, попытки увеличить доходы бедных за счет изъятия определенных сумм у богатых оборачиваются серьезными потерями в эффективности. По подсчетам А.Оукена, эти потери равносильны тому, что из каждых 350 долларов, изъятых у богатых, 100 долларов доходят до бедных, а 250 долларов просто теряются.

Все человеческие особенности (сильный и слабый, ловкий и неуклюжий, талантливый и заурядный, трудолюбивый и лентяй, образованный и невежда), формирующие неповторимый индивидуальный облик каждого, определяют разные возможности людей в состязании за свое личное счастье и благополучие.

С точки зрения экономистов, это неравенство возможностей проявляется на потребительском рынке в неравной платежеспособности покупателей, в основе которой лежит неравенство их доходов.

Очевидно, что при равном распределении доходов, какими бы благими намерениями оно не оправдывалось, в обществе не будут производиться так называемые предметы «роскоши», так как их некому будет купить. Сошлемся

на высказывание экономиста И. Бентама: «При подведении всех частных богатств под один уровень общество должно лишиться всех тех предметов потребления, которые иначе иначе не могут существовать, как образуя ценность, превышающую установленный уровень». С другой стороны, столь же очевидно, что в обществе с неравным распределением доходов выпускаемая продукция и оказываемые услуги будут значительно разнообразнее, а структура потребления разных доходных групп будет существенно различаться. И то, что для одних будет предметом первой необходимости, для других может оказаться предметом роскоши.

Анализ показателей дифференциации доходов. Кривая Лоренца.

Показатель среднего дохода очень чувствителен к увеличению или уменьшению доли высокодоходных или низкодоходных групп населения. В статистике большинства развитых стран для характеристики общего уровня доходов приводится не средний, а медианный уровень, то есть уровень, выше и ниже которого получает доход одинаковое число работников. Еще одной характеристикой, применяемой при исследовании доходов, является мода, представляющая собой наиболее распространенный уровень дохода.

Однако все эти характеристики по-прежнему не позволяют ответить на вопрос о том, во сколько раз доходы одних групп населения превышают доходы других. В этом отношении анализ доходов целесообразно дополнить характеристиками, изменяющими разрыв между высокодоходными и низкодоходными группами населения. Такими характеристиками могут являться децильные, квартильные, квинтильные и другие коэффициенты, которые подразумевают разбиение исходной совокупности на равные части и измеряют соотношение между доходами двух крайних групп.

Еще один интересный прием анализа доходов населения с точки зрения их дифференциации состоит в расчете так называемых накопленных, или кумулятивных, частот (долей) и построении кумулятивных кривых, или кривых Лоренца. Рассмотрим на простом примере, как строится кривая Лоренца.

Четыре индивидуума (назовем их А, В, С и D) получают суммарный доход в 10000 сумов в месяц, который распределяется между ними в соответствии с данными таблицы 3. Ясно, что такое распределение дохода не является равномерным. Подсчитав удельный вес дохода каждого индивидуума в общем доходе, мы можем сказать следующее: наименьшую долю дохода (10%) получает А; А и В получают $10+15=25\%$ дохода, или, иными словами, одна половина людей получает четвертую часть, а другая – три четверти общего дохода. А, В и С получают $10+15+30=55\%$ дохода, то есть на долю D приходится 45% общего дохода. Полученные последовательным суммированием долей новые удельные веса и называются накопленными, или кумулятивными, частотами.

Графически изобразить и измерить неравенство доходов можно с помощью кривой Лоренца. Для ее построения отложим по оси абсцисс последовательно просуммированные удельные веса индивидуумов в их

общем числе, учитывая, что удельный вес каждого из них составляет $\frac{1}{4}$, или 25%, а по оси ординат – кумулятивные доли доходов этих людей. Соединив все точки, получим кривую Лоренца (рис.2).

Таблица 3. Распределение дохода между четырьмя индивидуумами.

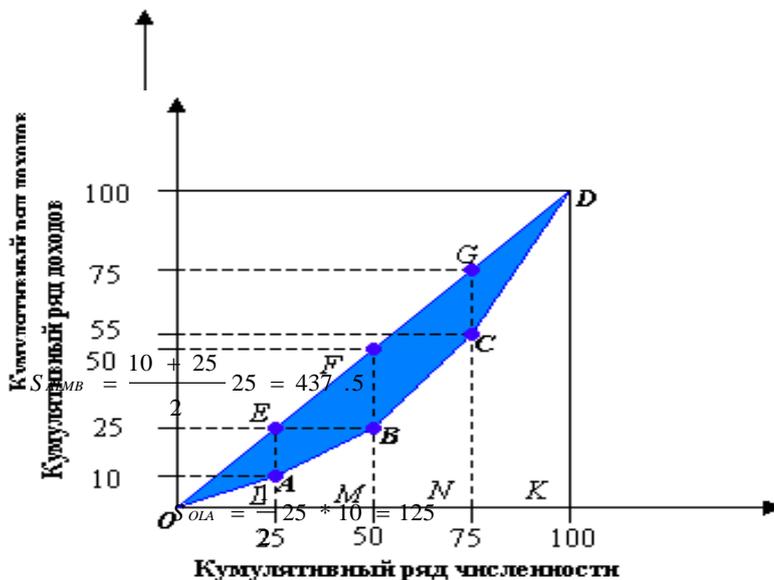
	Получаемый доход, сум	Удельный вес дохода индивидуума в общем доходе, %	Кумулятив- ный ряд доходов (накоплен- ные частоты), %	Удельный вес каждого индивидуума в их общем числе, %	Кумулятивный ряд численности,%
A	1000	10	10	25	25
B	1500	15	25	25	50
C	3000	30	55	25	75
D	4500	45	100	25	100
Σ	10000	100		100	

Чтобы понять, каким образом эта кривая отражает неравенство доходов, попытаемся ответить на вопрос: какой бы вид имела кривая Лоренца в случае полного равенства доходов? Очевидно, что в такой ситуации каждый получал бы 2500 сум дохода, т.е. ордината точки А переместилась бы в точку Е, точки В – в точку F и т.д., следовательно, мы получили бы прямую OD, составляющую с осями координат угол в 45°. Таким образом, неравенство доходов характеризуется степенью отклонения кривой Лоренца от биссектрисы 1-го координатного угла. Это отклонение можно измерить через отношение площади фигуры S между кривой Лоренца и прямой OD к площади всего треугольника OKD. В результате получим показатель, который в литературе называется коэффициентом концентрации (или коэффициентом Джинни) G. Рассчитаем значение данного коэффициента для нашего примера.

Площадь фигуры S можно с определенной степенью точности найти

$$S_{OKD} = \frac{1}{2} \cdot 100 \cdot 100 = 5000$$

вычитанием из площади



треугольника OKD суммы площадей треугольника OLA и трапеций ALMB, BMNC и CNKD, основания которых численно равны накопленным частотам доходов, а высоты – соответствующим удельным весам индивидуумов. Таким образом имеем:

Просуммировав соответствующие площади, получим, что площадь фигуры S составит $5000 - 3500 = 1500$,

$$S_{CNKD} = \frac{55 + 100}{2} \cdot 25 = 1937.5$$

$$S_{BMNC} = \frac{25 + 55}{2} \cdot 25 = 1000$$

поэтому значение коэффициента концентрации для нашего примера будет равно

$$G = \frac{1500}{5000} = 0.3$$

Очевидно, что чем ближе значение этого коэффициента к единице, тем выше дифференциация доходов, и наоборот, чем ближе его значение к нулю, тем более равномерным является распределение доходов.

С помощью кривой Лоренца можно судить о степени неравенства при распределении дохода в той или иной стране. Действительно, поскольку абсолютное равенство в распределении дохода соответствует прямой OD, то чем дальше кривая Лоренца отстоит от этой прямой, тем сильнее неравенство. Это равносильно утверждению, что неравенство в распределении дохода тем выше, чем больше площадь фигуры, ограниченной прямой OD и кривой Лоренца (заштрихованная область).

С помощью кривых Лоренца также можно также наглядно продемонстрировать процесс выравнивания доходов через проведение мер налоговой и социальной политики. Так, например, с более высоких доходов при прогрессивном налогообложении взимается более высокий налог, а такие правительственные программы, как социальное страхование, выплата различных пособий, продовольственная помощь увеличивают доходы относительно бедных слоев населения.

Фактическое распределение доходов в странах восточной Европы. Коэффициент Джини.

Мы рассмотрели теоретические аспекты измерения неравенства в распределении доходов.

В экономическом аспекте меньшее неравенство может стимулировать рост за счет:

- относительно больших сбережений и инвестиций бедных;
- относительно большей х-эффективности рабочих с низким доходом;
- относительно больших доходов в сельском хозяйстве.

Кроме того, проводимую правительством экономическую политику можно рассматривать как результат процесса голосования, где основной детерминантой выбора избирателя является доход, который он ожидает получить в результате проведения той или иной политики. Исходя из этого, можно выделить ряд неэкономических звеньев, связывающих неравенство и экономический рост. При увеличении неравенства:

- беднеющая часть населения будет искать способы увеличить собственный доход, не увеличивая производительность;
- может увеличиться социальная напряженность и недовольство правительством;
- как следствие, вырастет политическая нестабильность;
- кроме того, большее неравенство создает предпосылки для больших трансфертов разного рода;
- макроэкономическая нестабильность.

Было рассмотрено изменение неравенства в нескольких переходных странах: Болгарии, Польше, Румынии, Чехии, Венгрии, Словакии, Словении,

Эстонии, Латвии, Литве, Беларуси, Молдове, Узбекистана, Украине, Казахстане, Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане.

Рассмотрим вопросы, связанные с измерением коэффициента Джини как меры неравенства. Существуют следующие методики, по которым исчисляется этот коэффициент:

- по данным исследований бюджетов
- домохозяйств (или семей);
- индивидуумов;
- по данным СНС.

Последняя методика не дает качественной оценки Джини. Критерий качества Джини - выполнение трех условий:

Первое - исчисление Джини по данным о бюджетах домохозяйств. Можно использовать данные как о бюджетах домохозяйств, так и о бюджетах индивидуумов.

Второе условие - репрезентативность выборки домохозяйств. Правда, иногда может быть целесообразным проводить исчисление Джини для некоторых отдельных подгрупп населения, в которых он может серьезно различаться. Но поскольку соотношение неравенства в этих подгруппах - величина непостоянная, то неразумно делать выводы о неравенстве распределения национального дохода на основе данных по подгруппам.

Третьим условием является учет при исчислении дохода всех его составляющих компонентов. Во-первых, исключение из дохода его натуральной части приводит к серьезным отклонениям при оценке неравенства. Во-вторых, необходимо учитывать доходы, не относящиеся к зарплате.

Кроме соблюдения этих трех условий для качества оценивания Джини важно и то, каковы определения данных, используемых для его подсчета. Во-первых, обычно изменения неравенства происходят медленно, и его резкие скачки, как правило, связаны с плохим качеством определений. Во-вторых, при межстрановом и при межвременном сравнении коэффициентов встает проблема их сопоставимости, что требует однотипности и однозначности определений.

Определения могут различаться по следующим критериям:

А) Чей бюджет используется в качестве единицы исследования - индивидуума или домохозяйства?

Б) Как измеряется доход - как валовой или как чистый (после уплаты налогов)?

В) Какая переменная используется при расчете Джини - доход или расходы?

Данные о коэффициенте Джини анализируемой выборки стран имеют следующие свойства: в основном использовались данные о бюджетах домохозяйств и семей, использовался коэффициент Джини, рассчитанный только по доходу, причем в некоторых странах по валовому, а в некоторых - по чистому доходу. В целом, в силу особенностей переходных экономик эти

данные можно считать удовлетворительными с точки зрения минимального критерия качества.

Чтобы определить, что вызвало изменение коэффициента Джини за период, рассмотрим изменение композиции располагаемого дохода, т.е. доли в нем различных ресурсов: зарплаты (w), денежных социальных трансфертов (t) и доходов от частного сектора, не являющихся зарплатой (p).

$$G = \sum_{i=1}^3 S_i C_i = S_w C_w + S_t C_t + S_p C_p.$$

Коэффициент Джини для располагаемого дохода (G) равен взвешенному среднему коэффициентов концентрации (C_i) трех источников дохода, где весами являются доли источников (S_i) в совокупном доходе

Изменение Джини за период (до и после перехода) можно записать как:

$$\Delta G = \sum_{i=1}^3 \Delta S_i C_i + \Delta C_w S_w + \Delta C_t S_t + \Delta C_p S_p + \sum_{i=1}^3 \Delta S_i \Delta C_i.$$

Вопросы для обсуждения:

1. Каков доход домохозяйки?
2. Всякий ли труд оплачивается?
3. Каким образом изменение вкусов потребителей может повлиять на размер заработной платы?

Основная цель 2-го вопроса: Раскрыть студентам сущность заработной платы, как важнейшая часть дохода.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Определяет, каким образом создается стоимость рабочей силы.
2. Описывает зависимость количества проработанных часов от величины заработной платы.
3. Раскроет сущность конкуренции на рынке труда.

2-ой ключевой вопрос: Заработная плата как важнейшая часть доходов.

Согласно договору о найме человек обязан в течение оговоренного времени работать на предприятии (учреждении), а предприниматель в обмен на его труд выплачивает ему определенную сумму денег. В результате совершается сделка по купле-продаже определенного товара - труда. Таким образом, заработная плата воспринимается как цена труда-товара.

В производстве человек создает новую стоимость, равную стоимости его рабочей силы, за необходимое рабочее время. Поэтому его рабочий день делится на оплаченное (необходимое) и неоплаченное (прибавочное) время. Если бы бизнесмен стал оплачивать весь труд работников, он потерял бы источник своего обогащения.

Частично оплаченный труд воспринимается всеми как полностью оплаченный, а заработная плата на поверхности экономической жизни выглядит как цена труда, не существующего в действительности товара.

Таким образом, заработную плату нельзя сводить к вещественной связи типа «товар (труд) - деньги (заработная плата)».

Сущность дохода работника выражается законом заработной платы. Этот закон отражает объективную экономическую зависимость – заработная плата определяется стоимостью, или ценой рабочей силы. Ее размер зависит от величины стоимости, или цены, фонда жизненных средств, созданных работником за необходимое рабочее время. Если стоимость рабочей силы повышается, должна расти и заработная плата, и наоборот.

Количество зарабатываемых человеком денег зависит от величины стоимости его рабочей силы. Такая стоимость имеет верхний и нижний уровни. Низшим пределом часто принято считать так называемый «прожиточный минимум», который определяет границу бедности и идет на поддержание жизнедеятельности работников с низкой квалификацией. Верхняя граница стоимости рабочей силы учитывает дополнительные затраты на удовлетворение социально-культурных потребностей.

В силу этих обстоятельств закон заработной платы является эластичным экономическим законом, так как уровень дохода работника может изменяться. Размеры заработка работников зависят также от уровня их квалификации. Размер дохода работника во многом зависит от степени развитости экономических и социальных условий, имеющих в той или иной стране. Национальные различия в величине заработной платы работников зависят от научно-технического уровня производительных сил и эффективности общественного труда, степени развитости рабочей силы, достигнутого общественно-нормального качества жизни и иных факторов.

Действительная величина заработной платы как цены рабочей силы зависит и от конъюнктуры на рынке труда, то есть от отношения между спросом и предложением рабочей силы, остроты конкурентной борьбы между ее продавцами и покупателями, а также в среде самих продавцов и между покупателями.

В период спада производства и массовой безработицы предложение рабочей силы всех категорий работников превышает спрос на нее, что ведет к понижению заработной платы.

Конкуренция на рынке труда ведет к приближению уровня заработной платы к равновесной цене. Это означает, что конкуренция выступает уравнивающей заработной платы. В национальном масштабе устанавливается примерно одинаковая оплата труда работникам определенной профессии с равным уровнем образования и квалификации. То есть рынок труда со свойственной ему конкуренцией утверждает принцип - равная оплата за равный труд.

Однако многие экономисты ставят под сомнение эластичность закона заработной платы к понижению ставки самой заработной платы. Это явление известно под названием эффекта «храповика». Он наблюдается в случаях с

нестабильной экономической ситуацией и частым изменением уровня реального дохода или реальной заработной платы. Причём не только в сторону понижения, но и повышения. Например, после планового повышения уровня минимальной заработной платы в пределах одного предприятия связанного с увеличением инфляции наступает стабилизация экономики, временное или постоянное контролирование уровня инфляции и повышение покупательной способности национальной валюты, что в свою очередь вызовет необходимость снижения как номинальной, так и реальной заработной платы. Однако понижение заработной платы не устроит работников данного предприятия, что в свою очередь вызовет изменение в предложении рабочей силы. Следовательно заработная плата не подвержена только лишь изменениям в спросе и предложении рабочей силы, но и подвержена влиянию макроэкономических процессов.

Вопросы для обсуждения:

1. Каким образом государство устанавливает размер минимальной заработной платы?
2. В результате чего может уменьшиться покупательная способность людей?

Основная цель 3-го вопроса: Раскрыть студентам особенности социальной политики государства, в особенности по распределению доходов.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Раскроет сущность всех видов социальных выплат.
2. Опишет причины возникновения различных классов населения.
3. Назовет основные факторы распределения доходов.

3-ий ключевой вопрос: Социальная политика государства. Её влияние на распределение доходов.

Итак, рассмотрим дополнительные факторы, воздействующие на доходы. В частности социальные выплаты и непосредственно саму социальную политику государства.

В настоящее время наше государство оказывается неспособным полностью выполнять свои обязательства по финансированию социальной сферы в целом и системы социальной защиты в частности. Причин этому более чем достаточно – тут и внутренние и внешние долги, спад производства и попытки «бросать всё новые средства под колёса паровоза инфляции». Это обуславливает невозможность обеспечения социальных гарантий, выплат и льгот населению в объеме, предусмотренном законодательством, делает актуальным поиск путей реформирования существующей системы социальной защиты. Недостаточное ее финансирование сопряжено с «непрозрачностью» схемы движения прямых и обратных денежных потоков на уровне «бюджет области - бюджет государства». Я не хочу останавливаться на недостатках непосредственно государственного бюджета, но существующая ситуация, когда некоторые регионы (в том числе

свободные экономические зоны) являются более прибыльными (менее убыточными), а другие соответственно наоборот. Ведь аналогичная ситуация происходит и на межотраслевом уровне. То есть превосходство отдельных отраслей (и даже предприятий) над другими приводит к оттоку капитала из большинства отраслей. В результате, мы видим полное отсутствие функциональных связей между государственным и областными бюджетами, что приводит к дефициту информации о бюджетных возможностях системы социальной защиты и затрудняет ее планирование и развитие.

Названные проблемы, безусловно, важны, но нельзя забывать и об отсутствии четких социальных приоритетов в рассматриваемой сфере.

В нашей стране в настоящее время существует более 100 видов социальных выплат, льгот, пособий, дотаций за счет бюджетных средств, охватывающих более чем 200 различных категорий населения (ветераны, дети, инвалиды, учащаяся молодежь и т.д.). Следует также отметить, что подавляющее число льгот предоставляется по категориальному принципу.

Разветвленная система социальных выплат и льгот, сложившаяся в рамках прежнего строя, в ходе реформ была дополнена новыми категориальными льготами, а также льготами, предоставляемыми в отдельных регионах различным категориям населения. Если доля населения, живущего за чертой бедности, составляет около 20%, и в то же время социальная помощь оказывается почти 70% населения, то это означает, что значительная часть социальных трансфертов используется на поддержку тех групп населения, доходы которых превышают прожиточный минимум.

В существенной степени неэффективность системы социальных выплат и льгот связана с категориальным принципом оказания помощи: только один вид социальных льгот - жилищные субсидии - предоставляется при проверке нуждаемости. В результате бюджетные средства перераспределяются не в пользу тех, кто в них действительно нуждается. На местах уже сейчас предпринимаются попытки ввести проверку нуждаемости при назначении пособий на ребенка и даже выделить из числа семей с доходом ниже прожиточного минимума тех, кто наиболее нуждается. Но эти усилия блокируются отсутствием законодательной базы.

Говоря о неэффективности системы распределения социальных выплат и льгот, нельзя не упомянуть и дотации на жилье и коммунальные услуги, которые «привязаны» к количеству и качеству квадратных метров жилья и нормативам потребления коммунальных услуг. Однако практика функционирования системы социальных выплат и льгот показывает, что единственно возможный путь повышения ее эффективности - безотлагательное введение принципа адресности. Конечно, полностью отказаться от категориальных социальных льгот нельзя. Инвалиды и участники Великой Отечественной войны и приравненные к ним лица, инвалиды I группы и неработающие инвалиды II группы должны пользоваться льготами, но оплате лекарств и приобретению транспортных средств (в случае необходимости). Нельзя отменять льготы на оплату лекарств и медицинское обслуживание при некоторых заболеваниях и т.п. В

то же время сохранение значительной части системы социальных выплат и льгот в существующем виде, без перехода к адресному принципу их предоставления, как было показано выше, означает перераспределение бюджетных средств в пользу более обеспеченных слоев населения.

Цель стабилизационной политики – «средний класс».

Наличие, рост среднего класса в любой стране рассматриваются как свидетельство эффективности проводимых преобразований, как критерий того, что реформы идут в правильном направлении и приобретают необратимый характер. Большой удельный вес среднего класса в системе социальной стратификации является одним из существенных признаков общества, определяемого как «развитое», «цивилизованное». В то же время отсутствие среднего класса после десяти лет реформ служит аргументом для тех, кто настаивает на радикальном изменении политического курса.

Эти обстоятельства часто придают идеологическую окраску дискуссиям о среднем классе. Так, нередко звучит мысль о том, что в дореформенном, постсоветском обществе средний класс фактически существовал, но был «размыт», погублен курсом реформ, а его место заняли полукриминальные «элементы». Согласно противоположной точке зрения, средний класс неизбежно должен сложиться в результате стабильного функционирования рыночной экономики. При этом сторонники обеих точек зрения, как правило, ограничиваются указанием на наличие некоторых известных критериев отнесения к среднему классу (уровень образования, социально-профессиональный статус).

Однако делать однозначные выводы о наличии среднего класса в социалистическую и постсоциалистическую эпохи нельзя. Помимо обычных признаков отнесения к этому тезису, есть и «классические» признаки и функции среднего класса в обществе. Прежде всего - это основной экономический донор: бюджет страны складывается из налогов широкого слоя налогоплательщиков, рассматривающих себя как опору государства и по этой причине наделенных правом контролировать его расходы. Понятно, что административно-командная экономика предполагала лишь декоративные формы контроля, типа «народного контроля». К тому же система уравнительного распределения доходов предусматривала совершенно иные принципы формирования налоговой базы о том, что у страны есть бюджет, принятие которого на полгода становится главным делом парламента, страна узнала сравнительно недавно.

Другая важнейшая функция среднего класса - его ведущая роль в процессе вертикальной мобильности. Основные социальные перемещения в обществе происходят как внутри среднего класса, так и между ним и другими элементами социальной структуры. Именно свободные каналы восходящей вертикальной мобильности, ясные перспективы социального роста, базой которого выступают образование и уровень квалификации, должны обеспечивать высокий уровень благосостояния представителей среднего класса. В СССР, безусловно, был высок престиж образования, его уровень обеспечивал достижение относительно высоких профессиональных позиций.

Но карьерный рост имел предел, преодоление которого было связано с вступлением в партию, другими демонстративными проявлениями лояльности к режиму, то есть факторами, лежащими в иной плоскости, нежели профессионально-квалификационные.

В «экономике дефицита» величина дохода напрямую не определяла характер потребления. Уровень престижного потребления достигался с помощью «блата», связей или определялся статусом должности в виде пайков, ордеров и т. л. Таким образом, была закреплена зависимость соответствующего социального слоя от власти, не означавшая, впрочем, полной поддержки советского режима. Речь, конечно, идет о внутренней поддержке, поскольку при формальной и безальтернативной системе выборов внешняя поддержка была обеспечена на 99,9%. Поэтому существовавшая в СССР прослойка, хотя и обладала некоторыми чертами классического среднего класса, не являлась им по своим социальным функциям. Это был псевдосредний класс, который в плановой экономике не имел никаких шансов превратиться в настоящий средний класс.

Каковы же перспективы формирования среднего класса в нашей стране сегодня? Во многом они зависят от успешной адаптации населения, формирования продуктивных моделей социально-экономического поведения, адекватных сложившейся хозяйственной ситуации. Характеристики процесса адаптации в настоящее время очевидны. Прежде всего на смену доминировавшим ранее надеждам на государство приходит существенно большая ориентация населения на собственные силы и возможности. Жестко заданные и ограниченные типы социально-экономического поведения уступают место разнообразию типов социального действия. На смену прямому и непосредственному властному хозяйственному и идеологическому контролю приходят такие универсальные регуляторы, как деньги и правовые нормативы. Новые способы и стандарты поведения обусловлены различными источниками формирования, хотя часто они не корректируются ни устойчивыми нравственными нормами, ни правовыми санкциями.

В общественном мнении сформировалось вполне определенное понимание законов вертикальной мобильности: путь вверх невозможен без нужных связей и денег, причем деньги часто являются производной от связей. Трудолюбие и наличие профессии, пользующейся спросом, - факторы второго уровня. Что же касается знаний и опыта, то их считают необходимым условием продвижения к успеху далеко не большинство опрошенных.

Невостребованность квалифицированного персонала или востребованность только при наличии нужных связей деформирует цепочку: образование - квалификация - доходы - долгосрочные сбережения - уровень потребления, обеспечивающую формирование и развитие среднего класса. Образование не гарантирует получение работы с перспективами роста. Работа не гарантирует доход: зарплата у представителей одной профессии в частном и государственном секторах различается на порядок. Доход не гарантирует статус, поскольку многие источники высоких доходов незаконны. А противоречивость законодательства, несовершенство налоговой системы

превращают практически любое предприятие в правонарушителя и вынуждают владельцев предприятий при найме работников обращать внимание не столько на их профессиональные и деловые качества, сколько на факторы, подтверждающие их безусловную «надежность». При этом доверие со стороны нанимателя и лояльность со стороны работника поддерживаются жесткими санкциями в виде «отлучения» от источников дохода или потери рабочего места.

Широко распространено мнение, что общество не вышло из полосы нестабильности, не исключено резкое изменение принципов финансовой политики, в экономической политике имеет место «чехарда законов», «законы непоследовательны и противоречат друг другу», «существующая система не стимулирует легальную деятельность». Отсутствие доверия к власти и ее финансовым институтам лишает потенциальный средний класс возможности строить долгосрочные стратегии роста благосостояния и переводит значительную часть возможных накоплений в сферу потребления.

Также о кризисном характере адаптации говорит и несбалансированность взаимосвязей статусно-ролевых позиций и социальной идентичности, что «выливается» в неустойчивые формы социального поведения. Невозможность реализации большинством населения своих социально-экономических притязаний, повышения или хотя бы поддержания социального статуса будет блокировать продвижение по всем другим направлениям преобразований, создавать социальное напряжение, препятствующее нормальному функционированию системы социальных институтов, замедляющее формирование социальной структуры с прочной фиксацией социальных ролей и функций.

Нельзя обойти вниманием и политическую самоидентификацию потенциального среднего класса, которая в принципе должна отражать его ориентацию на стабильность политической ситуации. Политическая самоидентификация заключается прежде всего в делегировании властных полномочий в форме электорального поведения. Оказавшись в сфере взаимодействия различных политических партий и движений, индивид должен сделать «осознанный выбор» в пользу политической организации, в наибольшей степени выражающей его интересы. В условиях, когда не «работает» традиционная политическая шкала западноевропейского типа, а рациональный прагматизм не подкреплён институционально, встает задача поиска «работающего» индикатора политической идентификации. На наш взгляд, прослеживается определенная взаимосвязь между степенью адаптированности населения и существующим спектром политических взглядов различных групп населения. В этой связи жизнеспособность каждого из вариантов социально-экономического развития страны, предлагаемых различными политическими силами, фактически детерминирована успехом адаптации населения к новым условиям жизни. Размах и темп социально-экономических реформ также объективно диктуются адаптационным потенциалом населения.

Хотя в целом тенденции адаптации населения свойственны кризисные черты, в обществе имеется социальный слой, характеризующийся сформированными специфическими образцами социального поведения, обладающий устойчивостью, которую он стремится закрепить и легитимизировать. Созданы жизненный стиль, социально-культурное поле, элементы которого активно представлены в обществе. Однако следует учитывать два существенных момента: во-первых, относительную немногочисленность этого слоя (примерно 7% всего населения); во-вторых, его замкнутость, ориентацию на социальное взаимодействие преимущественно в «своей» среде, своеобразную кастовость, символом которой является «демонстративное потребление» (по Т. Веблену).

Таким образом, реально можно говорить о высшем слое, которому присущи все основные черты сформированной социальной страты: нормы и санкции, поддерживающие ее устойчивость, культурные символы взаимодействия, практически завершившийся процесс оформления групповой идентичности и связанный с последней образ жизни.

Ничего подобного нельзя сказать о среднем слое, для которого характерна дисгармония отношений между типом идентичности и занимаемой статусной позицией. Можно выделить несколько причин, по которым формирование масштабного среднего класса оказалось заблокированным. Прежде всего это связано с механизмом приватизации, способствовавшим созданию крупных, но не средних и мелких собственников, хотя именно такая цель была поставлена в качестве основной «архитекторами» приватизации,

Вторая причина - торможение восходящей социальной мобильности. Потенциальное ядро среднего класса, которое, по нашим оценкам, включает примерно 15-20% населения, характеризуется адаптационными навыками, реализацией достаточно успешных стратегий социально-экономического поведения. Все это, однако, еще не делает данную часть общества «классом в себе», поскольку, хотя и имеются важные предпосылки формирования среднего класса, практически отсутствуют, во-первых, стереотипы массового социокультурного поведения, а во-вторых, устойчивая самоидентификация, которая должна быть обеспечена идеологической поддержкой, выступающей в виде признания особого достоинства, символической оплаты за издержки адаптационных усилий.

Тем более нельзя говорить о «классе для себя», так как сегодня средние слои не имеют серьезных рычагов влияния на макроэкономические и политические процессы. Нестабильность политической ситуации, отсутствие последовательности и предсказуемости в действиях властей, значимых горизонтальных связей, реальной поддержки авторитетных общественных организаций делают представителей данного слоя уязвимыми перед угрозой потери достигнутых в ходе адаптации позиций. Сложившаяся налоговая система, стимулирующая сокрытие доходов, также не способствует контролю над властью со стороны налогоплательщиков.

Структурное оформление среднего класса возможно при наличии непротиворечивого и взаимодополняющего комплекса внутренних и внешних факторов. К числу внутренних можно отнести развитие автономной активности, четкое очерчивание круга социальных интересов, групповую идентификацию, формирование системы социокультурных ценностей, норм и санкций, а к числу внешних - стабилизацию социально-экономических и политических институтов и способность общества к воспроизводству этой стабильности, под которой следует понимать не консервацию существующего порядка, а предсказуемость и открытость действий власти.

Вопросы для обсуждения:

1. Гарантирует ли статус стабильный доход?
2. Социально – экономическое поведение «среднего класса»
3. Гарантирует ли образование стабильный и высокий доход?

Лекция 16. Мировое хозяйство. Мировой рынок.

Ключевые вопросы:

1. Понятие мирового хозяйства.
2. Вывоз капитала. Причины и формы.
3. Мировая торговля и мировой рынок.
4. Миграция рабочей силы.

Основные понятия и термины: Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство), Международные экономические отношения (мирохозяйственные связи), формы международных экономических отношений (мирохозяйственных связей), Мировой (всемирный) рынок товаров и услуг, торгуемые и непродаваемые товары и услуги, Международное разделение труда, Меркантилистская теория международной торговли, Теория абсолютных преимуществ во внешней торговле, Теория сравнительных преимуществ во внешней торговле, Теория соотношения факторов производства, Теория конкурентных преимуществ, Паритет покупательной способности (ППС), Индекс человеческого развития.

Основные проблемы темы:

1. Современное мировое хозяйство – это диалектическая совокупность, целостность, взаимосвязанность национальных хозяйств различных стран. Каковы же их закономерности?

2. Национальная экономика немыслима без мирового обмена товарами и услугами. Каковы причины развития мировой торговли и её особенности?

Основная цель 1-го вопроса: Раскрыть студентам основное понятие мирового хозяйства.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Описывает закономерности, приведшие к созданию мирового хозяйства.
2. Назовёт исторические этапы развития мирового хозяйства.

1-ый ключевой вопрос: Понятие мирового хозяйства.

Современное мировое хозяйство - это диалектическая совокупность, целостность, взаимосвязанность национальных хозяйств различных стран.

Три закономерности привели к созданию современного мирового хозяйства:

- мировой рынок;
- международное разделение труда;
- международная инфраструктура.

Всемирное хозяйство в своем развитии прошло несколько исторических этапов:

- домашинный;
- машинный;
- конец 19 - начало 20 вв.
- современный этап - характеризуется не только интеграционными процессами в развитии мирового рынка и международном разделении труда, но и новым качественном явлении в развитии мировой инфраструктуры.

После того как мировая экономика сложилась на рубеже веков, она претерпела значительные изменения, пройдя через ряд этапов (периодов).

Период с начала Первой мировой войны до начала 50-х гг. характеризуется сворачиванием мирохозяйственных связей (в ходе двух мировых войн, революций и гражданских войн, экономического кризиса 30-х гг.) в сочетании с частичным восстановлением их в 20-е гг. и после Второй мировой войны. В результате объем мировой торговли вышел на уровень 1913 г. только спустя сорок лет, а объем движения факторов производства — еще позже, если судить по международному движению капитала. Так, в 1913 г. объем экспорта товаров из Российской империи составлял немногим более 1 млрд долл. и из США — 2,6 млрд долл., в 1928 г. — 0,7 млн долл. из СССР и 5,8 млрд долл. из США, в 1938 г. — соответственно менее 0,3 и 3,1 млрд долл. и лишь в конце 40-х гг. экспорт из СССР превысил 1 млрд долл., а из США — 12 млрд долл. С учетом обесценения доллара за это время в 2,2 раза восстановление экспорта в обеих странах произошло фактически в 50-е гг.

Период 50 — 70-х гг. был временем, когда возникали интеграционные группировки (ЕС, СЭВ), бурно шел процесс транснационализации и на этой

основе активно перемещались между странами знания (технологии), предпринимательские способности и предпринимательский капитал, восстановился мировой рынок ссудного капитала и когда на свою особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся страны.

Период 80 — 90-х гг. характеризуется прежде всего тем, что для наиболее развитых стран он стал временем перехода в эру постиндустриализации, для многих отставших стран — активного преодоления своего экономического отставания (Китай и новые индустриальные страны), для бывших социалистических стран — возвращения в лоно рыночной экономики, для всех стран — либерализации внутренней и внешней хозяйственной жизни и ее глобализации.

Существуют две объективные закономерности взаимосвязанности и целостности всемирного хозяйства:

- общемировой характер производительных сил;
- общеэкономические законы.

Механизм мирового хозяйства и его составные части

Система мирового хозяйства, если прибегнуть к упрощению, может быть представлена в виде механизма, у которого есть составные части, узлы. Главными из этих частей (узлов) являются национальные экономики, а также транснациональные корпорации, интеграционные объединения, международные экономические организации.

В прошлом внешнеэкономической деятельностью той или иной страны занимались преимущественно те национальные формы, для которых рынок их стран оставался главным. В последние десятилетия многие из них превратились в транснациональные корпорации (ТНК), для которых полем деятельности (торговой, промышленной, финансовой) является весь мир. В результате ТНК стали важной частью механизма мирового хозяйства. Причем их интересы не всегда совпадают с интересами национальных экономик, включая страны их происхождения.

Все больше срашиваясь, экономики многих соседних стран образуют региональные интеграционные объединения. Они существуют в разных частях света. Подобные образования стали заметной частью механизма мирового хозяйства, а некоторые интеграционные объединения вообще выступают во внешнем мире от лица входящих в них стран.

В послевоенные годы резко возросло количество международных экономических организаций. Они все активнее принимают участие в регулировании международных экономических отношений, превратившись в заметную самостоятельную часть механизма всемирного хозяйства. Главным поприщем их деятельности становится решение глобальных проблем, отягощающих развитие многих стран мира и которые решить в одиночку часто невозможно.

Вопросы для обсуждения:

1. ТНК в мировом хозяйстве.

2. Глобальные проблемы мирового хозяйства.

Основная цель 2-го вопроса: Раскрыть студентам основные формы и причины вывоза капитала.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Опишет положительные и отрицательные стороны стран, вывозящих и ввозящих капитал.
2. Раскроет особенности вывоза капитала на современном этапе.

2-ой ключевой вопрос: Вывоз капитала. Причины и формы.

На рубеже 19-20 вв. на смену вывоза товара приходит вывоз капитала.

Необходимость вывоза капитала обусловлена его "избытком" в развитых государствах мира.

Капитал вывозится в двух формах:

- предпринимательского капитала;
- ссудного капитала.

Положительные и отрицательные стороны стран, вывозящих и ввозящих капитал.

Для вывозящих:

- + получают прибыль большую, чем у себя;
- + вкладывают свой капитал в те отрасли, которые не могут быть развиты или не выгодно развивать в своей стране;
- утекает капитал из страны;
- потеря рабочих мест.

Для ввозящих:

- + развиваются новые отрасли производства;
- + новые рабочие места;
- экономическая зависимость.

Особенности вывоза капитала на современном этапе:

- вывозится в развитые страны;
- преобладает государственный вывоз капитала над частным;
- меняются экспортеры капитала.

Традиционные теории международного движения капитала

Многочисленны теории и модели, объясняющие перемещение отдельных факторов, прежде всего капитала. Так, вопросу, почему вывозится и ввозится капитал, посвящены многие теории, прежде всего традиционные. Под ними обычно подразумевают неоклассическую и неокейнсианскую, а иногда и марксистскую теорию международного движения капитала.

Основы неоклассической теории международного движения капитала заложил один из классиков экономической теории — английский экономист Джон Стюарт Милль. В своем учебнике «Основы политической экономии» (первое издание вышло в 1848 г.) он показал, что капитал движется между странами из-за разницы в нормах прибыли, которая в наиболее богатых капиталистических странах имеет тенденцию к понижению, как доказывал еще Рикардо. Причем Милль подчеркивал, что перепад в нормах прибыли между странами должен

быть существенным, чтобы покрыть яче и риск, который иностранный инвестор имеет в чужой стране. Так, он писал, что «в страны, до сих пор считающиеся варварскими, или такие, как Россия и Турция, где процесс цивилизации лишь начался, капитал мигрирует только при перспективе получения очень высокой сверхприбыли»¹.

Большой вклад в развитие неоклассической теории международного движения капитала внесли Хекшер и Олин в рамках своей теории соотношения факторов производства. Так, Олин указывал на дополнительные моменты, которые воздействуют на международное движение капитала: таможенные барьеры (мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для организации производства товаров на месте), стремление фирм к гарантированным источникам сырья и географической диверсификации капиталовложений, политические разногласия или близость между странами (в качестве примера Олин приводил большой приток французского капитала в Россию перед Первой мировой войной). Он первым из экономистов указал на вывоз капитала в целях ухода от высокого налогообложения и при резком снижении безопасности инвестиций на родине. Наконец, Олин провел границу между экспортом долгосрочного капитала и краткосрочного (последний, по его мнению, носит обычно спекулятивный характер), между которыми расположен вывоз экспортных кредитов.

Однако дальнейшее развитие неоклассической теории показало, что она малопригодна для изучения прямых инвестиций, так как одна из ее главных предпосылок — наличие совершенной

В.И. Ленин назвал его одним из главных признаков современной стадии капитализма, его типичной чертой.

Последующие поколения экономистов-марксистов, не отходя от постулата избытка капитала, выделили еще несколько причин его экспорта (иногда называя их условиями): растущая интернационализация производства, усиливающееся соперничество монополий, повышение темпов экономического роста (что ведет к усилению зарубежного спроса на капитал со стороны как развивающихся, так и развитых стран). Ряд экономистов — сторонников марксистской школы подчеркивали, что ускорение темпов развития после Второй мировой войны увеличило финансовые, технологические и организационные возможности развитых стран для экспорта капитала из них, несмотря на отсутствие в этих странах тенденции к понижению нормы прибыли. Однако идея Маркса о гласной причине экспорта капитала осталась основополагающей в марксистской теории.

Модели прямых инвестиций

Вышеописанные теории основное внимание уделяют вывозу капитала в ссудной форме, частично — в форме портфельных инвестиций, но мало затрагивают движение капитала в форме прямых инвестиций. Их бурный рост во второй половине XX в. стимулировал появление нескольких моделей прямых инвестиций.

Модель монополистических преимуществ была разработана американским экономистом Стивеном Хаймером и далее развита Ч. Киндлебергером и другими экономистами. Она базируется на идее, что иностранный инвестор находится в менее благоприятной ситуации по сравнению с местным: он хуже знает рынок страны и «правила игры» на нем, у него нет здесь обширных связей, он несет дополнительные транспортные издержки и больше страдает от рисков. Поэтому ему нужны дополнительные, так называемые монополистические (т.е. присущие только ему) преимущества перед местным конкурентом, за счет которых он мог бы получить более высокую прибыль. Это премия за инвестиционный риск (о которой писали Милль и Олин), получаемая в силу преимуществ, возникающих в ходе монополистической конкуренции (ее теорию разработал Э. Чемберлин).

Для иностранного инвестора монополистические преимущества возможны за счет использования несовершенной конкуренции на местных товарных рынках (если у него есть оригинальный продукт); несовершенной конкуренции на рынках экономических ресурсов (при наличии у иностранной фирмы совершенном технологии, легкого доступа к кредиту, большого предпринимательского опыта); преимуществ в масштабах (за счет чего возможно получать большую массу прибыли); благоприятного государственного регулирования иностранных инвестиций (особые льготы иностранному капиталу) и др.

Модель жизненного цикла продукта (цикла жизни продукта) была разработана американцем Раймондом Верноном. В соответствии с этой моделью новый продукт проходит четыре стадии цикла жизни (иногда их насчитывают пять): I — внедрение на рынок; II — рост продаж; III — зрелость (IV — насыщение рынка); IV (V) — спад продаж.

Международный цикл жизни продукта выглядит для фирмы, впервые наладившей его производство, несколько иначе: I — монопольное производство и экспорт нового продукта; II — появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и их внедрение на рынки (прежде всего на рынки своих стран); III — выход конкурентов на рынки третьих стран и соответственно сокращение экспорта продукта из страны-пионера; IV — выход конкурентов на рынок страны-пионера (как возможная стадия).

Передовая в технологическом отношении фирма может начать внедрение другого продукта к моменту возникновения конкуренции со стороны новых производителей, возможно даже продав им патент на производство своего старого продукта. Однако существует и иной выход при усилении угрозы экспорту — самому наладить производство за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. Тем более что на стадиях роста и зрелости издержки производства обычно снижаются, приводя к снижению цены продукта и увеличению возможностей как для расширения экспорта, так и для налаживания зарубежного производства. Но по сравнению с экспортом товара производство за рубежом часто выгоднее из-за более низких

переменных издержек, возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с иностранными монополиями и т.д.

Модель интернализации опирается на идею англо-американского экономиста Рональда Коузаотом, что внутри большой корпорации действует особый внутренний (англ. Шета1} рынок, регулируемый руководителями корпорации и ее филиалов (подразделений). Создатели модели интернализации — англичане Питер Бакли, Марк Кэссон, Алэн Рагмэн, Джон Даннинг и другие считают, что значительная часть формально международных операций являются фактически внутрифирменными операциями больших хозяйственных комплексов, называемых ТНК.

Марксистская модель, как и вся марксистская теория вывоза капитала, базируется на постулате избыточного капитала. В XIX — начале XX вв. этот избыток вывозился главенствовавшими тогда в хозяйственной жизни мелкими собственниками капитала удобным для них способом — преимущественно через фондовую биржу и в основном в виде облигаций. Во второй половине XX в. избыток капитала вывозят прежде всего крупные и крупнейшие его собственники (монополии) и в основном через прямые инвестиции. При этом монополии, ставшие международными через вывоз прямых инвестиций, обладают преимуществом перед местными конкурентами из-за своей производственной, финансовой и технологической мощи.

Эклектическая модель Джона Даннинга вобрала в себя из других моделей прямых инвестиций то, что прошло проверку жизнью (особенно из модели монополистических преимуществ), почему ее нередко и называют «эклектической парадигмой*». По этой модели фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом (т.е. осуществляет прямые инвестиции) потому, что одновременно совпадают три предпосылки: 1) фирма обладает преимуществами в этой зарубежной стране (специфические преимущества собственника); 2) фирме выгоднее использовать эти преимущества самой на месте, а не реализовывать их там через экспорт товаров или экспорт технологии другим фирмам (преимущества интернационализации); 3) фирма использует некоторые производственные ресурсы за рубежом более эффективно, чем у себя дома (преимущества места размещения). Эклектическая модель прямых инвестиций пользуется большой популярностью.

Теория бегства капитала

Данная теория разработана слабо, хотя в последние десятилетия бегство капитала приобрело в мире большие масштабы, в том числе в последнее десятилетие и из России. Термин «бегство капитала» трактуется по-разному, что сказывается на оценках масштабов этого явления. Так, некоторые экономисты сводят бегство капитала к нелегальному вывозу и/или вывозу краткосрочного капитала. Однако большинство исследователей (вслед за Киндле-бергером) полагают, что бегство капитала — это такое движение капитала из страны, которое противоречит ее интересам и происходит из-за неблагоприятного для многих отечественных его владельцев

инвестиционного климата в стране, а также из-за часто незаконного происхождения этого капитала.

Теоретическое объяснение международной миграции рабочей силы

Что касается международного перемещения рабочей силы, то теоретически разработка его проблем началась недавно. Исследователи приходят к выводу, что главной экономической причиной миграции рабочей силы являются различия в условиях оплаты труда в разных странах и эта миграция оказывает положительное воздействие на темпы экономического роста в стране, принимающей иммигрантов. Что касается воздействия на страну, из которой происходит эмиграция, то сторонники неоклассической теории полагают, что это ей не вредит, так как выехавшая рабочая сила была избыточной, или даже может помочь, если выехавшие работники присылают деньги своим родственникам. Неокейнсианцы же указывают на то, что эмиграция может вредить стране, например, в случае выезда высококвалифицированных работников.

Вопросы для обсуждения:

1. Жизненный цикл товаров в мировом хозяйстве.
2. Бывают ли государства с избыточным капиталом?
3. Нелегальный вывоз капитала.

Основная цель 3-го вопроса: Раскрыть студентам сущность мирового рынка и видов внешней политики государств.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Называет основные причины необходимости мировой торговли.
2. Опишет протекционизм и фритредерство.
3. Опишет историю развития мирового рынка.

3-ий ключевой вопрос: Мировая торговля и мировой рынок.

Необходимость мировой торговли обусловлена следующими причинами:

- неравномерность развития различных отраслей различных хозяйств;
- стремление предпринимателей к безграничному расширению предприятий, к получению прибыли;
- возможность улавливать избыточный прибавочный продукт;
- возможность получать монопольную сверхприбыль за счет неэквивалентного обмена.

Внешнеторговая политика - политика, которую проводит государство в области внешней торговли.

Существуют две системы внешней политики:

- протекционизма;
- фритредерства.

Система протекционизма - введение высоких таможенных пошлин на импортируемые товары.

Система фритредерства - система возможного беспошлинного или облагаемого незначительной пошлиной ввоза товара.

Международная (мировая) торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира и имеет долголетнюю историю.

Жители первого в мире государства — Египта — еще пять тысяч лет назад торговали с соседними племенами, покупая у них древесину, металлы, скот в обмен на продукты египетского ремесла и земледелия; они также организовывали экспедиции для хозяйственного освоения новых земель. В это же время жившие на территории современной России племена уже обменивались товарами с соседними и даже отдаленными от них регионами мира. Так, медные и бронзовые изделия с Кавказа и Южного Урала и Сибири расходились по всей Евразии, перепродаваясь одним племенем другому.

К международной торговле товарами стали подключаться торговцы услугами. Финикийские и греческие купцы не только торговали по всему Средиземноморью собственными и приобретенными в других странах товарами, но и оказывали услуги, перевозя чужие грузы и иноземных пассажиров.

Район Средиземноморья и Черного моря вместе с прилегающими странами Западной Азии стал тем регионом мира, где еще в глубокой древности зародилось ядро мирового хозяйства. Постепенно к нему присоединялись другие хозяйственные регионы мира — вначале Южная Азия, затем Юго-Восточная и Восточная Азия, Россия, Америка, Австралия и Океания и, наконец, труднодоступные районы Тропической Африки и Восточной Азии.

Особенно большой вклад в становление мировой торговли товарами и услугами внесло активное распространение в новое время рыночных отношений (вначале в Западной Европе, а затем в других регионах мира), великие географические открытия XV-XVII вв., появление в XIX в. машинной индустрии и современных средств транспорта и связи.

Быстро богатевшие европейские купцы нового времени, часто вместе с монархами своих стран (их мощь также окрепла по сравнению с временами средневековой раздробленности), стремились к новым рынкам и новым источникам капитала. Жажда золота, новых земель, заморских товаров стимулировала одно из величайших предприятий человечества — волну экспедиций из Европы на поиски новых земель и торговых путей. Экспедиции Колумба, Васко да Гамы, Магеллана, Ермака раздвинули пределы тогдашнего мирового рынка во много раз, присоединив к нему огромные новые регионы. Хозяйственные связи с этими регионами упрочились после начала массового фабричного производства готовых изделий в XIX в. вначале в Западной Европе, а затем в Северной Америке, России и Японии. Преимущественно это были доступные всем простые и дешевые потребительские товары; они производились как для внутреннего, так и для внешнего рынка. Их сбыту сильно способствовали пароходы, железные дороги, телеграф, появившиеся в ранее малодоступных уголках мира.

В результате к концу XIX в. сложился мировой (всемирный) рынок товаров и услуг, т.е. совокупность национальных рынков товаров и услуг

(если использовать широкое определение). По узкому определению, это совокупность только тех товаров и услуг, которые продаются и покупаются на внешнем рынке. К ним часто применяется термин «торгуемые товары и услуги», т.е. участвующие в международной торговле. Остальные обозначаются термином «неторгуемые товары и услуги».

Хотя на мировом рынке, как и сейчас, доминировали товары, одновременно широко продавались и некоторые виды услуг — фрахтовые, банковские, биржевые. Россия на мировом рынке выступала прежде всего как экспортер зерна и другой сельскохозяйственной продукции, а также древесины в Западную Европу, поставщик готовых изделий в соседние азиатские страны, а также как импортер западноевропейских готовых изделий, материалов и полуфабрикатов.

Одновременно в мире усиливалось движение почти всех факторов производства — капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, технологии. Так, Россия стала прибегать к использованию иностранного ссудного капитала (первый внешний заем был сделан Екатериной II в 1769 г. у голландских банкиров), к привлечению иностранного предпринимательского капитала (первая иностранная компания — «Немецкое континентальное газовое общество» — начала свою деятельность в России в 1855 г.), а затем сама приступила (с конца прошлого века) к экспорту капитала, преимущественно в соседние азиатские страны. Иностранная рабочая сила использовалась в России с конца XIX в. (иранские рабочие работали на бакинских нефтепромыслах, китайские рабочие участвовали в строительстве Транссибирской железнодорожной магистрали). Иностраный предпринимательский опыт и иностранная технология активно поступали в нашу страну, часто в сопровождении иностранного капитала (авиационная промышленность в дореволюционной России возникла во многом на базе дочерних предприятий французских самолетостроительных и моторостроительных компаний, отсюда ориентация дореволюционных авиапредприятий в основном на выпуск самолетов зарубежной конструкции). В последние сто лет сама Россия (СССР) активно предоставляла свою технологию и опыт хозяйствования как соседним, так и отдаленным странам.

Потоки экономических ресурсов (факторов производства) первоначально шли в одном направлении — из небольшой группы наиболее развитых стран во все остальные, менее развитые страны. Британский, французский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы были заметным элементом накопления капитала в Америке и России, эмигранты из Европы хозяйственно освоили огромные просторы Северной Америки, Южной Африки, Австралии и других регионов мира, а западные предприниматели донесли во все уголки мира эпохальные достижения западной науки (электричество, двигатель внутреннего сгорания, механические средства передвижения).

Затем процесс перемещения экономических ресурсов стал более комплексным: капитал, предпринимательские способности и технологию стали не только импортировать, но и экспортировать среднеразвитые страны

(включая Россию), а в экспорте рабочей силы активное участие стали принимать и слаборазвитые страны. В результате международное движение факторов производства становится взаимным, хотя отнюдь не симметричным.

Таким образом, национальные экономики оказались участниками не только мирового рынка товаров и услуг, но и движения экономических ресурсов между странами и регионами. В этих условиях стало возможным говорить о более широком понятии мирового (всемирного) хозяйства, которое охватывает движение товаров, услуг, а также факторов производства. Мировое хозяйство сложилось на рубеже XIX—XX вв.

Вопросы для обсуждения:

1. Движение дешевых потребительских товаров на мировом рынке.
2. “Торгуемые товары и услуги”
3. Отдаленность стран и торговля между ними.

Основная цель 4-го вопроса: Раскрыть студентам особенности миграции рабочей силы в мире.

Идентифицируемые учебные цели:

1. Опишет формы миграции рабочей силы.
2. Расскажет историю возникновения и продолжения миграции людей.

4-ый ключевой вопрос: Миграция рабочей силы.

Миграция - перемещение людей или целых народов в поисках лучших условий жизни и труда.

Первая миграция - доставка черных рабов на американский континент.

Вторая - миграция из Европы в страны Нового света.

Две формы миграции рабочей силы:

- территориальная;
- профессиональная.

Имеет две стороны:

- положительную;
- отрицательную.

Основные мировые рынки рабочей силы:

- нефтедобывающие страны Ближнего Востока;
- в странах Западной Европы;
- США;
- Латинская Америка (Аргентина).

Экономика различных стран становится все более зависимой от мировых тенденций развития цивилизации. Сегодня не одна страна не может добиться успеха, будучи в изоляции. Бурно происходящая интернационализация производства и капитала сопровождается интернационализации рынка труда. Международная миграция стала неотъемлемой частью современной системы мирового хозяйства.

По оценкам экспертов, в начале 90-х годов количество временных иммигрантов, проживающих за пределами своих стран, составляет более 25 млн. человек.

Использование иностранной рабочей силы уже давно стало непременным условием нормального процесса воспроизводства. В странах, активно использующих иностранных рабочих, целые отрасли экономики находятся в зависимости от импорта рабочей силы. Исследования, проведенные в Дюссельдорфе, показали, что результатом возможного отъезда иностранных рабочих может быть уменьшение объема строительных работ, закрытие многих детских садов, яслей, школ, прекращение транспортной уборке мусора. В то же время для большинства развивающихся стран, осуществляющих экспорт рабочей силы, отказ от него означал бы потерю важнейшего валютного источника.

Миграция рабочей силы – явление сложное, неоднозначное, требующее пристального изучения в контексте современных тенденций развития мировой экономики, во взаимосвязи с другими процессами и явлениями экономической жизни общества.

Вот данные, характеризующие современные мировые рынки иностранной рабочей силы. Всего из Европы иммигрировали в поисках средств к существованию 60 – 70 млн. человек. По данным за 80 – е и 90 – е годы в поисках работы ежегодно иммигрируют 19,7 – 21,7 млн. человек. Число иностранных рабочих в Западной Европе составляет 4,1 – 6,5 млн., в США – 5 – 5,6 млн., в Латинской Америке – 3,5 – 4 млн., в странах Ближнего Востока и Северной Африки – 2,8 млн., в Западной Африке – 1,3 млн.

Первый центр иммиграции сформировался в странах Западной Европы, где иностранную рабочую силу стали использовать на постоянной основе. Только в ЕЭС насчитывается 13 млн. иммигрантов и членов их семей, в том числе около 8 млн. (или 61 %) из стран, не являющихся членами ЕЭС.

Но особая роль иностранцев как дополнительной рабочей силы для стран иммиграции заключалась в том, что в межгосударственном передвижении в основном участвовала молодежь, как правило, до 25 лет, пригодная к интенсивному труду и физическим нагрузкам.

До последнего времени иностранные рабочие использовались преимущественно в тех сферах, где велика доля ручного труда (строительство, сфера обслуживания), и в тех отраслях, где работа является слишком опасной, грязной или считается не престижной для местного населения. Здесь доля иностранцев очень велика, порой достигает до 70 процентов, а это значит, что такие предприятия уже готовы к использованию пришлой рабочей силы.

В связи с проходящим процессом объединения Европы во второй половине 90 – х годов, по прогнозам Немецкого федерального института занятости, ускоренный экономический рост создаст рабочие места, но не вызовет иммиграции по образу и подобию 60– х годов. Страны ЕЭС будут неохотно совершать вербовку из третьих стран. Основные преимущества, как предполагается, получит Великобритания, Германия, Франция и т.д.

Вторым центром иммиграции традиционно являются США, трудовые ресурсы которых исторически сложились именно за счет иммигрантов. Сейчас приезжая рабочая сила постоянно составляет около 5 %, а в прибрежных районах и больше. Ожидается, что в будущем доля иммигрантов должна увеличиться и 7 % до 22 %.

Если первоначально центрами притяжения рабочей силы были в основном индустриальные государства Западной Европы и Северной Америки, то в 70 – е годы весьма стремительно сформировался мировой рынок труда в районе нефтедобывающих стран Ближнего Востока. Он, по существу, до последнего времени был третьим центром иммиграции. Сюда к началу 80–х годов оказалось стянуто около 3-х млн. иностранных рабочих. Так, в ОАЭ она составила около 90 %, в Катаре – свыше 80 %, в Саудовской Аравии 40 % и в Омане 34 %. Главным экспортером рабочей силы был Египет, общее количество иммигрантов, въезжающих в страны Арабского Востока – 75%. Оставшиеся 25% распределились между Ираком, Ливаном, Сирией, Палестиной, Индией, Филиппинами и т.д.

Четвертый центр сформировался в Латинской Америке, где в основном Аргентина и Венесуэла принимает рабочих из соседних стран. Общее число иммигрантов достигает 3 млн., большинство которых составляют латиноамериканцы. Наиболее распространенной формой является сельская сезонная миграция. Однако существует миграция и более продолжительная по времени, характерная для работников промышленности и сферы услуг.

Межстрановая миграция имеет место и в Африке и в Азии. По приблизительным оценкам, внутренняя миграция составляет 2 млн. человек. В основном более богатые страны берут неквалифицированных работников, а специалисты, приезжающие из других регионов мира, составляют не более 500 тыс. человек. Страны Азии, являясь в подавляющем большинстве экспортерами рабочей силы, принимают высококвалифицированных специалистов по отдельным специальностям, около 300 тыс. Австралия использует 200 тыс. иностранных рабочих, многие из которых готовятся к получению гражданства страны пребывания.

Миграционные процессы характеризуются не только количественными показателями, направлениями передвижения, но и квалификационными характеристиками мигрантов.

НТР формирует особый рынок высококвалифицированной рабочей силы, для него характерны высокое творческое содержание, самомотивация, основывающаяся на высоком уровне образования, высокая стоимость рабочей силы, приспособляемость ее к новым профессиональным условиям. Быстро меняющиеся условия производства часто требуют незамедлительных инъекций высококвалифицированных кадров, что даже при позитивных сдвигах в системе их подготовки в индустриально развитых странах вызывает серьезные затруднения. Начавшаяся еще в 50 – х годах политика привлечения высококвалифицированных кадров из-за рубежа продолжается и даже увеличивается. Так, в США предпочтение при иммиграции в соответствии с решениями конгресса отдается высококвалифицированным рабочим,

инженерам, менеджерам, медицинским работникам, ученым в области фундаментальной науки. Надо сказать, что нехватка высококвалифицированной рабочей силы наблюдается постоянно во всех развитых странах.

По прогнозам европейских экспертов, работники самой высокой квалификации будут наиболее мобильной рабочей силой. Либерализация коммерческого законодательства и увеличивающееся жизненное пространство для компаний будут стимулировать подвижность мелких и средних компаний внутри ЕС. В этих условиях спрос на рабочую силу высокой квалификации будет таким большим, что сюда устремятся эмигранты из третьих стран.

До последнего времени основными поставщиками кадров высокой квалификации в США и в западноевропейские страны были Индия, Пакистан и Египет. Эта тенденция в ближайшем будущем может существенно измениться: произойдет переориентация в связи с изменением ситуации в восточноевропейских странах и в бывшем СССР. Сказанное относится и к представителям особого рынка труда - спортсменам, артистам, музыкантам.

В то же время иммигранты занимаются и не престижными, тяжелыми и вредными работами. Эти рабочие места даже в период кризисов при увеличении числа безработных не привлекают местное население. Так, в индустриальных странах сложилась специфическая стратификация, когда самые нижние страты никто, кроме иммигрантов, не хочет занимать. И в силу вышеперечисленных причин миграция рабочей силы низкой квалификации является достаточно устойчивым феноменом для экономик индустриальных стран. Главными представителями группы полу- и неквалифицированных эмигрантов являются группы из наименее развитых стран Азии и Африки. И в ближайшие 5 – 7 лет, не смотря на то, что уже приобрели очертания некоторые сдвиги, вряд ли произойдет коренное изменение в сложившейся профессионально-квалификационной структуре мигрантов.

Государство довольно активно влияет на процесс иммиграции. При оживлении производства допускается либерализация импорта, при спаде происходит его лимитирование. Регулируется не только количество иммигрантов, но и профессиональная, квалификационная, половозрастная структура и, конечно же, продолжительность пребывания в стране. В странах-импортерах сложилась система государственных мер регулирования миграции. Она включает в себя законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе, национальные службы иммиграции, а так же межгосударственные соглашения.

На международном уровне странами-участницами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) создана служба, которая координирует деятельность национальных иммиграционных управлений. Иммиграционная политика проводится непосредственно через национальные службы иммиграции, которые обычно создаются при министерствах труда, юстиции или внутренних дел. Иммиграционные службы стран осуществляют функции контроля за въездом в страну иммигрантов. Они выдают

разрешения, согласованные с заявками предпринимателями на въезд и работу, а так же определяют время пребывания. Регулирование продолжительности пребывания осуществляется в разных странах по-разному. Для Германии, например, в основном, характерно жесткая ротация (пребывание от одного до 3-5 лет без приезда семей). Причем срок пребывания иммигрантов здесь не регулируется в законодательном или принудительном порядке. Для Франции, Бельгии, Великобритании, наоборот, характерно «семейная иммиграция», приводящая к расширению внутреннего рынка. Наконец для США, Канады, Австралии, Новой Зеландии наиболее приемлемой оказалась «ассимилированная иммиграция», предусматривающая получение гражданства после определенного срока непрерывного пребывания.

Регулирование миграционных процессов начинается с организации вербовки иностранных рабочих, осуществляемой на основе межправительственных соглашений. Соглашения определяют такие параметры, как количество вербуемых, возраст, пол, профессия, состояние здоровья и т.д. Аппарат вербовки, как и любой другой государственный аппарат, громоздок и неповоротлив. Именно по этой причине в странах-импортерах предпринимателям была позволена самостоятельная вербовка. Недостаточная эффективность вербовки государственными учреждениями и предпринимателями вызвала к жизни институт частных посредников.

Однако частная вербовка при отсутствии эффективного контроля способствует росту нелегальной иммиграции. Меры, принимаемые странами-экспортерами по отношению к нелегалам, регулярно пересматриваются и ожесточаются. Резкое увеличение количества нелегалов наблюдается обычно в годы кризиса, когда, с одной стороны, снижается квота, а с другой - под любым предлогом государство стремится уменьшить количество иммигрантов, находящихся в стране. В ход идут любые приемы, как достаточно цивилизованные (выплата премий иммигрантам, возвращающимся на родину, создание системы профессиональной подготовки для облегчения их трудоустройства), так и просто жесткие (насильственная высылка части иммигрантов из страны).

Сегодняшняя ситуация грозит новым бумом нелегалов из стран Восточной Европы. И большинство стран - традиционных импортеров рабочей силы - готовятся ответить ужесточением законодательства. Интерпол и национальные министерства внутренних дел разрабатывают программы по профилактике и борьбе с тяжелыми правонарушениями, с которыми уже столкнулись страны, оказавшиеся первыми на пути эмигрантов из Восточной Европы и стран СНГ. О мерах борьбы с нелегальной миграцией уже объявили Австрия, Швеция, Финляндия. Более того, Швеция будет требовать от иммигрантов не только уже подписанного контракта на работу, но и знания шведского или английского языка, а так же подтверждение достоверности о найме жилья.

Даже наши восточноевропейские соседи принимают ряд защитных мер против иммиграции из стран СНГ. Так, Польша, Венгрия, Чехия и Словакия достигли соглашения об «ограничительных мерах» выезда из стран СНГ.

Проникновение новых стран- участниц на рынок иностранной рабочей силы будет крайне затруднено, с одной стороны, ввиду неблагоприятной конъюнктуры самого рынка, а с другой- из-за противодействия стран-импортеров рабочей силы, так и традиционных участников этого рынка.

Вопросы для обсуждения:

1. Миграция из Европы в страны «третьего» мира.
2. «Утечка» мозгов.
3. Влияние НТР на миграцию рабочей силы.

Практические занятия:

1-Практическое занятие: Предмет и метод экономической теории

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Общее представление о значении и состоянии экономической теории в современном мире. Предмет экономической теории. Метод экономической теории. Современные направления и исторические школы экономической теории. Понятие «экономика» и ее главный вопрос. Сущность, виды и безграничность потребностей. Сущность, виды и ограниченность экономических ресурсов. Основные течения при формировании экономической теории как науки: меркантилизм, физиократы, английская классическая экономическая школа, марксизм и маржинализм. Экономические законы и категории (научные понятия). Роль экономической теории в формировании современного экономического образа мышления. Значение экономической теории в формировании научного мировоззрения и идеологии национальной независимости.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. Липсиц И. В. Экономика. - М.: Издательство «Вита-Пресс», 2003 - 320 с.
2. Камаев В. Д. и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории (экономика). - М.: «Владос», 2005. - 384 с.
3. Конспект лекций по курсу «Экономическая теория» руководитель: Савкин В.П. доцент кафедры "Экономической теории", Днепропетровск ДИИТ, 1996
4. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М. Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
5. Рыночная экономика: Словарь / Под общ. ред. Г. Я. Кипермана. - 6-е изд., доп. - М.: Республика, 2005 - 495 с.

2-Практическое занятие: Сфера производства: сущность, структура, результаты

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Общая характеристика хозяйственной деятельности. Общественное производство и его роль в жизни общества. Центральные проблемы хозяйственной деятельности и способы их разрешения в разных экономических системах. Общественный продукт, его состав и стадии движения. Кривая производственных возможностей.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М. Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
2. Куликов Л.М. Экономическая теория. Учебник. - М: ТК Велби. Проспект. 2005.
3. Курс экономической теории. Учебное пособие, 2-е изд. пререраб. и дополнен. / Под. ред. проф. А.В.Сидоровича. - М.: изд. Дело и Сервис. 2001.
4. Курс экономической теории./Автор. колл. под. ред. проф. М.Н.Чепурина. Учебник: - М.: ИНФРА. 2004.

3-Практическое занятие: Социально – экономическая система и отношения собственности.

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Сущность собственности как экономической категории. История развития различных форм собственности. Многообразие форм и видов собственности в предпринимательской деятельности. Формы собственности при рыночной экономике.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

- 1) «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М. Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
- 2) Самуэльсон П. Экономика.- М.: Бином, 2003
- 3) Экономическая теория: учебник для вузов.- СПб: Питер, 1997
- 4) Грузинов В., Грибов В. Предпринимательство формы и методы организации предпринимательской деятельности // Экономика предприятия. - М., 1996
- 5) Нуреев Р. И. “Основы экономической теории: Микроэкономика” М., “Высшая школа”, 2004
- 6) Приватизация: чему учит мировой опыт. под ред. Болотина. М.,2003.

4-Практическое занятие: Развитие товарно-денежных отношений

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Товар и его свойства. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага. Основные направления критики трудовой теории стоимости. Деньги, их сущность и основные функции. Натуральное и товарное производство, их черты. Причины возникновения и развития товарного производства. Величина стоимости товара. Альтернативные понимания стоимости товаров и услуг. Теории денег.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М. Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
2. М. К. Букина “Деньги, банки, валюта”, (популярный очерк).
3. Эдвин Дж. Долан. “Микроэкономика” С. - П. 2004г.
4. Логистика: Учебное пособие / Под ред. профессора Б.А. Аникина. – Москва, 2007. – 325 с.
5. Смирнов А.Н. Нормирование и рациональное использование материальных ресурсов: Учебное пособие. – М.; Экономика, 1999. – 342 с.

5-Практическое занятие: Сущность рыночной экономики и элементы её функционирования

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Сущность и функции рынка. Рыночный механизм и его элементы. Классическая и современная рыночная экономика, их общность и различия. Кругооборот ресурсов, продуктов и доходов в рыночной экономике. Эффективное использование ресурсов в условиях рыночной экономики. Преимущества и противоречия рыночной экономики. Содержание и структура рынка. Виды рынков. Объекты и субъекты рыночных отношений. Инфраструктура рынка и ее состав.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
2. Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. – Сп.: 2002. Гл 4.1
3. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. – М.: 2000

4. Куликов Л.М. Экономическая теория. Учебник. - М: ТК Велби. Проспект. 2005.
5. Курс экономической теории. Учебное пособие, 2-е изд. пререраб. и дополнен. / Под. ред. проф. А.В.Сидоровича. - М.: изд. Дело и Сервис. 2001.

6-Практическое занятие: Теория спроса и предложения

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Спрос и факторы, определяющие его величину. Предложение товара и его кривая. Предложение и спрос: рыночное равновесие. Эластичность предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Соответствие спроса и предложения. Теория потребительского поведения. Правило максимизации полезности. Влияние изменения цен и доходов на потребительское поведение.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
2. Дж. Ф. Стенлейк. Экономикс для начинающих. – М.: 1999
3. Кэмпбэлл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс: принципы, проблемы, политика. –М.: 1999
4. Экономика. Учебник для экономических академий, вузов и факультетов. Под редакцией кандидата экономических наук, доцента А.С.Булатова. – М.: Издательство БЕК, 1999
5. В. Ф. Максимова. Микроэкономика. М.: Соминтэк, 1996.

7-Практическое занятие: Конкуренция и ценообразование

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Сущность конкуренции, ее основные формы. Ценообразование в условиях конкуренции. Теории конкуренции и монополии. Виды конкуренции. Модели конкурентного рынка. Методы конкурентной борьбы. Сущность и виды монополий. Естественные монополии. Преимущество монополии и их социально-экономические последствия. Антимонопольные меры государства. Опыт развитых стран.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
2. Дж. В. Робинсон «Экономическая теория несовершенной конкуренции». – М.: 1996.
3. Юданов А.В. Конкуренция: теория и практика. - М.: 1999
4. Портер. М Международная конкуренция. - М.:1999
5. Никеров Г.Н. Антитрестовское регулирование монополии и конкуренции.// «США. Экономика, политика, идеология.» 1999, №3
6. Никеров Г.Н. Монополия и антимонопольная политика «у них» и «у нас» // «Вопросы экономики» 1999, №6.
7. Юданов А.В. Теория конкуренции: прикладной аспект //Мировая экономика и международные отношения. 2003, №6
8. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. 2-е издание. М., 1998.
9. Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ./ Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 2003. — 896 с.

8-Практическое занятие: Предпринимательская деятельность.

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Понятие предпринимательства. Условия и принципы предпринимательства. Малый бизнес, малые предприятия. Кооперативный сектор. Организация акционерного общества. Арендные предприятия. Акционерное общество и акционерный капитал. Акции, их виды. Курс акций. Дивиденды и прибыль учредителей. Облигации. Сущность предпринимательского капитала и стадии его кругооборота. Функциональные формы предпринимательского капитала. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Скорость оборота капитала. Воспроизводство основного капитала. Физический, моральный и экономический износ основного капитала. Эффективность использования основного и оборотного капитала, ее показатели.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
2. Семенова Е. В. Операции с ценными бумагами. Учебник. – М.: Перспектива, 1997.
3. Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производственных финансовых инструментов. – М.: Федеративная книготорговая компания, 1998. – 352 с.

4. Рынок ценных бумаг. Учебник под ред. В. С. Золотарёва. – Ростов н / Д: «Феникс», 2000.-352 стр.
5. А.Г. Грязнова, А.Ю. Юданов Микроэкономика. Теория и российская практика. – М.: ИТД «КноРус», 2001г.
6. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник. – М.: Юристъ, А, 1999г.
7. The Millenium: Small Business and Enterpreneurship in the 21-st Century. Washington, 2000
8. The Facts about Small Business. Office of Advocacy, Washington, 1999
9. Абдуллаев Е., Юлдашев Ш. Малый бизнес и предпринимательство. – Т.: 2008

9-Практическое занятие: Издержки предприятия и их прибыль.

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Издержки производства. Предельные издержки. Ценообразование на факторы производства. Основные теоретические концепции прибыли и ее источники. Норма прибыли. Концепция и образ средней прибыли цены производства (модель Маркса). Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах. Коммерческие издержки, источники их покрытия и виды. Факторы, влияющие на норму прибыли. Понятие убыточности, ее причины. Банкротство и санация предприятий.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
2. Максимова В.Ф. Микроэкономика / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М.: 1999. –60 с.
3. К. Макконнел, С. Брю, Экономикс. – М., 1992
4. Экономика предприятия / Под ред. О.И. Волкова. - М.: ИНФРА-М,2000
5. А.Г. Грязнова, А.Ю. Юданов Микроэкономика. Теория и российская практика. – М.: ИТД «КноРус», 2001г.
6. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА*М, 1999. – 572с.
7. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория. Учебник для вузов. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 1998. – 456с.
8. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики. – 1998. -№11. – с. 78-96
9. <http://ise.openlab.spb.ru>
10. <http://ie.boom.ru>

10-Практическое занятие: Рынок труда и заработная плата

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Механизм функционирования рынка труда. Инвестиции как источник спроса на труд. Заработная плата как плата за труд. Основные формы и современные системы оплаты труда. Номинальная и реальная заработная плата. Дифференциация заработной платы. Определение ставки заработной платы на рынке рабочей силы. Трудовые отношения. Трудовой договор. Взаимоотношения профсоюзов с предпринимателями и государством. Трудовые конфликты, их причины и методы преодоления.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.

2. Введение в рыночную экономику. Под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. - М.: "Высшая школа", 1999

3. Экономика. Под ред. Доц. А.С. Булатова. - М.: Издательство БЕК, 2002

4. Никифорова А. А. Рынок труда: занятость и безработица. – М.: Международные отношения, 1999. – 184с.

5. Штемпель Д. Население мира в 2000 году: Пер.с нем. – М.: Мысль, 1988. – 206с.

11-Практическое занятие: Аграрные отношения и агробизнес.

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Особенности воспроизводства и экономических отношений в сельском хозяйстве. Рента и арендная плата. Виды земельной ренты. Цена земли. Аграрные отношения и их особенности в рыночной системе. Рынок земельных ресурсов. Агропромышленная интеграция. Агробизнес и его виды. Дехканское, фермерское и ширкатное хозяйства.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.

2. Земельный кодекс, от 5 мая 1998 г. - Т.: «Адолат», 2004.

3. О сельскохозяйственном кооперативе, от 5 мая 1998 г. - Т.: «Адолат», 2004.

4. О фермерском хозяйстве, от 5 мая 1998 г. - Т.: «Адолат», 2004.
5. О дехканском хозяйстве, от 5 мая 1998 г. - Т.: «Адолат», 2004.

12-Практическое занятие: Национальная экономика и её макроэкономические показатели. ВВП и его виды

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Национальная экономика: цели и результаты. Валовой продукт. Исключение повторного счета. Добавленная стоимость. Методы подсчета валового продукта, национального дохода. Расчет ВВП по отраслям. Расчет ВВП по расходам. Расчет ВВП по доходам. Чего не охватывает ВВП? Чистый национальный продукт. Национальный доход.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
2. Макроэкономика. Учебное пособие./ Под ред. Бункина. - М., 1999
3. Макроэкономика: практический курс. Учебное пособие. /Под ред. Луссе А. –СПб.: «Питер», 1999.
4. Теория переходной экономики. Т1. Микроэкономика. Учебное пособие. /Под ред. канд. эк. наук. В.В.Герасименко – М: ТЕИС, 2002. Теория переходной экономики. Т2.
5. Макроэкономика. Учебное пособие. /Под ред. канд. эк. наук. Е.В.Красниковой – М: ТЕИС, 2003.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л.. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2т.: Пер. с англ. Т. 1. –Таллин, 1999.
7. Современная экономика. Общедоступный учебный курс. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999.

13-Практическое занятие: Экономический рост и национальное богатство.

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Экономический рост и его движущие силы. Современный тип экономического роста и его особенности. Эффективность производства. Теория экономического равновесия и эффективности роста. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Цели, эффективность и социальная направленность экономического

роста. Факторы экономического роста. Влияние совокупного спроса и совокупного предложения на экономический рост. Понятие национального богатства и его структура. Материально-вещественное, природное и интеллектуальное богатство. Экономический потенциал страны.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.

2. Вехи экономической мысли. Экономическое благосостояние и общественный выбор, том 4. – СПб. 2004.

3. Куликов Л.М. Экономическая теория. Учебник. - М: ТК Велби. Проспект. 2005.

4. Курс экономической теории. Учебное пособие, 2-е изд. пререраб. и дополнен. / Под.ред. проф. А.В.Сидоровича. - М.: изд. Дело и Сервис. 2001.

5. Курс экономической теории, 5-е изд. испр., дополнен. и перераб. – Киров: АСА. 2004.

14-Практическое занятие: Финансовая и денежно – кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике.

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Финансовая система. Банки и их роль в рыночной экономике. Денежно - кредитная политика. Государственный бюджет и его роль в формировании централизованных финансовых ресурсов. Налоги и их функции в условиях рыночной экономики. Кривая Лаффера. Финансовая политика государства при переходе к рыночной экономике. Формирование рынка финансовых ресурсов. Пути реформирования налоговой и бюджетной систем в условиях либерализации экономики. Денежное обращение. Денежные системы и их виды. Денежные агрегаты. Инфляция, ее причины и виды. Дефляция и стагфляция. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства. Сущность, функции и виды кредита. Кредитный механизм, рынок кредитных ресурсов. Ссудный процент. Центральный банк и его функции. Коммерческие банки и их функции. Совершенствование банковской системы в условиях либерализации экономики.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.

2. Деньги, банки и кредитно-финансовые отношения в современной рыночной экономике. - М.: 1999

3. Долан Э. Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др. - С.- Пб.: АОЗТ "Санкт-Петербург оркестр", 2002.

4. Балабанов И.Т. и др. Деньги и финансовые институты.-С-Пб.:«Питер», 2000

5. Банки и банковское дело: Учеб. пособие/Под редакцией Балабанова.- С-Пб, «Питер», 2000.

6. Банковское дело: Учебник./Под редакцией Кроливецкой, Белоглазовой Г.Н.- изд. 5-е, перераб. и дополненное.- М.: «Финансы и статистика», 2000.

7. Банковское дело: Учебник/Под редакцией Лаврушена О.И.,- изд. 2-е перераб. и дополненное.- М.: «Финансы и статистика», 2000.

15-Практическое занятие: Доходы населения и государственная социальная политика.

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Понятие доходы населения, их классификация. Доходы, как результат перераспределения совокупного общественного продукта. Заработная плата как важнейшая часть доходов. Социальная политика государства. Её влияние на распределение доходов. Методы расчёта дифференциации доходов населения. Концепция социальной справедливости. Развитие принципов социальной справедливости в условиях социально ориентированной рыночной системы. Различия в доходах, имущественном и социальном положении членов общества. Уровень и качество жизни. Показатели уровней жизни и бедности.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.

2. Авраамова Е.С. К проблеме формирования среднего класса //Вопросы экономики – М.: 1998 №7

3. Дашкевич П.Р. Неравенство распределения дохода как фактор экономического роста в некоторых переходных странах – М.: ЮНИТИ 2005

4. Денисов П.Р. Социальное расслоение общества: причины, последствия и меры по ограничению. – М.: Экономист 1997 №1

5. Мисихина П.В. Социальные выплаты и льготы //Вопросы экономики 1999 №2

6. Максимова В.Ф. Микроэкономика. Учебник. Изд. 3-е. – М.: «Соминтэк», 2003. С. 309.

16-Практическое занятие: Мировое хозяйство. Мировой рынок.

Цель семинара: Закрепить пройденный материал лекции и самостоятельно изучить не до конца раскрытые аспекты темы.

Рассматриваемые вопросы: Понятие мирового хозяйства. Вывоз капитала. Причины и формы. Мировая торговля и мировой рынок. Миграция рабочей силы. Образование, этапы становления и основные черты мирового хозяйства. Международное разделение труда и интернационализация производства. Роль НТП и транснационального капитала в интернационализации экономики. Платёжный и торговый балансы. Цены мирового рынка. Международное регулирование мировой торговли. Международные валютные системы и организации. Валютный рынок и курсы валют. Мировой рынок ссудных капиталов. Международный кредит.

Необходимые источники: Различного рода книги, журналы, газеты по предмету «Экономическая теория»

Необходимая литература:

1. «Курс экономической теории» под редакцией проф. Чепурина М.: Н., проф. Киселёвой Е. А., - Киров, «АСА», 2009. - 848 с.
2. Миклашевская Н., Холопов А. Международная экономика. – М.: «Дела и сервис», 2004
3. Киселева Е.А. Макроэкономика: курс лекции. – М.: Эксмо, 2005
4. <http://www.ronl.ru/>

Контрольные вопросы:

1. Общее представление о значении и состоянии экономической теории в современном мире.
2. Предмет экономической теории.
3. Метод экономической теории.
4. Современные направления и исторические школы экономической теории. Понятие «экономика» и ее главный вопрос.
5. Сущность, виды и безграничность потребностей.
6. Сущность, виды и ограниченность экономических ресурсов.
7. Основные течения при формировании экономической теории как науки: меркантилизм, физиократы, английская классическая экономическая школа, марксизм и маржинализм.
8. Экономические законы и категории (научные понятия).
9. Общая характеристика хозяйственной деятельности.
10. Общественное производство и его роль в жизни общества.
11. Центральные проблемы хозяйственной деятельности и способы их разрешения в разных экономических системах.
12. Общественный продукт, его состав и стадии движения.
13. Кривая производственных возможностей.
14. Сущность собственности как экономической категории.
15. История развития различных форм собственности.
16. Многообразие форм и видов собственности в предпринимательской деятельности.
17. Формы собственности при рыночной экономике.
18. Товар и его свойства.
19. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага.
20. Основные направления критики трудовой теории стоимости.
21. Деньги, их сущность и основные функции.
22. Натуральное и товарное производство, их черты.
23. Величина стоимости товара.
24. Альтернативные понимания стоимости товаров и услуг.
25. Теории денег.
26. Сущность и функции рынка.
27. Рыночный механизм и его элементы.

28. Кругооборот ресурсов, продуктов и доходов в рыночной экономике.
29. Эффективное использование ресурсов в условиях рыночной экономики.
30. Преимущества и противоречия рыночной экономики.
31. Содержание и структура рынка.
32. Виды рынков.
33. Объекты и субъекты рыночных отношений.
34. Инфраструктура рынка и ее состав.
35. Спрос и факторы, определяющие его величину.
36. Предложение товара и его кривая.
37. Предложение и спрос: рыночное равновесие.
38. Эластичность предложения.
39. Факторы, влияющие на величину предложения.
40. Соответствие спроса и предложения.
41. Правило максимизации полезности.
42. Влияние изменения цен и доходов на потребительское поведение.
43. Сущность конкуренции, ее основные формы.
44. Ценообразование в условиях конкуренции.
45. Теории конкуренции и монополии.
46. Виды конкуренции.
47. Модели конкурентного рынка.
48. Методы конкурентной борьбы.
49. Сущность и виды монополий. Естественные монополии.
50. Преимущество монополии и их социально-экономические последствия.
51. Антимонопольные меры государства.
52. Понятие предпринимательства. Условия и принципы предпринимательства.
53. Малый бизнес, малые предприятия.
54. Кооперативный сектор.
55. Организация акционерного общества.
56. Арендные предприятия.
57. Акционерное общество и акционерный капитал. Акции, их виды. Курс акций. Дивиденды и прибыль учредителей.
58. Издержки производства. Предельные издержки.
59. Ценообразование на факторы производства.
60. Основные теоретические концепции прибыли и ее источники.
61. Норма прибыли. Факторы, влияющие на норму прибыли.
62. Концепция и образ средней прибыли цены производства (модель Маркса).
63. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах
64. Понятие убыточности, ее причины.
65. Банкротство и санация предприятий.
66. Механизм функционирования рынка труда.
67. Инвестиции как источник спроса на труд.
68. Заработная плата как плата за труд.

69. Основные формы и современные системы оплаты труда. Номинальная и реальная заработная плата.

70. Дифференциация заработной платы. Определение ставки заработной платы на рынке рабочей силы.

71. Трудовые отношения. Трудовой договор.

72. Взаимоотношения профсоюзов с предпринимателями и государством.

73. Трудовые конфликты, их причины и методы преодоления.

74. Особенности воспроизводства и экономических отношений в сельском хозяйстве.

75. Рента и арендная плата. Виды земельной ренты. Цена земли.

76. Аграрные отношения и их особенности в рыночной системе.

77. Агропромышленная интеграция.

78. Агробизнес и его виды.

79. Дехканское, фермерское и ширкатное хозяйства.

80. Национальная экономика: цели и результаты.

81. Валовой продукт. Исключение повторного счета. Добавленная стоимость. Методы подсчета валового продукта, национального дохода.

82. Расчет ВВП по отраслям. Расчет ВВП по расходам. Расчет ВВП по доходам.

83. Чего не охватывает ВВП?

84. Чистый национальный продукт.

85. Национальный доход.

86. Экономический рост и его движущие силы.

87. Современный тип экономического роста и его особенности.

88. Эффективность производства.

89. Теория экономического равновесия и эффективности роста.

90. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста.

91. Цели, эффективность и социальная направленность экономического роста.

92. Факторы экономического роста.

93. Влияние совокупного спроса и совокупного предложения на экономический рост.

94. Понятие национального богатства и его структура.

95. Материально-вещественное, природное и интеллектуальное богатство.

96. Экономический потенциал страны.

97. Финансовая система.

98. Банки и их роль в рыночной экономике.

99. Денежно - кредитная политика.

100. Государственный бюджет и его роль в формировании централизованных финансовых ресурсов.

101. Налоги и их функции в условиях рыночной экономики.

102. Кривая Лаффера.

103. Финансовая политика государства при переходе к рыночной экономике.

104. Формирование рынка финансовых ресурсов.

105. Пути реформирования налоговой и бюджетной систем в условиях либерализации экономики.
106. Денежное обращение.
107. Денежные системы и их виды.
108. Денежные агрегаты.
109. Инфляция, ее причины и виды. Дефляция и стагфляция.
110. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства.
111. Сущность, функции и виды кредита. Кредитный механизм, рынок кредитных ресурсов.
112. Ссудный процент.
113. Центральный банк и его функции.
114. Коммерческие банки и их функции.
115. Совершенствование банковской системы в условиях либерализации экономики.
116. Понятие доходы населения, их классификация.
117. Заработная плата как важнейшая часть доходов.
118. Социальная политика государства. Её влияние на распределение доходов.
119. Методы расчёта дифференциации доходов населения.
120. Концепция социальной справедливости.
121. Различия в доходах, имущественном и социальном положении членов общества.
122. Уровень и качество жизни.
123. Показатели уровней жизни и бедности.
124. Понятие мирового хозяйства.
125. Вывоз капитала. Причины и формы.
126. Мировая торговля и мировой рынок.
127. Миграция рабочей силы.
128. Образование, этапы становления и основные черты мирового хозяйства.
129. Международное разделение труда и интернационализация производства.
130. Роль НТП и транснационального капитала в интернационализации экономики.
131. Платёжный и торговый балансы.
132. Цены мирового рынка.
133. Международное регулирование мировой торговли.
134. Международные валютные системы и организации.
135. Валютный рынок и курсы валют.

Тесты:

1. Основой развития товарного производства послужило?

1. *Разделение труда в процессе производства
2. переход от личного к общему

3. переход от животноводства к растениеводству
4. Переход с кочевого образа жизни к оседлому
- 2. По методу ведения борьбы конкуренция бывает?**
 1. *Ценовой и неценовой
 2. отраслевой и межотраслевой
 3. Монополистической и олигополистической
 4. Совершенной и не совершенной
- 3. Передача государственной собственности в частное - процесс?**
 - 1.*Приватизации
 2. Разгосударствление
 3. Национализация
 4. Монополизация
- 4. По географическому признаку рынки бывают?**
 - 1*Местные, региональные и мировые
 2. Дефицитные и избыточные
 3. Основные и дополнительные
 4. Потребительские рынки и рынок услуг
- 5. Метод изучения основанный на изучение объектов в единстве и непрерывном развитии?**
 1. *Материалистическая диалектика
 2. Индукция
 3. Дедукция
 4. Анализ
- 6. По насыщенности товарами рынки бывают?**
 1. *Насыщенные и дефицитные
 2. Легальные и нелегальные
 3. Региональные и мировые
 4. Оптовые и розничные
- 7. Какими свойствами обладает товар?**
 1. *Потребительной и меновой стоимостью
 2. Субъективной и объективной стоимостью
 3. Полезностью и вредностью
 4. Обратимостью и портативностью
- 8. По соответствию действующему законодательству рынки бывают?**
 - 1.*Легальные и не легальные
 2. Монопольные и конкурентные
 3. Потребительские и рынки услуг
 4. Перспективные и вялые рынки
- 9. Детерминанты спроса - это?**
 1. *Неценовые факторы спроса
 2. Объем спроса
 3. Ценовые факторы спроса
 4. Изменение спроса
- 10. Рента - это?**
 1. *Доход, получаемый с земли

2. Один из видов издержек производства
3. Банковский процент
4. Валовая прибыль

11. Кривая производственных возможностей ?

1. *Кривая показывающая производственные возможности государства при ограниченных ресурсах
2. Кривая показывающая объём производства
3. Производственный процесс фирмы
4. Кривая производственных факторов

12. В каком ряду приведены наиболее полные формы собственности?

1. *Частная, общая, государственная
2. Акционерная, совместная, муниципальная
3. Республиканская, национальная, долевая
4. Частная, личная, смешанная

13. Рыночная цена - это?

1. *Цена, образуемая в результате пересечения кривой спроса и предложения
2. Цена товара, оговорённая в контракте
3. Цена товара, назначенная заводом производителем
4. Цена товара, указанная на его маркировке

14. С чем связано снижение цен товаров?

1. *С уменьшением цен на ресурсы производства
2. С увеличением налогов
3. С увеличением доходов потребителей
4. С уменьшением налогов

15. Основные фонды - это?

1. *Средства производства, которые непосредственно участвуют в производственном процессе, не теряют свою форму, и переносят свою стоимость на конечный товар постепенно
2. средства производства, которые в одном производственном цикле полностью расходуются и переносят свою стоимость на конечный товар
3. Фонды, которые не участвуют в производственном процессе
4. Средства производства, которые частично участвуют в производственном процессе

16. Оборотные средства – это ?

1. *средства производства, которые в одном производственном цикле полностью расходуются и переносят свою стоимость на конечный товар
2. Средства производства, которые непосредственно участвуют в производственном процессе, не теряют свою форму, и переносят свою стоимость на конечный товар постепенно
3. Фонды, которые не участвуют в производственном процессе
4. Средства производства, которые частично участвуют в производственном процессе

17. Демпинг – это ?

1. * Один из видов неценовой конкуренции

2. Денежная единица страны
3. Метод ценовой конкуренции
4. Политика насыщения рынка

18. Сколько основных функций выполняет рынок?

1. *5
2. 4
3. 3
4. 6

19. Масса денег в обращение вычисляется по формуле?

1. * $M=PQ/V$
2. $M=V/PQ$
4. $M=SQ/V$
5. $M=VS/PQ$

20. Сколько основных функций выполняют деньги?

1. *5
2. 6
3. 4
4. 3

21. Экономические ресурсы - это?

1. *Земля, наземные и подземные ресурсы, товар и предпринимательские способности.
2. Товар
3. Деньги
4. Люди

22. Кривая производственных возможностей - это?

1. *Кривая, показывающая производственные возможности страны при данных ресурсах
2. Процесс производства производственных ресурсов
3. Кривая, показывающая объём производства за год
4. Кривая Лоренца

23. Закон спроса гласит?

1. *Объём товара и его цена обратно пропорциональны.
2. Объём товара и его цена прямо пропорциональны.
3. Объём товара и его цена независимы
4. Спрос порождает свойственное ему предложение.

24. По отношению действующему законодательству рынки бывают?

1. *Легальный и нелегальный
2. Избыточный и дефицитный
3. Оптовый и розничный
4. Основной и дополнительный

25. Цена, образующая в результате взаимодействия спроса и предложения - это?

1. *Рыночная
2. Тарифная
3. Контрактная

4. Государственная

26. Монополия – ситуация на рынке когда?

1. *Один покупатель и много продавцов
2. Один продавец и много покупателей
3. Один покупатель и один продавец
4. Свободная конкуренция

27. Основателями теории «Предельной производительности» являются?

1. *К. Менгер, Э. Бём-Баверк
2. ДЖ. Кларк
3. Д.М. Кейнс
4. П. Самуэльсон.

28. Рыночная экономика предполагает наличие?

1. *Все ответы верны
2. Политических условий
3. Экономических условий
4. Моральных условий

29. По темпам развития инфляция бывает?

1. *Умеренная, галопирующая, гиперинфляция
2. Инфляция спроса и предложения
3. Импортируемая инфляция
4. Инфляция ожидания

30. По интенсивности продаж рынки бывают?

1. *Основные и дополнительные
2. Оптовые и розничные
3. Дефицитные и избыточные
4. Потребительские и рынки услуг

31. Национальная валюта «Сум» была введена в оборот?

1. 1 июня 1994 года
2. 1 июня 1995 года
3. *1 июля 1994 года
4. 1 июля 1992 года

32. Система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством в целях повышения его эффективности и увеличения прибыли - это?

1. *Менеджмент
2. Кибернетика
3. Маркетинг
4. Логистика

33. По отраслевому признаку рынки бывают?

1. *Автомобильные и компьютерные
2. Оптовые и розничные
3. Основные и дополнительные
4. Избыточные и дефицитные

34. Дивиденд - это?

1. *Доход, получаемый владельцем акций

2. Прибыль
3. Заработная плата
4. Вид ренты

35. Неконкурентность и неисключаемость являются характеристиками?

1. * Общественных благ
2. Нормальных товаров
3. Недоброкачественных товаров
4. Дефицитных товаров

36. Что такое цена?

1. *Стоимость товара, выраженная в деньгах
2. Стоимость товара
3. Экономическое средство
4. Инструмент регулирования

37. Основные функции цены?

1. *Все перечисленные
2. Мера стоимости, денежное выражение стоимости
3. Функция купли-продажи
4. Средство ведения конкуренции

38. Кто впервые ввёл в научный оборот слово «Экономика»?

1. *Аристотель
2. Платон
3. А.Смит
4. К.Маркс

39. Что такое рента?

1. *доход, получаемый с земли
2. Цена участка земли
3. Издержки производства
4. Земельный налог

40. В какой блок предметов входит экономическая теория?

1. *Социально-гуманитарные науки.
2. Точные науки
3. Политические науки;
4. Естественные науки;

41. Что такое экономическое развитие?

1. *Постоянное развитие и совершенствование производства
2. Производство материальных благ
3. Удовлетворение материальных балг
4. Доставка на рынок товаров

42. Экономические ресурсы это?

1. *Подземные и наземные богатства, товары созданные трудом, предпринимательская способность.
2. Товар
3. Деньги
4. Люди

43. Иерархия потребностей Маслоу включает?

1. *5 уровня потребностей
2. 3 уровня потребностей
3. 6 уровня потребностей
4. 4 уровня потребностей

44. В какой строке наиболее полно указаны факторы производства?

1. *Средства производства, предметы труда, рабочая сила
2. Предметы труда, рабочая сила
3. Средства производства, рабочая сила
4. Средства производства, предметы труда

45. Рыночная экономика – это экономика?

1. *Основанная на товарное производство
2. Основанная на натуральное производство
3. Основанная на плановую систему
4. Нет правильного ответа

46. Права собственности?

1. *владеть, распоряжаться, пользоваться
2. заниматься любым видом деятельности
3. Приобретать и продавать объект собственности от своего имени
4. нет правильного ответа

47. Альтернативная стоимость - это?

1. *Право выбора между производством гражданской и военной продукции
2. Вновь созданная стоимость.
3. Прибавочная стоимость
4. Стоимость товара, произведённого в неблагоприятных условиях труда

48. Прибыль предприятия это?

1. *Прибыль – одна часть дохода?
2. Чистая стоимость продукта
3. Стоимость дополнительного продукта?
4. Прибыль – это прибавочная стоимость.

49. $W = C + V + M$ формула?

1. *Стоимости товара
2. Себестоимости товара
3. Валового национального продукта
4. Прибавочной стоимости

50. Движущей силой рыночной экономики является?

1. *Конкуренция
2. Спрос и предложение
3. Цена
4. Разделение труда.

51. Экономические законы носят?

1. *Объективный характер
2. Субъективный характер
3. Объективный и субъективный характер
4. Идентичны с природными законами

52. Основной проблемой любой экономики является?

1. *Высокоэффективное производство в условиях ограниченных ресурсов.
2. Отрицательный внешнеторговый баланс
3. Неравенство между доходами и расходами гос.бюджета
4. Минимизация государственного долга

53. Что предусматривает обложение импортных товаров налогом?

1. *Защита национальной экономики
2. Поощрение импорта
3. Поощрение экспорта
4. Увеличение цен на внутреннем рынке

54. Что такое валюта?

1. *Национальная денежная единица
2. Деньги
3. Денежная система
4. Ценная бумага

55. В какой строке приведено наиболее корректное определение термина товар?

1. *Продукт труда, произведённый для обмена
2. Всё, что продаётся на рынке
3. Всё, что удовлетворяет потребности людей
4. Нет правильного ответа

56. Как распределяется доход в акционерном обществе?

1. *Распределяется согласно количеству акций, которые держит в руках участник общества
2. Распределяется поровну между учредителями
3. Распределяется по уровню затраченного труда
4. Распределяется согласно занимаемой должности

57. Чем отличаются Акционерные общества открытого и закрытого типа?

1. *Порядком распределения акций между сотрудниками данного общества
2. Размером уставного капитала
3. Числом учредителей данного общества
4. Организационной структурой

58. $MV=PQ$ это?

1. *Уравнение Фишера
2. Уравнение Кейнса
3. Уравнение Лоуренца
4. Уравнение Самуэльсона

59. Цена и объём продукции прямо пропорциональны - это?

1. *Закон предложения
2. Закон спроса
3. Закон стоимости
4. Закон денежного обращения

60. Цена и объём продукции обратно пропорциональны - это?

1. *Закон спроса
2. Закон предложения

3. Закон стоимости
4. Закон денежного обращения

61. Характеризует различные стороны экономической жизни, показывает взаимосвязи между постоянными и повторяющимися экономическими ситуациями и процессами – это

- 1.* Экономический закон
2. Экономическая категория
3. Прибавочная стоимость
4. Деньги
5. Финансы

62. Первой научной школой экономической науки является

- 1.* Меркантилизм
2. Монетаризм
3. Физиократизм
4. Маржинализм

63. Метод экономической теории основанный на изучение объектов путём их разделения на мелкие частицы

- 1.* Анализ
2. Индукция
3. Абстракция
4. Диалектика

64. Основоположником школы физиократов является

- 1.* Ф.Кэне
2. А.Тюрго
3. А.Смит
4. П. Буагильбьер

65. Область изучения экономических процессов и явлений на уровне одного предприятия, семьи или местного рынка

- 1.* Микроэкономика
2. Макроэкономика
3. Мезоэкономика
4. Менеджмент

66. Научно-теоретические понятия, отражающие некоторые стороны постоянно повторяющихся экономических процессов и реальных явлений – это

- 1.* Экономические категории
2. Факторы производства
3. Экономические законы
4. Неценовые факторы спроса и предложения

67. Кто из ниже перечисленных представителей школы меркантилистов впервые ввёл в научный оборот «Политическая экономика»

- 1.* А.Монкретьен
2. Т.Мен
3. А.Серра
4. У.Стаффорд

68. Область изучения экономических процессов и явлений на уровне одной национальной экономики – это

- 1.* Макроэкономика
2. Микроэкономика
3. Мезоэкономика
4. Маркетинг

69. Методы познания экономической теории, основанные на переходе от частных фактов к общим и наоборот – это

- 1.* Индукция и дедукция
2. Анализ и синтез
3. Абстракция и диалектика
4. Математика и графика

70. $P = F / IX * 100\%$ - формула

- 1.* нормы прибыли
2. массы денег в обращение
3. капиталоемкости
4. фондоёмкости

71. Какое из этих положений не имеет отношения к определению предмета теоретической экономики

- 1.* Редкость блага
2. Эффективное использование ресурсов
3. Неограниченные производственные ресурсы
4. Максимальное удовлетворение потребностей

72. В каком из перечисленных случаев изучение теоретической экономики не имеет практического значения

- 1.* Каждый человек сталкивается с политическими проблемами, многие из которых связаны с экономикой
2. Каждый человек зарабатывает деньги, используя свои знания, опыт в тех или иных сферах деятельности. Теоретическая экономика учит студентов «Умению жить»
3. Каждый человек испытывает влияние экономики и сам воздействует на неё
4. Каждый кто разбирается в принципах функционирования экономики способен решать собственные экономические проблемы

73. Экономическая модель не является

- 1.* Инструментом для экономических прогнозов
2. Комплексом экономических принципов
3. Объяснением как функционирует экономики и её отдельные сектора
4. Идеальным типом экономики или политики, во имя которой мы должны работать

74. Что такое экономическое развитие

- 1.* Постоянное развитие процесса производства
2. Производство материальных благ
3. Удовлетворение потребностей
4. Поставка товаров на рынок

75. Если экономическое обобщение основывается на фактах, то такой метод анализа является

- 1.* Индуктивным
2. Описательным
3. Гипотетическим
4. Диалектическим

76. Какая из перечисленных экономических целей имеет точное количественное измерение

- 1.* Полная занятость
2. Экономическая гарантия
3. Экономическая свобода
4. Справедливое распределение дохода

77. Позитивная экономическая теория изучает:

- 1.* Оценочные суждения
2. «Что есть»
3. «Что должно быть»
4. Положительные тенденции в экономическом развитии

78. Рыночная экономика возникла вследствие:

- 1.* Ограниченности ресурсов, разделения труда и обмена продуктами труда обособленных товаропроизводителей
2. Появления денег без которых дальнейшее развитие обмена продуктами было бы невозможно
3. Разделения труда и обмена продуктами между частнопредпринимательским и государственным секторами экономики
4. Нет правильного ответа

79. Государство в рыночной экономике призвано выполнять следующие функции:

- 1.* Все предыдущие ответы приемлемы
2. Способствовать повышению эффективности производства
3. Поддерживать стабильность и экономический рост производства
4. Гарантировать социальную защиту малоимущих граждан общества

80. Понятие совершенной конкуренции предполагает, что

- 1.* Все предыдущие ответы верны
2. Значительное число фирм, опирающихся в отрасли, выпускает стандартные товары
3. имеется много покупателей, приобретающих этот товар по текущей цене
4. Все продавцы и покупатели имеют полную информацию о рынке, имеет место свободный вход и выход на этот рынок

81. Рынок факторов производства это:

- 1.* Сфера товарного обращения таких групп ресурсов хозяйственной деятельности, как земля с её природными ископаемыми
2. Сфера государственного распределения экономических ресурсов для использования их в производстве
3. Рынки продажи конечной продукции, выпускаемой в производстве и продаваемой в розничной торговле

4. Нет верного ответа

82. Спрос на капитал на рынке факторов производства – это

1.* Спрос на машины и оборудование

2. Спрос на деньги

3. Спрос на акции и облигации

4. Спрос на ссудный капитал

83. Естественные монополии как правило возникают в:

1.* Отраслях, которые обеспечивают население жизненно важными услугами

2. Производстве, где отсутствует конкуренция

3. Отраслях, где происходит постоянное «изживание» фирм производителей

4. рыночном хозяйстве

84. Что такое монополия

1.* Это монополия в масштабе определённой отрасли

2. Это производство товаров высокого качества, на основе отсутствия конкуренции

3. Это установление равновесной цены в монополистическом хозяйстве

4. Это ведение конкурентной игры с учётом получения равных прибылей всех участников производства

85. Рост экономической прибыли на конкурентном рынке не способствует

1.* Повышению рыночной цены продукта

2. Расширению производства в действующих фирмах

3. Притоку в отрасль новых фирм

4. Повышению цен на используемые ресурсы

86. Какой из следующих рынков больше всего соответствует условиям совершенной конкуренции:

1.* Услуг парикмахерских

2. Стали

3. Автомобилей

4. акций и облигаций

87. Изменение какого фактора не вызывает сдвига кривой спроса

1.* Цены товара

2. Вкусов и предпочтений потребителя

3. Размера и распределения НД

4. Численности и возраста потребителей

88. Если предложение и спрос на товар возрастают, то:

1.* Благополучие общества возрастает

2. Цены повысятся

3. Увеличится общее количество товаров

4. Цена остаётся стабильной

89. Совокупность физических и умственных способностей человека в процессе производства – это:

1.* Рабочая сила

2. Средства производства

3. Предметы труда

4. Предпринимательский капитал

90. Фактор производства, на который непосредственно воздействует рабочая сила – это

- 1.* Орудие труда
2. Финансовые средства
3. Предметы труда
4. Предпринимательские способности

91. Деятельность, направленная на создание необходимых материальных и духовных благ, необходимых для жизни и деятельности людей – это

- 1.* Процесс производства
2. Процесс труда
3. Процесс купли-продажи
4. Процесс потребления благ

92. Традиционная экономика – это

- 1.* Экономические процессы основываются на традициях и обычаях
2. Экономическая система, где преобладает госсобственность на материальные ресурсы
3. Преобладает частная собственность на материальные ресурсы, свобода предпринимательской деятельности и рыночный механизм хозяйствования
4. все выше перечисленные ответы верны

93. Право собственности, при котором собственник по своему усмотрению может продать, оставить в наследство или подарить объект собственности

- 1.* Право распоряжения
2. Право владения
3. Право пользования
4. Нет верного ответа

94. Малая приватизация в республике Узбекистан пришлась на

- 1.* 1992-1993 гг.
2. 1994-1996 гг.
3. 1997-1998 гг.
4. 1999-2000 гг.

95. Семейный телефон является:

- 1.* Личной собственностью
2. Общей собственностью
3. Частной собственностью
4. Госсобственностью

96. Обратный процесс приватизации – это

- 1.* Национализация
2. Реструктуризация
3. Разгосударствление
4. Либерализация

97. Массовая приватизация в республике Узбекистан пришлась на:

- 1.* 1994-1995 гг.
2. 1992-1993 гг.

3. 1995-1997 гг.

4. 1999-2000 гг.

98. Право собственности, при котором собственник по своему усмотрению решает как использовать объект собственности:

1.* Право пользования

2. Право распоряжения

3. Право владения

4. Право суверенности

99. Форма собственности, принадлежащая физическим лицам, основанная на наёмном труде и приносящая её владельцу доход – это

1.* Частная собственность

2. Госсобственность

3. Муниципальная собственность

4. Личная собственность

100. Что послужило основой развития производства?

1.* Потребности людей

2. Разделение труда

3. Развитие отношений собственности

4. Редкость благ

101. Рентабельность – это?

1.* Отношение полученной прибыли к основным фондам

2. Отношение полученной прибыли к оборотным средствам

3. Отношение полученной прибыли к нераспределённой прибыли

4. отношение полученной прибыли к транспортным издержкам

102. Интенсивность труда – это?

1.* Показатель, характеризующий объём затраченного труда в единицу времени

2. Показатель, характеризующий объём производства

3. Показатель, характеризующий время работы

4. Показатель, характеризующий качество производства

103. Товар, выделенный из мира товаров на роль всеобщего эквивалента – это?

1.* Деньги

2. Акции

3. Облигации

4. Ссуды

104. Что послужило причиной возникновения денег?

1.* Развитие товарного производства и трудности при обменных операциях

2. Экономические катаклизмы

3. Развитие сельскохозяйственного производства

4. Наличие в природе редких металлов

105. Как вы думаете, почему в эпоху металлизма роль денег была отведена золоту и серебру?

1.* Потому что золото и серебро были относительно редкими металлами в природе,

2. Потому что золото и серебро считались священными металлами обладали рядом свойств и имели определённую стоимость
3. Потому что эти металлы были легко доступны в природе
4. Потому что эти металлы легко поддавались обработке

106. Кому из ниже перечисленных принадлежит идея порчи денег?

- 1.* Меркантилистам
2. Физиократам
3. Классикам
4. Маржиналистам

107. Абстрактный труд- это?

- 1.* Часть общественного труда, затраченная независимо от формы труда
2. Труд, образующий постоянную потребительскую стоимость
3. Труд, затраченный на материальное производство
4. Труд, затраченный на производство духовных благ

108. Функция денег, определяющая количество затраченных ресурсов при производстве товаров и услуг, которая формирует стоимость:

- 1.* Мера стоимости
2. Средство платежа
3. Средство обмена
4. Средство накопления

109. В каком году была введена в оборот национальная валюта сум?

- 1.* 1994 г 1 июля
2. 1995 г 1 июля
3. 1994 г 1 июня
4. 1993 г 1 июля

110. Валюта – это?

- 1.* Национальная денежная единица страны
2. Ценная бумага
3. Денежная банкнота
4. Государственный казначейский вексель

111. Как вы думаете, почему постепенно по мере развития товарного производства люди перешли от металлических денег к бумажным?

- 1.* По мере развития товарного производства золото в связи с ограниченностью в природе не смогло обеспечить данный товарооборот, бумага имела ряд удобств при обращении
2. Производство и обработка бумаги обходилось дешевле
3. Изобретение бумаги, привело к тому, что золото и серебро потеряли свою нарицательную стоимость
4. Бумага обладала рядом свойств, которыми не обладали оба металла

112. Свободно конвертируемая валюта – это?

- 1.* Валюта, обладающая свойством свободно обмениваться на другие валюты на мировом рынке
2. Валюта иностранного государства
3. Валюта, обеспечивающая товарообмен только на определённом рынке
4. Валюта, имеющая обращение только внутри государства

113. Девальвация – это?

- 1.* Уменьшение золотого содержания денежной единицы
2. Увеличение золотого содержания денежной единицы
3. Курс валют друг относительно друга
4. Политика выпуска дополнительной банкноты

114. Ревальвация – это?

- 1.* Увеличение золотого содержания денежной единицы
2. Уменьшение золотого содержания денежной единицы
3. Курс валют друг относительно друга
4. Политика выпуска дополнительной банкноты

115. Вид инфляции, когда темпы его роста составляют 10% в год

- 1.* Ползучая
2. Галопирующая
3. Гиперинфляция
4. Инфляция спроса

116. Индекс цен – это?

- 1.* Отношение потребительских цен текущего года к базисному
2. Один из видов цен
3. Функция цены
4. Изменение цен в связи с изменением доходов населения

117. Традиционное изменение цен объясняется излишком совокупного спроса, сфера производства не способна увеличить реальный объём производства и удовлетворить дополнительный спрос, так как все имеющиеся ресурсы уже полностью используются, поэтому этот дополнительный спрос приводит к изменению цен. Данное изменение цен в экономической теории именуется как?

- 1.* Инфляция спроса
2. Инфляция предложения
3. Индексация доходов
4. Ценовое изменение

118. Вид инфляции, когда темпы его роста составляют от 20 до 200 % в год

- 1.* Галопирующая инфляция
2. Гиперинфляция
3. Ползучая инфляция
4. Умеренная инфляция

119. Увеличение производственных издержек на единицу продукции приводит к росту цен, данная ситуация в экономической теории именуется как?

- 1.* Инфляция предложения
2. Инфляция спроса
3. Инфляция импортируемая
4. Инфляция доходов

120. Вид инфляции, когда темпы его роста составляют более 200 % в год.

- 1.* Гиперинфляция

2. Умеренная
3. Галопирующая инфляция
4. Ползучая инфляция

121. Рыночная экономика – это?

- 1.* Социально-экономическая система, основанная на товарное производство, законы денежного обращения
2. Социально-экономическая система, основанная на госсобственности на все экономические ресурсы
3. Социально-экономическая система, основанная на развитие производственных отношений согласно традициям, обычаям установленным в обществе
4. Нерегулируемая, неуправляемая социально-экономическая система

122. В какой из ниже перечисленных стран свойственна социально-направленная рыночная экономика?

- 1.* Германия
2. Япония
3. США
4. Россия

123. Доминирующей формой собственности рыночной экономики является:

- 1.* Частная собственность
2. Госсобственность
3. Общественная собственность
4. Муниципальная собственность

124. Какой стране свойственна корпоративная рыночная экономика?

- 1.* Япония
2. США
3. Германия
4. Франция

125. Основное преимущество рыночной экономики:

- 1.* Свобода деятельности
2. Конкуренция среда
3. Формирование класса собственников
4. Невмешательство государства

126. Рынок, воздействуя на все сферы экономики даёт ответы на вопросы что, как и для кого производить – это?

- 1.* Регулирующая функция рынка
2. Информационная функция рынка
3. Санирующая функция рынка
4. Посредническая функция рынка

127. Торговое учреждение, периодически производящее торговые операции по купле-родажи массовых товаров по образцу –

- 1.* Биржа
2. Аукцион
3. Торговая палата

4. Ярмарочная выставка

128. Рынок посредством конкуренции очищает производство от нежизнеспособных производителей, чем способствует повышению качества производимой продукции – это?

- 1.* Санирующая функция рынка
2. Посредническая функция рынка
3. Регулирующая функция рынка
4. Ценообразующая функция рынка

129. Торговое учреждение, производящее торги с молотка товаров имеющих характерные свойства

- 1.* Аукцион
2. Биржа
3. Торговая палата
4. Супермаркет

130. Указывает на истинную стоимость товара через закон стоимости – это?

- 1.* Ценообразующая функция рынка
2. Регулирующая функция рынка
3. Посредническая функция рынка
4. Санирующая функция рынка

131. Специализированное торговое учреждение, где осуществляются торги по купле-продаже ценных бумаг –

- 1.* Фондовая биржа
2. Товарно-сырьевая биржа
3. Биржа труда
4. Валютная биржа

132. В реальной жизни иногда встречается ситуация когда рост цен на некоторые товары приводит к увеличению их спроса – это в экономической теории именуется как –

- 1.* Эффект Гиффена
2. Эффект Вальраса
3. Эффект Госсена
4. Эффект масштаба

133. Взаимосвязь между доходом потребителя и количеством товаров которые он может приобрести именуется как –

- 1.* Закон Энгельса
2. Закон Госсена
3. Закон Парето
4. Закон Гиффена

134. Способность рынка связывать между собой субъектов рынка проявляется в её –

- 1.* Посреднической функции
2. Ценообразующей функции
3. Санирующей функции
4. Информационной функции

135. Чистая прибыль - это?

- 1.* Прибыль, получаемая после выплаты всех налогов и сборов с дохода
2. Доход, получаемый после продажи
3. Разница между добавочной стоимостью и себестоимостью
4. Доход, получаемый от продажи ценных бумаг

136. Постоянные издержки - это?

- 1.* Заработная плата административно-управленческого персонала, амортизационные отчисления и т.д.
2. Издержки на сырьё, материалы
3. Заработная плата рабочим и служащим
4. Нет правильного ответа

137. Переменные издержки – это?

- 1.* Все выше перечисленные
2. Затраты на сырьё и материалы
3. Заработная плата рабочим и служащим
4. Затраты на электроэнергию

138. Основные фонды - это?

- 1.* Средства производства, которые непосредственно участвуют в производственном процессе, не теряют свою форму, и переносят свою стоимость на конечный товар постепенно
2. Средства производства, которые в одном производственном цикле полностью расходуются и переносят свою стоимость на конечный товар
3. Фонды, которые не участвуют в производственном процессе
4. Средства производства, которые частично участвуют в производственном процессе

139. Оборотные средства – это?

- 1.* Средства производства, которые в одном производственном цикле полностью расходуются и переносят свою стоимость на конечный товар
2. Средства производства, которые непосредственно участвуют в производственном процессе, не теряют свою форму, и переносят свою стоимость на конечный товар постепенно
3. Фонды, которые не участвуют в производственном процессе
4. Средства производства, которые частично участвуют в производственном процессе

140. Факторы экономического роста?

- 1.* Все выше перечисленные
2. Количество и качество трудовых ресурсов
3. Количество и качество природных ресурсов
4. Технический прогресс

141. $ZY = F(ZK, ZL, ZN)$ - это?

- 1.* Функция экстенсивного роста
2. Функция производства
3. Функция интенсивного роста
4. Функция стоимости

142. $Y = AF(K, L, N)$?

- 1.* Функция интенсивного роста
2. Функция стоимости
3. Функция экстенсивного роста
4. Функция производства

143. Масса денег в обращение вычисляется по формуле?

- 1.* $M=PQ/V$
2. $M=V/ PQ$
3. $M=SQ/V$
4. $M=VS/PQ$

144. Методы вычисления ВВП?

- 1.* По «Потоку доходов» и «Потоку расходов»
2. Дефлятор ВВП
3. Метод « Красное сторно»
4. Номинальный и реальный ВВП

145. Распределение национального дохода показывает нам?

- 1.* Кривая Лоренца
2. Кривая Филлипса
3. Мультипликатор
4. Акселератор.

146. Теория Хекшер – Олина объясняет генезис передвижения?

- 1.* Факторов производства
2. Капитала
3. Международного кредита
4. Научных разработок

147. Издержки производства на каждую дополнительную величину продукции - это?

- 1.* Предельные
2. Постоянные
3. Переменные
4. Общие

148. Издержки производства, показывающие объём издержек на единицу продукции?

- 1.* Средние общие
2. Постоянные
3. Переменные
4. Предельные

149. По интенсивности продаж рынки бывают?

- 1.* Основные и дополнительные
2. Оптовые и розничные
3. Дефицитные и избыточные
4. Потребительские и рынки услуг

150. Конечная стоимость товаров и услуг, произведённых резидентами внутри страны и за его пределами - это?

- 1.* Валовой национальный продукт
2. Валовой внутренний продукт

3. Чистый национальный продукт
4. Национальный доход

151. В каком ряду наиболее полно приведены инструменты проведения монетарной политики Центральным банком?

- 1.* Операции на открытом рынке, норма обязательных резервов, учётная политика
2. Диверсификация портфеля, учётная политика
3. Норма обязательных резервов, Девальвация
4. Операции на открытом рынке, Ревальвация

152. В какой строке наиболее полно приведены принципы кредитования?

- 1.*Обеспеченность, срочность, платность
2. Своевременность, точность
3. Платность, оговарённость
4. Срочность, легальность

153. По срокам выдачи кредиты бывают?

- 1.* Краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный
2. Ипотечный и государственный
3. Межхозяйственный и банковский
4. Коммерческий и банковский

154. Количественная зависимость инфляции и безработицы отражается в кривой?

- 1.* Филлипса
2. Лоренца
3. Лаффера
4. Кейнсианский крест

155. Зависимость суммы налоговых поступлений в бюджет от ставок подоходного налога отражается в?

- 1.*Кривой Лаффера
2. Кривой Филлипса
3. Кривой Лоренца
4. Кривой производственных возможностей

156. Превышение на 1% текущего уровня безработицы над уровнем безработицы при полной занятости равно отставанию реального объёма ЧНП от потенциального ЧНП на 2,5% - это?

- 1.*Закон Оукена
2. Закон Сэя
3. Закон Жугляра
4. Закон Солоу

157. Отношение изменения равновесного ЧНП к изменению объёма инвестиций или к изменению любого другого компонента совокупных расходов - это?

- 1.*Мультипликатор
2. Функция потребления
3. Плановые инвестиции

4. Парадокс бережливости

158. Повторный счёт при определении ВВП и ЧНП возникает при сложении?

1. *Производства железной руды и чугуна
2. Чистой добавленной стоимости, созданной в добывающей и сталелитейной промышленности
3. Добавленной стоимости, созданной в пекарной промышленности и в её торговле
4. Прироста запасов в мукомольной и в пекарной промышленности

159. Как распределяется доход в акционерном обществе?

1. *Распределяется согласно количеству акций, которые держит в руках участник общества
2. Распределяется поровну между учредителями
3. Распределяется по уровню затраченного труда
4. Распределяется согласно занимаемой должности

160. Чем отличаются Акционерные общества открытого и закрытого типа?

1. *Порядком распределения акций между сотрудниками данного общества
2. Размером уставного капитала
3. Числом учредителей данного общества
4. Организационной структурой

161. Комплекс специализированных учреждений, способствующих облегчению деятельности рыночной экономики?

1. *Рыночная инфраструктура
2. Специализированная система коммерческих банков
3. Транспортная система
4. Система специализированных бирж

162. Модель построения рыночной экономики, где доминирующее положение занимает социальная защищённость населения?

1. *Шведская модель
2. Узбекская модель
3. Турецкая модель
4. Американская модель

163. Принцип «Узбекской» модели перехода к рынку согласно которому нормативно – правовая база рыночных отношений принимается и утверждается централизованно уполномоченными органами?

1. *Государство главный реформатор
2. Сильная социальная политика
3. Эволюционный переход к рынку
4. Приоритет экономики над политикой

164. Модель перехода к рынку, согласно которому экономический рост и достижение макроэкономической стабильности достигается путём формирования и развития малого и среднего бизнеса?

1. *Турецкая модель
2. Японская модель

3. Американская модель

4. Шведская модель

165. Принцип «Узбекской» модели перехода к рынку, согласно которому каждый гражданин, начиная от рядового труженика и государственного чиновника должны подчиняться закону?

1. *Верховенство закона

2. Государство главный реформатор

3. Сильная социальная политика

4. Постепенный, поэтапный переход к рынку

166. Функция конкуренции, заставляющая товаропроизводителей внедрять в производство достижения науки и техники?

1. *Инновационная

2. Регулирующая

3. Распределяющая

4. Санирующая

167. Вид ценной бумаги, выпускаемая государством, акционерными компаниями, муниципальными органами, как долговое обязательство?

1. *Облигация

2. Акция

3. Вексель

4. Чек

168. Функция конкуренции, непосредственно влияющая на распределение произведённых благ среди потребителей?

1. *Распределительная

2. Контролирующая

3. Регулирующая

4. Ценообразующая

169. В какой строке наиболее правильно приведена неценовая конкуренция?

1. *Маркетинг

2. Демпинг

3. Менеджмент

4. Скидка цен

170. Какое производственное объединение является ярким примером чистой монополии в экономике республики Узбекистан?

1. *ДАК «Ўзбекистон темир йўллари»

2. ООО «Уздунробита»

3. АО «Файз холдинг»

4. ОАО «Гулистонэкстрактёғ»

171. Какое производственное объединение является ярким примером олигополии в экономике республики Узбекистан?

1. *ДАК «Навоицемент».

2. ДАК «Ўзбекистон хаво йўллари»

3. ООО «Юнител»

4. Ташкентское авиационное объединение имени Чкалова

172. В какой строке наиболее точно приведён пример монополии в экономике РУз?

1. * «UZ DAEWOO AVTO»
2. ОАО «Гулистонэкстрактёғ»
3. АО «Файз холдинг»
4. ООО «Уздунробита»

173. Объединение нескольких предприятий, производящих идентичную продукцию – это?

- 1.*Синдикат
2. Трест
3. Картель
4. Концерн

174. Объединение производителей в виде юридического лица, обеспечивающая им право собственности на средства производства и готовую продукцию – это?

- 1.* Трест
2. Картель
3. Концерн
4. Синдикат

175. Объединение предпринимателей с целью совместного проведения крупных финансовых операций – это?

- 1.* Консорциум
2. Концерн
3. Трест
4. Картель

176. Самостоятельное объединение, включающее в себя комплекс предприятий, относящихся к различным отраслям экономики – это?

- 1.* Концерн
2. Трест
3. Синдикат
4. Консорциум

177. Когда был принят закон РУз «О ограничении деятельности монополии»

- 1.* 1992 год август
2. 1991 год декабрь
3. 1993 год июль
4. 1994 год апрель

178. В каком году Олий Мажлисом РУз был принят закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности в товарных рынках»

- 1.* 1996 год 27 декабря
2. 1995 год 20 марта
3. 1997 год 26 апреля
4. 1994 год 30 августа

179. Как называется государственный орган РУз непосредственно занимающийся борьбой с монополией?

- 1.* Государственный комитет по борьбе с монополией, развитию и поддержанию конкуренции и предпринимательства
2. Государственный налоговый комитет
3. Палата товаропроизводителей
4. Департемент по борьбе налоговыми и валютными преступлениями

180. Какой из следующих рынков больше всего соответствует условиям совершенной конкуренции:

- 1.* Услуг парикмахерских
2. Стали
3. Автомобилей
4. акций и облигаций

181. Специальные пониженные цены за счёт государственного бюджета – это?

- 1.* Дотационные цены
2. Государственные цены
3. Рыночная цена
4. Контрактные цены

182. Форма предпринимательской деятельности, при котором владельцем собственности выступает одно лицо или семья, получающее весь доход и несущее риск от бизнеса

- 1.*Единоличное владение
2. Товарищество
3. Акционерное общество
4. Холдинг

183. К малым предприятиям в сфере промышленности относятся предприятия с численностью работающих:

- 1.* до 200 человек
2. до 100 человек
3. до 50 человек
4. до 25 человек

184. Что послужило причиной возникновения денег?

- 1.*Развитие товарного производства и трудности при обменных операциях
2. Экономические катаклизмы
3. Развитие сельскохозяйственного производства
4. Наличие в природе редких металлов

185. Абстрактный труд- это?

- 1.*Часть общественного труда, затраченная независимо от формы труда
2. Труд, образующий постоянную потребительскую стоимость
3. Труд, затраченный на материальное производство
4. Труд, затраченный на производство духовных благ

186. Как вы думаете, почему постепенно по мере развития товарного производства люди перешли от металлических денег к бумажным?

- 1.* По мере развития товарного производства золото в связи с ограниченностью в природе не смогло обеспечить данный товарооборот, бумага имела ряд удобств при обращении
2. Производство и обработка бумаги обходилось дешевле
3. Изобретение бумаги, привело к тому, что золото и серебро потеряли свою нарицательную стоимость
4. Бумага обладала рядом свойств, которыми не обладали оба металла

187. Индекс цен – это?

- 1.* Отношение потребительских цен текущего года к базисному
2. Один из видов цен
3. Функция цены
4. Изменение цен в связи с изменением доходов населения

188. Увеличение производственных издержек на единицу продукции приводит к росту цен, данная ситуация в экономической теории именуется как?

- 1.*Инфляция предложения
2. Инфляция спроса
3. Инфляция импортируемая
4. Инфляция доходов

189. Форма товарищества, при котором два и более лица объединяют имущество и предпринимательские усилия для достижения общего интереса, для третьих лиц данное объединение является скрытым:

- 1.*Неполное
2. Полное
3. Коммандитное
4. Совместное

190. К малым предприятиям в науке и научном образовании как правило относятся предприятия с численностью работающих:

- 1.*до 100 человек
2. до 200 человек
3. до 50 человек
4. до 25 человек

191. Форма товарищества, при котором два и более лица объединяют имущество и предпринимательские усилия для достижения общего интереса, третьи лица свободно могут входить и выходить из этого товарищества:

- 1.*Полное
2. Коммандитное
3. Неполное
4. Совместное

192. Торговое учреждение, периодически производящее торговые операции по купле продажи массовых товаров по образцу –

- 1.* Биржа
2. Аукцион
3. Торговая палата

4. Ярмарочная выставка

193. Торговое учреждение, производящее торги с молотка товаров имеющих характерные свойства

- 1.* Аукцион
2. Биржа
3. Торговая палата
4. Супермаркет

194. Форма предпринимательской деятельности созданное в зоне льготного режима налогообложения, принадлежащее лицам, не имеющим постоянного местопребывания в стране регистрации:

- 1.* Оффшорная компания
2. Совместное предприятие
3. Корпорация
4. Филиал

195. Специализированное торговое учреждение, где осуществляются торги по купле-продаже ценных бумаг –

- 1.* Фондовая биржа
2. Товарно-сырьевая биржа
3. Биржа труда
4. Валютная биржа

196. Взаимосвязь между доходом потребителя и количеством товаров которые он может приобрести именуется как –

- 1.* Закон Энгельса
2. Закон Госсена
3. Закон Парето
4. Закон Гиффена

197. К малым предприятиям в розничной торговле и других отраслях непродушвенной сферы как правило относятся предприятия с численностью работающих:

- 1.* до 25 человек
2. до 200 человек
3. до 100 человек
4. до 50 человек

198. Факторы экономического роста?

- 1.* Все выше перечисленные
2. Количество и качество трудовых ресурсов
3. Количество и качество природных ресурсов
4. Технический прогресс

199. $Y = AF(K, L, N)$?

- 1.* Функция интенсивного роста
2. Функция стоимости
3. Функция экстенсивного роста
4. Функция производства

200. К малым предприятиям в строительстве и других предприятиях производственной сферы как правило относятся предприятия с численностью работающих:

1. *до 50 человек
2. до 200 человек
3. до 100 человек
4. до 25 человек

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Труды Президента И. А. Каримова

1. Каримов И.А. Узбекистан: свой путь обновления и прогресса. - Т.: «Узбекистон». 1992.
2. Каримов И.А. Узбекистан - собственная модель перехода на рыночные отношения. - Т.: «Узбекистон». 1993.
3. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. - Т.: «Узбекистон». 1995.
4. Каримов И.А. Узбекистан: национальная независимость, экономика, политика, идеология. - Т.: «Узбекистон». 1996.
5. Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века. Угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. - Т.: «Узбекистон». 1997.
6. Каримов И.А. Наша высшая цель-независимость и процветание Родины, свобода и благополучие народа. - Т.: «Узбекистон». 2000.
7. Каримов И.А. Либерализация экономики, эффективное использование ресурсов - наше главное направление. - Т.: «Узбекистон». 2002.
8. Каримов И.А. Основные направления дальнейшего углубления демократических преобразований и формирование основ гражданского общества в Узбекистане. - Т.: «Узбекистон». 2002.
9. Каримов И.А. Избранный нами путь-это путь демократического развития и сотрудничества с прогрессивным миром. - Т.: «Узбекистон». 2003.
10. Каримов И.А. Рациональное использование имеющегося потенциала и ресурсов - фактор прогресса. - Т.: «Узбекистон». 2004.
11. Каримов И. А. Наша главная цель – демократизация и обновление общества, реформирование и модернизация страны. - Т.: «Узбекистон». 2005.
12. Каримов И. А. Со старыми взглядами и подходами невозможно построить новую жизнь. - Т.: «Узбекистон». 2005.
13. Каримов И. А. При империи нас считали людьми второго сорта. Ответы на вопросы корреспондента «Независимой газеты» (г. Москва), 14 января 2005 г. - Т.: «Узбекистон». 2005 г.

Законы Узбекистана

1. Конституция Республики Узбекистан, 8 декабря 1992 г. - Т.: «Узбекистон», 2003.
2. О собственности в Республике Узбекистан, от 31 октября 1990 г. - Т.: «Адолат», 2003.
3. О банках и банковской деятельности, от 5 апреля 1996 г. Т.: «Адолат», 1999.
4. О внешнеэкономической деятельности, от 14 июня 1991 г. - Т.: «Адолат», 2004.

5. Об основах государственной независимости Республики Узбекистан, от 31 августа 1991 г. и придания ему статуса конституционного от 30 сентября 1991 г.
6. Об аренде, от 19 ноября 1991 г.- Т.: «Адолат», 2000.
7. О разгосударствлении и приватизации, от 19 ноября 1991 г.- Т.: «Адолат», 2003.
8. Об образовании, от 29 августа 1997 г. Т.: «Адолат», 1997.
9. О профессиональных союзах, правах и гарантиях их деятельности, от 2 июля 1992 г.- Т.: «Адолат», 2002.
10. О биржах и биржевой деятельности, от 2 июля 1992 г.- Т.: «Адолат», 2001.
11. Об охране труда, от 6 мая 1993 г.- Т.: «Адолат», 2002.
12. О Центральном банке Республики Узбекистан, от 21 декабря 1995 г.- Т.: «Адолат», 2003.
13. О механизме функционирования рынка ценных бумаг, от 25 апреля 1996 г.- Т.: «Адолат», 2003.
14. О свободных экономических зонах, от 25 апреля 1996. - Т.: «Адолат», 2003.
15. Об акционерных обществах и защите прав акционеров, от 26 апреля 1996 г.- Т.: «Адолат», 2003.
16. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках, от 27 декабря 1996 г.- Т.: «Адолат», 2001.
17. О естественных монополиях, от 19 августа 1999 г.- Т.: «Адолат», 1999.
18. О предпринимательстве и гарантиях деятельности предпринимателей, от 14 апреля 1999 г. – Т.: «Адолат», 1999.
19. Земельный кодекс, от 5 мая 1998 г. - Т.: «Адолат», 2004.
20. О сельскохозяйственном кооперативе, от 5 мая 1998 г. - Т.: «Адолат», 2004.
21. О фермерском хозяйстве, от 5 мая 1998 г. - Т.: «Адолат», 2004.
22. О дехканском хозяйстве, от 5 мая 1998 г. - Т.: «Адолат», 2004.
23. Налоговый кодекс Республики Узбекистан. - Т.: «Адолат», 2001.

Учебники и учебные пособия

1. Бабушкина А. М. Государственное регулирование национальной экономики. Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика. 2004.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Учебник. – М.: ТК Велби. «Проспект». 2005.
3. Бренделева Е. А. Неинституциональная теория. Учебное пособие. - М.: ТЕИС. 2003.
4. Вехи экономической мысли. Экономическое благосостояние и общественный выбор, том 4. – СПб. 2004.
5. Гречишкина И. В., Шаститко А. Е. Экономический анализ применения антимонопольного законодательства (злоупотреблений доминирующим положением). - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003 г.
6. Клинов В. Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизм ее формирования. Учебное пособие. - М.: МГИМО. 2003.

7. Куликов Л.М. Экономическая теория. Учебник. - М: ТК Велби. Проспект. 2005.
8. Курс экономической теории. Учебное пособие, 2-е изд. пререраб. и дополнен. / Под.ред. проф. А.В.Сидоровича. - М.: изд. Дело и Сервис. 2001.
9. Курс экономической теории, 5-е изд. испр., дополнен. и перераб. – Киров: АСА. 2004.
10. Курс экономической теории./Автор.колл.под.ред. проф. М.Н.Чепурина.Учебник: - М.: ИНФРА. 2004.
11. Кушлин В. И. Траектории экономических трансформаций. - М.: ЗАО изд. Экономика. 2004.
12. Липси И. В. Экономика. Учебник для вузов. - М.: Омега К. 2004.
13. Развитие отраслей социальной сферы в переходной экономике./Под ред. Е. Н. Шилцова, П.Н. Поманова. - Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2001.
14. Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания./Под ред. К. А. Хубиева. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2002.
15. Шагас Н.Л., Туманова Е. Долгосрочный аспект. Экономика. 3-е изд. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2004.
16. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002 г.
17. Шодмонов Ш., Алимов Р., Жўраев Т. Иктисодиёт назарияси. -Т.: Молия. 2002.
18. Шодмонов Ш.Ш., Баубекова Г.Д. Педагогическое мастерство и инновации в преподавании экономической теории. - Т.: Янги аср авлоди. 2004.
19. Экономический рост и вектор развития современной Узбекистана./Под ред. К. А. Хубиева. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2004.
20. Экономическая теория. Учебник./Под. ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечеловой – М.: Экзамен. 2004.
21. Экономическая теория. Учебник. /Под ред. В.И. Видяпина - М.: ИНФРА. М. 2005.
22. Экономика. Учебник, 8-е изд., перераб. и дополненное -/Под ред. А.С. Булатова. М.: Экономист. 2005.
23. Экономическая теория (Политэкономия)/Под общ.ред. акад. В.И.Видяпина, акад. Т.П. Журавлева. Учебник. 4-е издание.-М.:ИНФРА-М. 2004.

Дополнительная литература

1. Гайгер Лингвуд Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика / (пер. с англ.) - М.:Инфра.1996.
2. Доллан Э.Дж., Линдсей Д. Макроэкономика / (пер. с англ.) – СПб.1994.
3. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика /пер. с англ.- М.: ИНФРА. 1997.
4. Леонтьев В. Экономическое эссе: теория исследования, факты и политика / (пер. с англ.). - М.: Политиздат. 1990.

5. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. - М.: Республика. 2002.
6. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Макроэкономика /(пер. с англ.). - М. Экономика-Дело. 1998.
7. Проблемы трансформации и перехода к регулируемой рыночной экономике. - М.: ТЕИС. 1999.
8. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика: глобальные подходы /(пер. с англ.). - М.: Дело. 1996.
9. Фридмен М. Если бы деньги заговорили /(пер. с англ.). - М.: Дело. 1998.
10. Хейне П. Экономический образ мышления /(пер. с англ.). Изд. 8-е. - М.: Дело. 1992.

Новые информационные технологии.

Интернет – сайты:

1. <http://www.press-service.uz> - Интернет- сайт Пресс-службы Президента РУз.
2. www.stat.uz
3. www.uza.u
4. www.ceep.uz
5. <http://www.finansy.ru/> -Междунар. эк. отношения.
Использование оц. эк.ресурсов
6. <http://www.cemi.rssi.ru/r> - Теория равновесия
7. <http://www.aup.ru/books/m> - Теор. эк. равновесия. Теор. эк. роста
8. <http://ek-lit.agava.ru> - Теор. эк цикла. Теор. предпринимательства
9. <http://www.msu.ru/depts> - Макроэк. регулирование, проблемы теор и прак.
10. <http://rudiplom.ru/lekciij> - Мир. эк., междунар. эк. отн.
11. <http://www.ecsocman.edu.ru> – Основы эк. Теор. эк. Теор. равновесия. Смешенная эк. Эк. цикл.
12. <http://www.institutional.ru/> - Институциональное эк.
13. <http://www.ronl.ru/> - Полит. эк. Междунар. эк. Эк. теор.

Мультимедийные диски:

1. “Ислам Каримов. Собрание трудов” – Электронный вариант 12 томного собрания трудов Президента. Т: Пресс-служба и УЗАПИ, 2005 г.
2. Законодательство Узбекистана. Электронный вариант. Т.: “NORMA NAMKOR”, 2004 г.

Видео - лекции:

- Экономическая теория. Т.: ТГЭУ, 2002г.

СОДЕРЖАНИЕ:

Цель и задачи изучения предмета.....	3
Содержание предмета.....	3
Введение.....	11
Лекция 1. Предмет и метод экономической теории.....	12
Лекция 2. Сфера производства: сущность, структура, результаты.....	23
Лекция 3. Социально – экономическая система и отношения собственности.....	33
Лекция 4. Развитие товарно-денежных отношений.....	45
Лекция 5. Сущность рыночной экономики и элементы её функционирования.....	65
Лекция 6. Теория спроса и предложения.....	72
Лекция 7. Конкуренция и ценообразование.....	85
Лекция 8.Предпринимательская деятельность.....	95
Лекция 9. Издержки предприятия и их прибыль.....	101
Лекция 10. Рынок труда и заработная плата.....	106
Лекция 11. Аграрные отношения и агробизнес.....	114
Лекция 12. Национальная экономика и её макроэкономические показатели. ВВП и его виды.....	122
Лекция 13. Экономический рост и национальное богатство.....	133
Лекция 14. Финансовая и денежно – кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике.....	143
Лекция 15. Доходы населения и государственная социальная политика.....	154
Лекция 16. Мировое хозяйство. Мировой рынок.....	174
Тематика практических занятий.....	189
Контрольные вопросы.....	200
Тесты.....	204
Список используемой и рекомендуемой литературы.....	231

АХМЕДОВА ВЕНЕРА ШАРИФОВНА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Редактор: к.э.н., доц. Сатторкулов О.Т.

Дизайнер: Усманов Ф. А.

Компьютерное оформление: Махкамова Ф.