

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ
Колледж Пятигорского института (филиала) СКФУ

ЭКОНОМИКА
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Специальность СПО
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Квалификация: Менеджер по продажам

(ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ)

Пятигорск 2021

Методические указания для практических занятий по учебной дисциплине «Экономика» составлены в соответствии с ФГОС СПО и предназначены для студентов очной формы обучения по специальности: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рассмотрено на заседании ПЦК колледжа Пятигорского института (филиала) СКФУ

Протокол № 8 от «22» марта 2021г.

Пояснительная записка

Данные методические указания составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и предназначены для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков и умений по программе дисциплины «Экономика».

Основными целями проведения практических занятий являются:

- обобщение, систематизация, углубление и закрепление полученных теоретических занятий;
- формирование умений и навыков, позволяющих применять полученные студентами теоретические знания на практике;
- обеспечение реализации неразрывности и единства интеллектуальной и практической деятельности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- приводить примеры факторов производства и факторов доходов, общественных благ, российских предприятий разных организационных форм, глобальных экономических проблем;
- описывать действие рыночного механизма, основные формы заработной платы и стимулирования труда, инфляцию, основные статьи госбюджета России, экономический рост, глобализацию мировой экономики;
- объяснять взаимовыгодность добровольного обмена, причины неравенства доходов, виды инфляции, проблемы международной торговли;
- подходить к событиям общественной и политической жизни с экономической точки зрения, используя различные источники информации;
- использовать приобретенные знания и умения в практической и профессиональной деятельности, повседневной жизни.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- функции денег;
- банковскую систему;
- причины различий в уровне оплаты труда;
- основные виды налогов;
- организационно-правовые формы предпринимательства;
- виды ценных бумаг;
- факторы экономического роста.

Изучение дисциплины «Экономика» способствует формированию системы знаний о субъектах экономики, явлениях и процессах экономической жизни общества, о методах и инструментах исследования этих явлений, о способах и средствах решения экономических проблем.

Цель дисциплины «Экономика» - сформировать у студентов экономический образ мышления и осмысления закономерностей и явлений, происходящих в экономике страны и мирового хозяйства, развить потребности в получении экономических знаний, овладение умением осмысливать, систематизировать и анализировать экономическую информацию, применять полученные знания и умения для решения типичных экономических задач.

Практическая работа № 1

Раздел 1. Экономика и экономическая наука

Тема 1.1 Потребности человека и ограниченность ресурсов. Факторы производства.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

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.

Как известно, объектом любой науки является некоторая крупная система, совокупность явлений и т.п. Предмет - некоторая существенная часть объекта, некоторый аспект, на котором сосредотачивается внимание отдельной науки. Метод - система способов и приемов познания объекта.

Обычно выделяют естественные (технические) и общественные (гуманитарные) науки. Экономика традиционно относится к общественным (социальным) наукам - наукам об обществе. Таким образом, объектом изучения экономики является человеческое общество.

Общество представляет собой совокупность людей, объединенных на определенной ступени исторического развития теми или иными экономическими отношениями, определяющими все другие общественные отношения. Экономическая жизнь общества состоит из разнообразных явлений и процессов, сущность которых следует искать в общественном производстве. На каких же сторонах (аспектах) человеческого общества сосредотачивает свое внимание экономика (иными словами - что является ее предметом).

Существует несколько сходных подходов к определению предмета экономической теории. В своей совокупности они позволяют определить этот предмет наиболее точно.

Чтобы жить, люди должны есть, пить, одеваться, иметь крышу над головой и т.п. Эта необходимость связана с удовлетворением потребностей в физическом воспроизводстве человека. Затем возникают потребности более сложные, например, связанные с положением субъекта в данном социальном окружении: в организации, культуре, политике и т.д.

Необходимость удовлетворять все эти потребности побуждает человека осуществлять некую деятельность (труд, производство материальных благ и услуг, и т. п.).

Такая деятельность представляет собой взаимодействие субъектов с целью приспособления окружающей среды к удовлетворению их потребностей. Данную деятельность вместе с ее условиями, результатами и закономерностями изучает экономика.

Таким образом, экономика - наука о деятельности человека. Слово «экономика» пришло к нам из греческого языка, и означает «искусство ведения домашнего хозяйства».

В результате трудовой деятельности возникают экономические процессы и явления, которые развиваются, усложняются, превращаются в сложные экономические системы. Экономика призвана отражать эти процессы.

Предметом экономики являются экономические отношения. Экономические отношения имеют многоуровневую систему. Наиболее глубокие уровни экономических отношений выступают как не зависящие от воли и сознания людей. Это, прежде всего материальные производственные отношения.

Пример: стоимость как общественно необходимые затраты труда в товаре. Можно продать что угодно по более высокой или более низкой цене - это зависит от воли продавца и покупателя, но ни тот, ни другой не могут повлиять на общественно необходимые затраты труда, воплощенные в товаре. Поэтому стоимость - объективное, не зависящее от воли и сознания

людей экономическое отношение, а цена - субъективное, зависимое от воли человека отношение. Чем ближе экономические отношения к поверхности жизни общества, тем больше их зависимость от сознательной деятельности человека.

В экономике люди сталкиваются, прежде всего, с проблемой выбора способов удовлетворения своих потребностей с помощью имеющихся ресурсов, которые могут быть ограничены. Потребности всегда возрастают быстрее производственных возможностей, хотя в процессе развития общества увеличиваются и те, и другие.

Устойчивая зависимость, отражающая расширение круга потребностей и их качественное совершенствование, получила название закона возвышения потребностей. Цель всякой экономической деятельности - удовлетворение потребностей.

Дефицитность ресурсов, таким образом, обуславливает ограниченность выпуска конечного продукта. Общество не может потреблять столько, сколько оно хочет, и постоянно сталкивается с выбором - какое количество и какого продукта производить: увеличение выпуска одного продукта в эффективно работающей экономике возможно только при сокращении производства другого.

Таким образом, предмет экономики - поведение субъектов в процессе выбора способов оптимального использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения растущих потребностей индивида и общества.

Потребность - объективная и осознанная нужда в чём-либо, чувство неудовлетворённости, которое человек испытывает, или чувство удовлетворённости, которое человек желает продлить. Потребности выступают как некоторый внутренний побудитель активной деятельности человека.

Экономические потребности - та часть имеющихся в обществе потребностей, для которой необходимо общественное производство (экономическая деятельность), где люди вступают в производственные отношения. Такие потребности, будучи осознанными, проявляются как экономические интересы.

Выделяют потребности первичные и вторичные:

- первичные - потребность в питании и т.п.
- вторичные - потребности в удовлетворении духовных запросов человека.

Потребности делятся также на эластичные и неэластичные (жесткие):

- эластичные - потребности, от удовлетворения которых можно временно воздержаться или отменить;
- неэластичные - потребности, которые существуют постоянно, но быстро снимаются, если их удовлетворить.

Первичные потребности являются жесткими, а вторичные тяготеют к эластичным.

Одной из удачных классификаций считается иерархия потребностей, предложенная американским психологом Маслоу:



Рис. 1. Пирамида Маслоу

По количественной определенности можно выделить:

- абсолютные потребности (количественно не ограничены, выражают в общем виде достижения мировой цивилизации);
- действительные потребности (сформированы в рамках достигнутого уровня развития производства и общественных отношений, относительно ограничены данным уровнем);
- платежеспособные потребности (ограничены возможностями потребителей оплатить их удовлетворение).

Потребности человека изменяются постоянно. Между производством и потребностями существует тесная взаимосвязь. Потребности - исходный пункт производства, а производство влияет на изменение потребностей. Потребности безграничны. Общей закономерностью развития экономических потребностей по мере социально-экономического прогресса является возвышение потребностей.

Производство любого экономического блага невозможно без ресурсов. Именно они являются в экономике *факторами производства*. Изначально в экономике рассматривались три базовых фактора производства, которые выделил экономист Жан Батист Сей - это *труд, земля, капитал*.

В связи с развитием общества, его информатизацией получили актуальность ещё три дополнительных фактора производства. Они были определены Йозефом Шумпетером:

- предпринимательство (или предпринимательские способности);
- информация;
- время.

1. Труд. Именно этот фактор заставил первобытных людей неолитическую революцию, т.е. переход от присваивающего к производящему хозяйству. Природа перестала обеспечивать человека необходимыми благами, их не хватало для всех. Человек решил: "Раз природа не даёт столько, сколько нам нужно, то для того, чтобы обеспечить всех членов общества необходимо самим создать недостающие блага".

Труд человека представлен в двух формах:

- 1) физический - создание благ с помощью физической силой человека.
- 2) умственный - создание благ с помощью интеллекта человека.

Люди могут продавать свой труд на рынке ресурсов (труда), в результате чего получать *доход в виде заработной платы*. Труд можно усовершенствовать с помощью повышения его производительности, а также благодаря его обучению работников для приобретения или новых профессиональных навыков.

Современные экономисты говорят, что новая экономика перестаёт зависеть от сырья, а начинает зависеть в большей степени от интеллекта человека. Она должна знать ответы на вопросы борьбы с раком, старением, улучшением качества жизни, развития медицины, а это может быть достигнуто только, если мы будем иметь высокий уровень образования в школах и университетах.

2. Земля. Этот фактор многозначен, т.к. под ним экономисты понимают все природные богатства земли, включающие в неё недра. К этому фактору относят: нефть, природный газ, цветные металлы, пахотные земли, водоёмы с рыбой и т.д. *Доходом от земли является рента* (своеобразный доход, который приносит фактор земля). Так, например, если мы имеем в собственности землю, то от сдачи её в аренду собственник получит доход в виде ренты.

3. Капитал. В широком смысле, капиталом называют всё то, что способно приносить доход и используется непосредственно в производственном процессе. Капитал делят на *финансовый* (валюта, деньги, ценные бумаги, акции и т.д.) и на *физический* (здания, сооружения,

оборудования и станки, транспортные средства, т.е. это средства производства, с помощью которых создаются товары и услуги). *Доходом от использования капитала является процент.*

4. Предпринимательские способности. Этот фактор выражается в особенном складе характера и психотипе отдельно взятых людей - предпринимателей. Предприниматель - это тот человек, который склонен идти на риск, ведь бизнес - это всегда риск. Предприниматель может заработать либо очень много, либо ничего. То есть, чтобы произвести товар или услугу на свет, предприниматель должен грамотно объединить все факторы производства, т.е. скомбинировать их таким образом, чтобы они принесли ему максимальный доход. *Доходом от предпринимательства является прибыль.*

5. Информация. Под информацией понимают любые данные, которые могут быть использованы при производстве экономических благ: информация о сырье, поставщиках, технологии производства, состоянии рынка, спросе потребителей и т.д. Важным является обеспечение защиты экономической информации, т.к. могут возникать угрозы её хищения через сеть, интернет. *Факторным доходом от использования информации может выступать гонорар или роялти.*

6. Время. Фактор времени играет также немало важную роль, ведь его всегда не хватает. И в процессе производства или реализации товаров предпринимателю необходимо более рационально и экономно использовать время. Сейчас существует целая наука управления времени - тайм-менеджмент.

Вопросы для самоконтроля:

1. Потребности человека, как основа экономики.
2. Экономика как наука и хозяйство.
3. История развития экономической деятельности человека.
4. Ойкономия.
5. Что отражает пирамида потребностей А.Маслоу?
6. Классификация потребностей.
7. Блага в экономике: свободные и экономические.
8. Отличительные особенности товаров и услуг в экономике.
9. Структура экономической науки.
10. Главный вопрос экономики.
11. Основные вопросы экономики.
12. Понятие экономической деятельности. Стадии экономической деятельности.
13. Что такое факторы производства?
14. Перечислите классические факторы производства.
15. Какие из факторов производства были выделены в связи с развитием информационных технологий и компьютеризации общества?
16. Почему современные экономисты к факторам производства относят «время»?
17. Перечислите факторные доходы от каждого фактора производства.
18. Какова роль факторов производства в национальной экономике?

Практическая работа № 2

Тема 1.2 Прибыль и рентабельность. Выбор и альтернативная стоимость.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Функции прибыли:

1. прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
2. прибыль обладает стимулирующей функцией (т. к. является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия);
3. прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

Основные источники получения прибыли:

1. образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта;
2. связан с производственной и предпринимательской деятельностью.
3. проистекает из инновационной деятельности предприятия.

Под распределением прибыли понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии.

В бухгалтерском учете выделяют следующие виды прибыли:

- 1) валовая прибыль;
- 2) прибыль (убыток) от продаж;
- 3) прибыль (убыток) до налогообложения;
- 4) чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью продаж.

Прибыль от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов.

Прибыль до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов.

Чистая прибыль – это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов.

Рентабельность предприятия – это показатель эффективности, рассчитываемый как отношение прибыли к усредненной стоимости основных, а также оборотных активов. Прибыль и рентабельность предприятия напрямую взаимосвязаны между собой.

Основными показателями рентабельности являются: рентабельность продукции предприятия, рентабельность капитала и общая рентабельность.

Прибыль выступает главным показателем эффективности производства, является целью и движущим мотивом рыночной экономики.

Первыми исследователями прибыли были меркантилисты. Они считали, что прибыль возникает в сфере обращения, во внешней торговле, в результате продажи по более высокой цене.

Физиократы считали, что прибыль создается только в сельском хозяйстве.

А.Смит и Д.Рикардо обосновали идею создания прибавочной стоимости в отраслях материального производства. Они определяли прибыль как вычет из продукта труда рабочего в пользу капиталиста.

К.Маркс назвал прибыль превращенной формой прибавочной стоимости, т. е. после реализации товара прибавочная стоимость превращается в прибыль ($m = P$). При этом она по размеру может отклоняться от прибавочной стоимости. Это зависит от спроса и предложения на рынке. *Источником прибыли является неоплаченный труд наемных рабочих - прибавочный труд.* Прибыль присваивается собственником капитала. Теория прибыли К.Маркса построена в целом на трудовой теории стоимости, т.е. создается лишь трудом (рабочей силой).

Неоклассики не признают трудовую теорию стоимости. Они считают *прибылью излишек над издержками.* При этом она образуется:

- как вознаграждение за умелые действия, знания и новаторство в организации и ведении какого-либо дела (предпринимательство);
- результат внедрения технических новшеств;
- плата предпринимателю за его риск, за неопределенность;
- результат установления высоких (монопольных) цен;
- результат дефицита товаров.

В итоге сложения этих составляющих прибыли образуется общая прибыль. Одна часть этой прибыли представляет собой предпринимательскую прибыль, и предприниматель ее получает в виде заработной платы. Эта часть входит в издержки производства как нормальная прибыль. Другая часть общей прибыли составляет сверхприбыль или избыток над издержками и не входит в состав издержек производства. Она является результатом внедрения технических новшеств, установления монопольных цен и дефицита товаров и т. д.

Рассмотренная эволюция теоретических подходов к выяснению сущности прибыли позволяет дать следующее определение прибыли.

Прибыль - это разница между выручкой TR от реализации продукции и общими (валовыми) издержками $ТС$ на производство и реализацию продукции, в денежном выражении является излишком над издержками фирмы.

$$\text{Прибыль} = TR - ТС.$$

Прибыль выполняет функции:

- *распределительную* - это создание фондов денежных средств, обеспечивающих эффективную работу фирм, отраслей и сфер;
- *стимулирующую.* Прибыль является генератором, или двигателем рыночной экономики. Она способствует снижению издержек производства. Увеличение прибыли является сигналом к развитию производства;
- *формирующую.* За счет прибыли формируются доходы бюджетов различных уровней. Чем больше прибыль, тем весомее бюджеты субъектов и госбюджет страны.

Различают следующие *виды прибыли:*

- *общая (валовая) прибыль (ОП)* - это разница между выручкой TR и общими (валовыми) издержками $ТС$:

$$ОП = TR - ТС.$$

- *нормальная прибыль* - это прибыль предпринимателя, позволяющая остаться ему в данном деле. Она должна обеспечить простое воспроизводство;

- *бухгалтерская прибыль* - прибыль, получаемая как разница между выручкой фирмы и бухгалтерскими издержками (явными), т. е. себестоимостью продукции. На практике все руководители и специалисты сталкиваются с этим понятием прибыли;

- *экономическая прибыль* - прибыль, получаемая как разница между выручкой и экономическими (явными и неявными) издержками, включая прибыль предпринимателя;

- *балансовая прибыль* - прибыль, получаемая как разница между общей выручкой и общими издержками, включая прибыль от различных услуг, от продажи материальных ценностей, от долевого участия в СП, от аренды, дивиденды по ценным бумагам и т. д.;

• *чистая (располагаемая) прибыль* - часть балансовой прибыли фирмы, остающаяся после уплаты различных налогов, платежей в бюджеты. За счет нее фирма решает социально-экономические и другие текущие задачи.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение прибыли предприятия
2. Дайте определение рентабельности
3. Назовите виды прибыли

Практическая работа № 3

Тема 1.3 Типы экономических систем. Собственность и конкуренция.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

На разных стадиях развития человеческого общества экономическая жизнь людей отличалась. Это зависело от ряда факторов, таких как наличие необходимых ресурсов, степень развития научно-технического прогресса и другое. Общество в своём развитии пережило три большие революции или стадии развития:

- 1) доиндустриальную;
- 2) индустриальную;
- 3) постиндустриальную.

Каждая из этих стадий имела свои определённые системы экономических отношений.

Экономисты выделяют 4 типа экономических систем:

- 1) традиционная;
- 2) командная (административная, социализм, плановая);
- 3) рыночная (капитализм);
- 4) смешанная.

Вне зависимости от типа экономической системы мы должны знать ответы на вопросы:

Что производить?

Как производить?

Для кого производить?

В основу деления экономических систем на типы положено два базовых вопроса:

- 1) Кто владеет ресурсами?
- 2) Кто принимает решения об их распределении?

Экономическая система - совокупность принципов, правил, законодательных норм, определяющих форму и содержание экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ; другими словами, экономическая система - это форма организации хозяйственной жизни общества, характеризующаяся определённым типом собственности.

Во всех экономических системах для производства требуются ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности распределяются, обмениваются и потребляются. Можно сказать, что каждая из систем отличается подходом и методами решения основных экономических проблем.

1. Исторически, самой первой сложилась традиционная экономическая система. Она характеризуется слабым развитием хозяйства, присуща слаборазвитым странам. Целиком и полностью основывается на традициях и обычаях, которые передаются из поколения в поколение. Именно традиции определяют из чего, как и для кого производить.

Технический прогресс отсутствует, либо выражен не сильно, преобладает натуральный обмен, натуральное хозяйство (земледелие, скотоводство, рыболовство, охота и др.). В настоящее время отголоски такой системы сохранились в глухих уголках планеты (некоторые племена Африки, народы крайнего севера России и т.д.). Эта система имела ряд недостатков, среди которых:

- 1) примитивные технологии (камни, кости убитых животных, палки и т.п.);
- 2) преобладание ручного труда над умственным;
- 3) низкий уровень благосостояния (бедность);
- 4) низкая производительность труда;
- 5) невысокая продолжительность жизни;
- 6) присутствует натуральный обмен, который не всегда равноценен.

В таком обществе торговля возможна, но не постоянна.

Достоинством этой системы является огромное количество природных ресурсов.

2. Командная. Все ресурсы находятся в руках государства. Оно решает: что производить, как и для кого. Ресурсы распределяются по указанию центральных органов управления в соответствии с планом. Всё подвергается планированию. Примером такой системы является экономика Советского Союза, просуществовавшая 70 лет. В этой экономике нет места для частной инициативы. Производство благ постоянно отрывается от потребностей, а прогресс общества тормозится.

Достоинства системы:

- 1) За всё отвечает государство (за трудоустройство, за жизнь на пенсию);
- 2) Устойчивые и стабильные цены, практически нет подорожаний;
- 3) У граждан нет страха, и присутствует уверенность в завтрашнем дне;
- 4) Устойчивый и удовлетворительный уровень для всех без исключений;
- 5) Экономика хорошо справлялась с выпуском товаров оборонной направленности;
- 6) Практически отсутствовала социальное расслоение в обществе, т.к. не было сильного разрыва в доходах у граждан;
- 7) Бесплатность основных услуг (образование, лечение и т.д.);
- 8) Низкий уровень безработицы, обеспеченный высокой занятостью граждан.

Но были и отрицательные моменты, среди которых:

- 1) Полностью отсутствует частный бизнес;
- 2) Узкий ассортимент, а иногда дефицит потребительских товаров и услуг;
- 3) Не учитывались потребности людей. Экономика не терпела изменений и плохо к ним адаптировалась.

В настоящее время командная экономика сохранилась на Кубе и Северной Корее.

3. Рыночная. Она скорее является идеальной моделью экономики, которая регулирует сама себя, все процессы в ней взаимосвязаны. Экономика регулирует себя с помощью системы взаимоотношений между экономическими субъектами. Произведённые блага распределяются с помощью разных рынков. Практически исключено вмешательство государства, скорее, оно выполняет роль наблюдателя. Люди свободны и поэтому сами выбирают себе профессию и диктуют производителям, чего они хотят и за что готовы платить деньги. Присутствует конкуренция между товаропроизводителями.

Чистая рыночная экономика не предполагает вмешательство государства, поэтому эта модель существует лишь на страницах учебников в качестве красивой теории. В реальной же жизни рыночная экономика приобрела черты смешанной, характерной для большинства развитых стран мира. Она вбирает в себя элементы всех трёх экономических систем (традиционной, командной, рыночной).

4. Смешанная экономика означает разнообразие различных форм собственности, включая и государственную. Потребители диктуют производителям, чего они хотят и что им нужно. Производитель в свою очередь стремится сам удовлетворить желания потребителя, т.к. имеет выгоду.

Достоинства:

- 1) Широкий ассортимент товаров и услуг;
- 2) Ресурсы используются бережно и эффективно;
- 3) Для производства товаров используются самые современные технологии;
- 4) Предприниматели наделены правом владеть, пользоваться и распоряжаться ресурсами и самим решать, как их использовать, чтобы получить от этого максимально возможный доход;
- 5) Предприниматель имеет возможность обольщения за счёт своего бизнеса.

Отрицательные стороны:

- 1) Высокая конкуренция, порождающая битву за конкуренцию.
- 2) Организация бизнеса требует высоких издержек, а также наличия у человека предпринимательских способностей;
- 3) Повышенный контроль со стороны государства в отношении уплаты налогов, соблюдения фирмами, законов и нормативно-правовых актов.

В повседневной жизни нередко под собственностью понимают принадлежность вещи определенному лицу (или группе лиц), то есть собственность рассматривается как отношение человека к вещи, позволяющее ему обращаться с ней по своему усмотрению. Научное представление о собственности не ограничивается таким определением. Экономика стремится отобразить ее содержание как сложную систему отношений, складывающихся *между людьми* как субъектами экономической действительности.

Существует несколько подходов к определению сущности собственности.

Во-первых, в западной экономической теории достаточно широкое распространение получила теория «прав собственности». В рамках этой теории не сама по себе вещь рассматривается как объект собственности, а «пучок», «доля» прав по его использованию. Следовательно, любой акт обмена между собственниками выступает как передача всего «пучка» прав или отдельных его «травинок». Конкретное содержание «пучка» прав варьируется в зависимости от принятой системы правовых отношений. Так, например, в России принято выделять «триаду» прав собственности: «Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения» (п. 1, ст. 209 ГК РФ).

Во-вторых, распространенное определение содержания отношений собственности заключается в их раскрытии через отношения присвоения - отчуждения, которые в своей совокупности и образуют экономические отношения собственности. Тогда собственность является отношением между людьми по поводу присвоения средств производства и его результатов. То есть собственность - это исторически определенная форма присвоения.

Различают присвоение в широком и узком смысле слова. В широком смысле оно характеризует взаимоотношения человека с природой и представляет собой присвоение продуктов природы. В этом случае субъектом присвоения выступает человек (как все человечество). Присвоение в узком смысле есть присвоение благ не у природы непосредственно, а внутри общества. Речь идет о монополизации средств производства и его результатов. В качестве субъектов присвоения могут выступать как отдельный индивид, так и различные объединения индивидов, и общество в целом. Присвоение и отчуждение являются экономическими категориями, диалектически взаимосвязаны, поэтому их невозможно рассматривать отдельно друг от друга.

От того, кем присвоены (отчуждены) СП, зависят характер и способ соединения работников и средств труда, то есть будет реализован процесс производства. Это, в свою очередь, влияет на распределение произведенного продукта, его обмен и потребление.

Под типом понимается качественно особый этап в развитии собственности, а под ее формой - специфический характер принадлежности факторов и результатов общественного производства его основным субъектам. Тип и форма собственности находятся в непосредственной зависимости, предопределяются конкретно-историческими условиями и развиваются в рамках конкретной экономической системы.

Обычно выделяют три типа собственности:

1. *Общая собственность* (в отечественной политэкономии - общественная) означает, что объединенные в ту или иную общность люди относятся к СП как к принадлежащим им совместно. Общий характер присвоения СП порождает совместное присвоение результатов производства. Такой тип собственности как правило выступает в форме государственной собственности.

2. *Частная собственность* характеризуется тем, что средства и результаты производства присваиваются отдельными индивидами (остальные от них отчуждены), то есть речь идет об индивидуальном характере присвоения. Данный тип собственности существует в двух видах. Их специфика определяется тем, в каком качестве индивид принимает участие в общественном производстве (работник и не работник).

Трудовая частная собственность выражает непосредственное соединение труда и собственности. *Пример:* индивидуальная собственность фермера.

Нетрудовая частная собственность выражает разъединение труда и собственности: собственник и труженик - понятия не тождественные.

3. Наряду с частной и общей существует и *смешанная собственность*. Этот тип собственности представляет собой интеграцию рассмотренных выше типов и проявляется в разновидности групповых ассоциированных форм собственности.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие принципы положены в основу деления экономических систем на типы?
2. Назовите типы экономических систем.
3. Традиционная экономическая система, ее особенности, положительные и отрицательные стороны.
4. Командная экономическая система, ее особенности, положительные и отрицательные стороны.
5. Смешанная экономическая система, ее особенности, положительные и отрицательные стороны.
6. Что означает словосочетание «переходная экономика»?
7. Для каких современных стран характерен смешанный тип экономической системы?
8. В чем заключаются особенности «чистой» рыночной экономики?
9. Понятие собственности в экономике.
10. Типы собственности.
11. Процессы разгосударствления и приватизации.
12. Формы приватизации в России.
13. Конкуренция.
14. Виды конкурентной борьбы.

Практическая работа № 4

Тема 1.4 Экономическая свобода. Значение специализации и обмена.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Закон убывающей доходности определяет взаимосвязи между затратами в производстве и выпуском продукции. Данный закон действует только при изменении одного фактора производства при неизменности других факторов.

Для увеличения объема выпуска продукции используют разделение труда: группа людей занимается отдельными видами хозяйственной деятельности. Соответственно различают профессиональное, межфирменное и внутривозовское, межотраслевое, межрегиональное и международное разделение труда. Различают также разделение труда подетальное и поузловое, т.е. изготовление не готового до конца продукта, а его элементов.

Это и означает специализацию в производстве тех или иных товаров и услуг.

Специализация определяется принципом сравнительного преимущества, т.е. способность производить продукцию при относительно меньшей альтернативной стоимости.

Специализация дает производителю немало преимуществ. Во-первых, специализируясь на производстве того или иного продукта, производитель имеет возможность наиболее эффективно использовать доступные ему или имеющиеся у него экономические ресурсы. Так, специализация России в мировой торговле на экспорте сырья, топлива и энергии, материалов и полуфабрикатов во многом объясняется тем, что позволяет использовать имеющиеся нашей стране огромные минеральные ресурсы. Во-вторых, специализация на производстве ограниченного набора продуктов дает возможность производителю эффективно использовать свое умение их производить (как в примере с булавками).

Если каждый участник хозяйственной жизни специализируется на производстве ограниченного круга продукции, то все остальные блага, нужные ему как производителю и потребителю, он должен получать со стороны. Для этого он обменивает имеющиеся в его распоряжении блага (производственные ресурсы и потребительские блага) на те блага, которые ему нужны. В хозяйственной жизни обмен благами обычно принимает форму торговли между людьми, фирмами, регионами, странами. Степень развития, значение и общественная форма обмена различны на разных исторических ступенях общественного разделения труда, однако обмен происходит во всяком обществе, является вечной категорией.

В процессе эволюции человечества формы обмена неоднократно видоизменялись, причем развитие шло от простых форм к более сложным. Если начальному хозяйству был присущ в основном непосредственный продуктообмен, то при наличии товарно-денежных отношений модификацию формобмена можно представить в виде следующей цепочки: товарный обмен (Т1 - Т2) — товарное обращение (Т1 - Д - Т2) — торговля (Д - Т - Д).

Товарное обращение — это товарный обмен в форме купли-продажи, т.е. при участии денег. При наличии развитого общественного разделения труда в процесс обмена помимо производителей и потребителей продукции включается третий контрагент — посредник, и товарное обращение трансформируется в торговлю. Термин «торговля» — это наиболее развитая форма обмена и процесс, который осуществляется специальными предприятиями с занятым на них персоналом, и организационно оформленная самостоятельная отрасль экономики.

Каждой исторической ступени жизнедеятельности человечества присуща наиболее типичная форма обмена, которая, как правило, «соседствует с другими, менее характерными формами.

Так, в высокоорганизованных экономических системах доминирующей формой обмена является торговля. Однако хорошо известны случаи, когда в экстремальных ситуациях она на какое-то время вытеснялась непосредственным товарообменом.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем суть экономической свободы?
2. Что такое специализация? Какие виды специализации вы знаете?
3. Для характеристики уровня и анализа специализации на практике используется ряд показателей. Назовите и охарактеризуйте их.
4. Что такое обмен? Какие виды обмена вам известны?

Раздел 2. Семейный бюджет Практическая работа № 5

Тема 2.1 Источники доходов семьи, основные виды расходов семьи. Сбережения населения. Страхование.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Семьи получают свои доходы благодаря владению тем, что полезно для других (факторами производства). Эта собственность может быть предоставлена в пользование другим людям или фирмам (например, можно за плату сдать комнату иногородним) либо использована для производства товаров или услуг, которые, в свою очередь, можно продать другим за деньги.

Иными словами, если собственность, которой владеет семья, не может быть использована другими людьми для своих нужд, на ней нельзя ничего заработать.

Следовательно, доход приносит только та собственность, которая может быть направлена на производство нужных людям благ. Значит, любой доход представляет собой плату за услуги того или иного фактора производства.

Семейные доходы — это денежные средства, которые члены семьи получают от посторонних лиц или организаций и могут использовать для оплаты собственных расходов.

В большинстве стран мира преобладающим источником семейных доходов выступает заработная плата. Но многие семьи наряду с заработной платой получают доходы и от владения другими факторами производства.

Немало интересного для оценки состояния дел в экономике могут дать и сведения о семейных расходах. Обнаружил это в XIX в. немецкий статистик Эрнст Энгель. Он исследовал и описал зависимость, которую в честь него стали называть законом Энгеля.

Закон Энгеля: с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных потребностей заметно возрастает.

Описываемая этим законом логика изменения порождается тем, что различные жизненные блага имеют для людей неодинаковую полезность и потому потребности в них существенно дифференцируются по масштабам.

Быстрее всего человечество достигает удовлетворения своих потребностей в продовольствии (как пошутил один экономист: «Наши потребности в пище всегда ограничены стенками нашего желудка»). Поэтому при росте доходов доля затрат на питание начинает снижаться первой. Затем наступает очередь затрат на одежду хотя здесь процесс «насыщения» идет медленнее. Причина проста: потребности такого рода все время подстегиваются столь мощным инструментом, как мода.

Труднее всего человечеству удовлетворить свои запросы в области жилья, чем в стране ниже затраты на питание и одежду тем выше доля затрат на оплату жилья. И дело не в том, что в этих странах жилье стоит дороже, а в том, что выше качество жилья и обеспеченность им.

Кроме того, жилье — наряду с автомобилями — является «товаром престижного спроса». Поэтому люди стремятся иметь комфортное жилье не только ради удобства, но и чтобы подчеркнуть свое общественное положение.

Эрнст Энгель утверждал (и сегодня это общепризнано), что раз личное потребление во всех странах развивается по сходным моделям, то анализ структуры семейных расходов позволяет сравнивать:

- уровни благосостояния разных групп населения одной страны (принимая в качестве критерия долю расходов семьи на питание);
- благосостояние граждан разных стран.

Анализ семейных бюджетов будет неполон без учета влияния на экономику семей столь мощного процесса, как инфляция.

Негативное влияние инфляции на семейную экономику связано с тем, что общий рост цен и падение в итоге покупательной способности денег обесценивают доходы трудоспособных членов семьи. В итоге инфляция ведет к резкому росту разницы между номинальными и реальными доходами семьи.

Номинальный доход — сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период.

Реальный доход — объем товаров и услуг, который гражданин или семья может приобрести в определенный период на свои номинальные доходы.

Рост реальных доходов семей зависит от соотношения темпов роста номинального дохода и общего уровня цен. Существенная разница в изменениях номинальных и реальных доходов сильно сказывается на многих важнейших экономических процессах страны. Прежде всего, падение реальных доходов отрицательно влияет на состояние торговли: ведь люди могут купить куда меньше потребительских товаров. И напротив, рост реальных доходов ведет к росту покупок товаров и услуг.

От инфляции люди страдают по-разному, в зависимости от того, чем они занимаются и какие заработки получают.

С этой точки зрения все семьи следует разделить на две основные группы: семьи с фиксированными доходами; семьи с переменными доходами.

В первую группу попадают семьи, чьи доходы не зависят от уровня трудовой активности их членов: это пенсионеры, безработные, инвалиды, студенческие и многодетные семьи. К этой группе относятся также работники отраслей, услуги которых оплачиваются по фиксированным ставкам из средств государственного бюджета: это армия, правоохранительные органы, медицина, образование, связь, социальные службы и т. д.

Во вторую группу входят те семьи, члены которых работают в производственных отраслях, а также предприниматели и творческая интеллигенция. Они обладают большими возможностями для увеличения своих доходов за счет изменения уровня трудовой активности или забастовок с требованием о повышении заработной платы. Им легче замедлять или предотвращать падение своих реальных доходов.

Экономическая жизнь семьи всегда сопряжена с рисками, т. е. опасностью потерь сбережений или имущества в силу каких-то неожиданных событий в окружающем мире или личных неудач. Предотвратить эти денежные потери семье помогает страхование.

Страховые компании готовы за определенную плату оказать семьям услуги по компенсации потерь из-за различного рода неприятных событий: возместить затраты на ремонт автомобиля, пострадавшего при аварии или из-за природных катаклизмов; возместить затраты на ремонт квартир или частных домов, если те пострадают от пожара, наводнения или протечки водопровода либо систем отопления; оплатить ремонт чужого автомобиля, который вы повредили в ДТП (страхование на случай таких ситуаций является теперь в России обязательным для всех владельцев автомобилей); выплатить денежную сумму в случае получения серьезной травмы или инвалидности; оплатить расходы на лечение; выплатить крупную сумму в случае потери кормильца.

За возможность получить такого рода денежную компенсацию семье приходится вначале заплатить страховым компаниям определенную сумму. Но это выгодно — потому что чаще всего платить приходится куда меньше, чем можно потом получить от страховщиков.

Страхование основано на взаимовыгодном компромиссе интересов и возможностей страхователя и страховщика. При этом страхующаяся семья может денежно компенсировать ущерб своей собственности, но разбогатеть не может. Дело в том, что в страховании действует принцип — «Возмещение не может быть больше ущерба».

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем суть семейного дохода?
2. Охарактеризуйте реальные и номинальные доходы.
3. Расскажите о страховании семейных доходов.
4. В чем отличие семей с фиксированными и переменными доходами?
5. Каково влияние инфляции на семейные доходы?
6. В чем суть страхования?
7. Какие виды страхования вам известны?

Раздел 3. Товар и его стоимость. Рыночная экономика Практическая работа № 6

Тема 3.1 Понятие товара и его стоимости. Понятие цены. Соотношение полезности и стоимости товаров.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Товар — это результат взаимодействия человека со средствами производства (личностного и вещественных факторов производства), который получает материальную или нематериальную форму.

Товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.

Карл Маркс выдвинул такое определение этому понятию: «Товар есть внешний предмет (вещь), которая удовлетворяет какие-либо человеческие потребности, в силу ее свойств».

Товар есть благо, являющееся результатом производства одного субъекта экономики и поступающее в потребление другого субъекта через обмен в форме купли-продажи. За данным определением скрывается довольно сложная совокупность экономических отношений.

Товар обладает двумя основными свойствами:

а) способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность.

б) способностью к обмену.

Характер потребностей может быть при этом самый различный (физические, духовные). Разным может быть и способ их удовлетворения. Одни вещи могут удовлетворять потребность непосредственно как предметы потребления (хлеб, одежда и т.п.), другие – косвенно, опосредственно как средство производства (станок сырье). Многие потребительские стоимости

могут удовлетворять не одну, а ряд общественных потребностей (древесина, например, используется как химическое сырье, как топливо, для производства мебели).

Потребительные стоимости составляют вещественное содержание богатства всякого общества.

Потребительская стоимость имеет три формы проявления:

а) количество;

б) натуральная форма;

в) качество.

Но каждому отдельному товару разные люди дают разную оценку полезности. 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.

Товар обладает не только свойством удовлетворять человеческие потребности, но и свойством вступать в отношения с другими товарами, обмениваться на другие товары. Разные товары имеют только одно общее свойство, делающее их сравнимыми между собой при обмене, а именно то, что они – продукты труда. Неоклассическая школа подчеркивает, что товар – это экономическое благо, предназначенное для обмена, но в этом определении отсутствует указание на то, что товар есть продукт 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. Они высказывали такую мысль, что не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность. Способность товара к обмену в определенных количественных пропорциях есть меновая стоимость.

Потребительная стоимость – совокупность свойств товара, связанных непосредственно как с самим товаром, так и сопутствующими услугами, определяющих его способность удовлетворять производственные, общественные, личные и иные потребности людей. Она составляет вещественное содержание богатства. Поэтому в первоначальном своем проявлении потребительная стоимость — это естественное свойство блага. Ею обладает любой товар.

Потребительную стоимость имеют многие вещи, вовсе не созданные человеческим трудом, например, вода в источнике, плоды дикорастущих деревьев. Но не всякая вещь, имеющая потребительную стоимость, является товаром. Чтобы вещь стала товаром, она должна быть продуктом труда, произведенным для продажи.

Потребительная стоимость должна:

быть создана трудом;

удовлетворять потребности не ее создателя, а других людей;

обмениваться на другой товар (механизм купли-продажи), то есть товар должен обладать способностью обмениваться на другие товары.

Общественная форма потребительной стоимости означает, что купленный товар необходим обществу. Отсюда можно сделать вывод, что общественная потребительная стоимость представляет собой общественную значимость блага или ценность его для общества.

Общественная потребительная стоимость – это также потребительная стоимость, которая:

обладает полезностью, то есть создана не для собственного потребления, а для обмена на рынке;

создана в количествах и структуре соответствующей общественной потребности или, во всяком случае, не превышающей ее;

Также следует добавить, что общественная потребительная стоимость является потребительной стоимостью не только отдельных вещей, а всей массы вещей данного рода, предназначенных для продажи в сопоставлении с потребностью их в обществе.

В современных рыночных условиях фирмы вынуждены разрабатывать различные товарные классификации на основе присущих этим товарам характеристик.

Исходя из целей применения, все товары можно разделить на две группы – товары промышленного назначения и товары народного потребления.

Товары промышленного назначения классифицируют по степени участия их в процессе производства (материалы и детали, капитальное имущество, вспомогательные материалы и услуги).

Товары народного потребления классифицируют на основе **покупательских привычек потребителей (брошюры, открытки, календари, бланки, визитки, этикетки и т. П.)**

Исследование рынка товаров народного потребления проводится с целью определения емкости и характера рынка, географического размещения потенциального потребителя, структуры и степени монополизации рынка, влияния торгово-политических и экономико-географических факторов на долгосрочные тенденции развития рынка. **Для того чтобы выявить товары наибольшего спроса и местонахождение потребителей применяются следующие классификации:**

по степени долговечности или материальной осязаемости товары можно разделить на три группы:

-товары длительного пользования – материальные изделия, обычно выдерживающие многократное использование (книги в твердом переплете);

-товары кратковременного пользования – материальные изделия, полностью потребляемые за один или несколько циклов использования (газеты, журналы);

-услуги – объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворений (услуги, выполняемые типографией, издательством).

На основе покупательских привычек потребителей существует разделение товаров народного потребления на:

а) товары повседневного спроса – товары, которые потребитель обычно покупает часто, без раздумий и с минимальными усилиями на их сравнение между собой. **Такие товары можно дополнительно подразделить на:**

-основные товары постоянного спроса (газеты с программой), то есть те товары, которые люди покупают постоянно;

-товары импульсивной покупки приобретают без всякого предварительного планирования и поисков, они, как правило, продаются во многих местах, поэтому потребители почти никогда их специально не ищут (журналы);

-товары для экстренных случаев покупают при возникновении острой нужды в них (газета «Из рук в руки»); производители организуют распространение этих товаров через множество торговых точек, чтобы не упустить возможность продажи, когда потребителю вдруг понадобятся эти товары.

Б) товары предварительного выбора – товары, которые потребитель в процессе выбора и покупки, как правило, сравнивает между собой по показателям пригодности, качества, цены и

внешнего оформления (художественная литература). **Товары предварительного выбора могут быть дополнительно подразделены на:**

-схожие – рассматриваются покупателем как изделия, одинаковые по качеству, но отличающиеся друг от друга по цене в такой мере, чтобы оправдать их сравнение между собой при покупке;

-несхожие – рассматриваются потребителем относительно их свойств в большей степени, нежели относительно цены. Именно поэтому при продаже несхожих товаров предварительного выбора необходимо иметь широкий ассортимент, чтобы удовлетворять самые разнообразные индивидуальные вкусы, и держать штат хорошо подготовленных продавцов, которые могли бы снабдить потребителя необходимой информацией и дать ему совет.

В) товары особого спроса – товары с уникальными характеристиками и/или отдельные марочные товары, ради приобретения которых значительная часть покупателей готова затратить дополнительные усилия (альбомы по искусству);

Г) товары пассивного спроса – товары, которых потребитель не знает или знает, но обычно не задумывается об их покупке (энциклопедии).

Товарное производство — это такой вид организации производства, при котором все продукты создаются для продажи на рынок. Возникает из-за общественного разделения труда и ведётся экономически обособленными производителями. **Простое товарное производство** — это производство продуктов для обмена между самостоятельными частными производителями-крестьянами и ремесленниками. **Его существенные черты таковы:**

- общественное разделение труда как материальное условие существования товарного производства.
- частная собственность на средства производства и продукты труда.
- личный труд собственника на средства производства,
- удовлетворение общественных потребностей посредством купли-продажи продуктов труда.
- экономическая связь между людьми осуществляется через рынок, то есть носит общественный характер.

При *развитом товарном производстве* товарами становятся не только все продукты труда, но и факторы производства, в том числе и рабочая сила. Рыночные отношения приобретают всеобщий характер.

Типичные черты развитого товарного производства:

- является открытым;
- происходит на основе углубления общественного разделения труда;
- облегчено применением машинной техники;
- экономическое обособление производителей.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение товара.
2. Дайте определение стоимости.
3. Дайте определение товарного производства.
4. Классификация товаров.

Практическая работа № 7

Тема 3.2 Рыночный механизм. Рыночное равновесие. Рыночные структуры.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Рынок возник как объективная необходимость людей для обмена разнообразными продуктами труда для удовлетворения своих потребностей и взаимных интересов. Определению понятию «рынок» существует довольно много

В узком смысле рынок – это место встречи покупателя и продавца.

В широком смысле рынок – это совокупность экономических отношений в сфере обращения товаров, работ, услуг между субъектами рынка (продавцами, посредниками и покупателями).

Эти отношения основываются на взаимном согласии, конкуренции и эквивалентности. В рыночных отношениях всегда есть две стороны: тот, кто предлагает товар (продавец) и тот, кто желает, хочет и может купить этот товар. *Существует две формы товарного обмена:*

1. $T - T'$ – бартер

2. $T - Д - T'$ – формула купли-продажи, здесь посредником выступают деньги, выполняя роль всеобщего эквивалента. Единичная рыночная сделка называется – транзакция.

Современный рынок полностью основан на господстве частной собственности. Это означает, что частные лица имеют право распоряжаться ресурсами по своему усмотрению, сочетать их и извлекать от них максимально возможный доход.

Элементами рыночного механизма является два мощных рычага, регулирующих рынок – это спрос и предложение.

Предложение – это конкретное количество товаров, работ, услуг, которое находится в продаже при сложившейся цене.

Под спросом понимают потребность покупателей в товарах, работах, услугах, подкрепленную платежеспособностью потребителей.

Также к элементам рыночного механизма относят такие понятия, как цена (денежная форма товара, отражающая его стоимость) и конкуренция (борьба за потребителя в процессе взаимодействия субъектов рыночной экономики).

К объектам рынка относят то, с помощью чего взаимодействуют субъекты, т.е. рабочая сила (население в трудоспособном возрасте), сами товары, работы, услуги, факторы производства и др.

Рынок выполняет следующие функции:

1. Информационная функция – рынок дает его участникам информацию о товарах, их количестве, качестве, ассортименте и др.

2. Посредническая функция – рынок выступает посредником между производителями и потребителями.

3. Ценообразующая функция – цена складывается на рынке, на основе взаимодействия спроса и предложения с учетом конкуренции.

4. Регулирующая функция – означает, что рынок саморегулируется в точке равновесия спроса и предложения.

5. Стимулирующая функция – ситуация, происходящая на рынке, позволяет производителям своевременно отвечать на запросы потребителей, т.е. сам рынок побеждает их создавать нужные обществу экономические блага.

Любой рынок может существовать только в случае, если сформирована его инфраструктура.

Инфраструктура – это совокупность учреждений, организация, обеспечивающих функционирование всех видов рынков. *Инфраструктура рынка делится на:*

1. Товарную – предприятия розничной, оптовой торговли, торговые сети, магазины, ярмарки, товарные биржи и др.

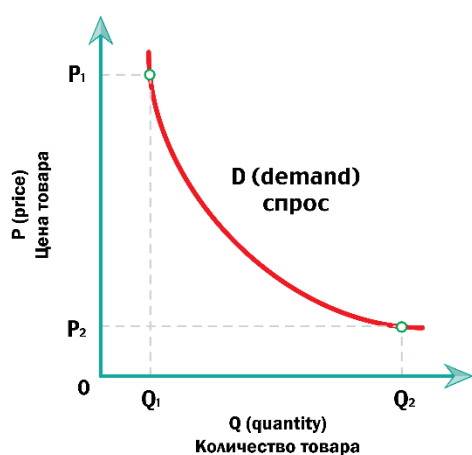
2. Финансовую – обеспечивает успешное функционирование товарной инфраструктуры. В нее входит вся банковская система, фондовая, валютная биржа, страховые компании.

3. Инфраструктура рынка рабочей силы – представляет собой рынок труда, к которому относят биржи труда, службы занятости населения, спроса и предложения рабочей силы.

Рыночный спрос.

О спросе начинают говорить тогда, когда у людей возникает потребность в каком-либо экономическом благе вместе с возможностью приобрести эти блага. Спрос является косвенным отражением потребностей людей. Впервые термин «платежеспособный спрос» ввел английский экономист Томас Роберт Мальтус. Спрос может характеризовать состояние рынка и выступать как связь массы товаров, которую люди готовы реально купить с величиной цен по которым они могут это сделать. На формирование спроса оказывают влияние ценовые и неценовые факторы. К ценовому фактору относят саму цену, т.к. именно от её величины спроса.

Величина спроса – это конкретное кол-во товара, которое покупатели готовы (хотят и могут) приобрести при конкретной цене этого товара. Спрос можно изобразить графически в виде кривой спроса.



Данный график отражает закон спроса. **Закон спроса:** при прочих равных условиях, если цена на товар сокращается, то величина спроса на данный товар увеличивается и наоборот.

Следует различать сам спрос и его величину.

Величина спроса – это конкретная точка кривой, а сам *спрос* – это совокупность товаров, которые потребитель готов приобрести при различных уровнях цен, т.е. это есть сама кривая целиком.

Если меняется величина спроса, то эта ситуация сопровождается перемещением точки на самой, кривой спроса, а если изменится сам спрос, то происходит сдвиг кривой спроса, либо вправо вверх, либо влево вниз.

Неценовые факторы, влияющие на спрос.

На спрос могут оказывать влияние неценовые факторы, такие как:

1. Уровень дохода потребителей – с этой точки зрения потребители делят товары на нормальные и инфериорные.

К *нормальным* относят те товары, спрос на которые увеличивается (или уменьшается), пропорционально увеличению (снижению) потребительского дохода. Если уровень дохода потребителя возрастает, то он переключает свое внимание в сторону более качественных товаров.

Инфериорные (товары Гиффена) – как правило, это низкокачественные, низкосортные товары, приобретенные потребителями с крайне низким уровнем дохода. Низкокачественные товары и услуги.

2. В зависимости от наличия на рынке независимых товаров, товаров-субститутов, и товаров-комплиментов.

Товары-субституты – это товары, способные взаимозаменять друг друга и при этом товар-заменитель способен удовлетворять потребности покупателя почти также, как и основной товар. Если цена на какой-либо товар увеличивается, то у потребителя срабатывает эффект замены и, как следствие, увеличивается спрос на товар-заменитель.

Товары-комплименты (комплементарные) – это такие товары, которые могут взаимодополнять друг друга. В потреблении одного из них сложно представить без потребителя другого. Если цена на основной товар повышается, то, как правило, снижается спрос на товар-комплимент. Независимые товары – если цена на один товар изменяется, то это никак не на спрос другого товара.

3. На спрос также влияет реклама, пропаганда, мода, сезон.

4. Количество товара.

Спрос увеличивается на более качественные товары и уменьшается в случае некачественных товаров. При этом, товары относящиеся к предметам первой необходимости, не вызывают особых колебаний спроса в отличии от предметов роскоши.

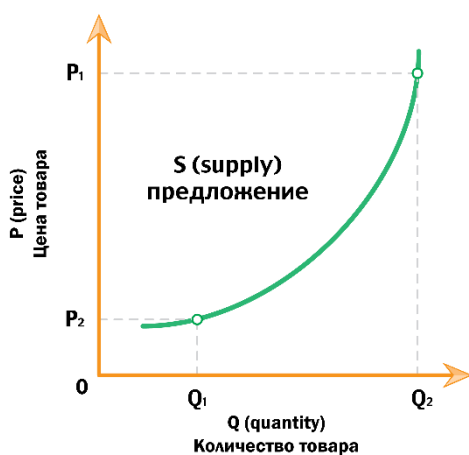
5. Фактор инфляционного ожидания – проявляется в том случае, если потребитель чувствует, что в скором времени товар подорожает, спрос на этот товар сегодня возрастет.

6. Количество потребителей – чем больше потребителей, тем больше спрос.

7. В зависимости от размеров запасов потребителей – чем больше запас какого-либо товара, тем меньше спрос на этот товар у конкретного потребителя.

8. Прочие факторы.

Предложение – это зависимость между ценой и количеством экономического блага, которое производители (продавцы) *желают* (хотят) и *готовы* (могут) продать в течение некоторого промежутка времени в определенном месте.



Кривая предложения – это кривая, каждая точка которой показывает значения, во-первых, величины предложения при соответствующем значении цены экономического блага и во-вторых цены предложения при соответствующем значении количества экономического блага.

Закон предложения: при повышении цены на экономическое благо, величина предложения на него увеличивается и наоборот, при уменьшении цены, величина предложения уменьшается.

Изучение рыночного механизма будет однобоким, если рассматривать его только с позиции спроса или только с позиции предложения. Здесь необходим комплексный подход. Экономическая модель, рассматривающая взаимодействие спроса и предложения в их взаимосвязи, получило название «Крест Маршала» или «лезвие ножниц Маршала». Для того чтобы построить данную модель нужно наложить кривую спроса на кривую предложения. В точке из пересечения мы получим ситуацию рыночного равновесия.

Рыночное равновесие – это ситуация на рынке, при которой достигается компромисс между покупателем и продавцом, то есть в этой точке (E) величина спроса = величине предложения ($Q_D=Q_S$), а цена спроса = цене предложения ($P_D=P_S$).

Точка рыночного равновесия находится на пересечении кривой спроса и кривой предложения. Этой точке соответствуют равновесный объем $q(e)$ и равновесная цена $p(e)$.

Равновесная цена – это цена компромисса, то есть это такая цена, которая в равной степени удовлетворяет как покупателя, так и продавца.

Равновесный объём – это такой объём товаров, при котором на рынке отсутствует дефицит или переизбыток, то есть производители поставляют такой объём товара, каков на них спрос.

Рынок – это саморегулирующийся механизм, постоянно стремящийся к достижению рыночного равновесия, но бывают ситуации его нарушения: так, например, если мы установим цену выше равновесной (P_1), то эта цена будет полностью устраивать продавца, который, в свою очередь, будет поставлять на рынок больше товаров. Цена P_1 слишком высока для покупателя, а это значит, что спрос будет отсутствовать. Эта ситуация приведёт в итоге к избытку товарной массы (кризис перепроизводства).

Рассмотрим зеркальную ситуацию, которая также является нарушением рыночного равновесия. Например, если мы установим цену ниже равновесной, то эта цена полностью устроит покупателя, а вот продавец при такой цене откажется от производства товаров, либо будет производить их очень мало, так мало, что их не хватит всем потребителям и как следствие на рынке возникнет дефицит товарной массы.

Если изменится рыночное предложение или рыночный спрос, то точка E не исчезнет, а сдвинется на величину изменения.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие спроса в экономике.
2. Что отражает кривая спроса? Может ли кривая спроса сдвигаться?
3. Перечислите факторы спроса (детерминанты).
4. Приведите пример комплементарных товаров; товаров-субститутов.
5. Понятие предложения в экономике.
6. Что отражает кривая предложения? Может ли она сдвигаться?
7. Перечислите факторы, влияющие на предложение.
8. Модель рыночного равновесия. Как построить? Что отражает?
9. Равновесный объём и равновесная цена.
10. Затоваривание рынка и дефицит товаров на модели рыночного равновесия.

Задачи на графическое определение закона спроса, предложения, рыночного равновесия:

1. Нарисуйте кривую спроса товара, если существует следующее соотношение количества приобретаемого товара и его цены:

Цена (P), тыс. руб.	Объём спроса (Q_d), шт.
2	200
3	180
4	150
5	110
6	60
7	0

2. Нарисуйте кривую спроса товара и покажите, как она изменится, если покупатели будут предпочитать приобретать на 20 кг больше при каждом уровне цен. Величина цены и спроса представлены в таблице.

Цена (P), тыс. руб.	Объем спроса (Q_d), шт.
20	320
30	280
40	240
50	200
60	160
70	120

3. Нарисуйте кривую предложения товара, если предложение товара на рынке и его цены представлены в таблице.

Цена (P), тыс. руб.	Объем предложения (Q_s), шт.
2	0
3	10
4	20
5	30
6	40
7	50

4. Покажите на графике, что произойдет с кривой предложения товара, если производители увеличат предложение товара А на десять единиц при каждом уровне цен.

Цена (P), тыс. руб.	Объем предложения (Q_s), шт.
2	0
3	10
4	20
5	30
6	40
7	50

5. Дана кривая предложения на товар X. Покажите изменение предложения, если в производстве будет применяться более дорогое сырье.

6. Цена товара А выросла. Покажите на графике, что произойдет с предложением этого товара.

7. Государство ввело налог на товар В. Покажите на графике, какие изменения произойдут в предложении товара.

8. Государство ввело дотацию на производство товара X. Как изменится положение кривой предложения этого товара?

9. Изобразите произвольную кривую предложения на товар А. Покажите изменение предложения, если на рынок пришли новые продавцы.

10. В таблице представлены данные о ценах, объемах спроса и предложения товара X. Начертите кривые спроса и предложения и определите равновесную точку.

Цена (P), тыс. руб.	Объем спроса (Q_d), шт.	Объем предложения (Q_s), шт.
10	10	2
12	9	3
14	8	4
16	7	5
18	6	6
20	5	7

11. В таблице представлены данные о ценах, объемах спроса и предложения товара X. Начертите кривые спроса и предложения и на графике определите, что произойдет на рынке, если цена установится на уровне 14 дол.

Цена (P), тыс. руб.	Объем спроса (Q_d), шт.	Объем предложения (Q_s), шт.
10	20	12
12	19	13
14	18	14
16	17	15
18	16	16
20	15	17

12. Объемы спроса и предложения товара А представлены в таблице. Начертите кривые спроса и предложения и определите равновесную точку. Что произойдет на рынке, если цена установится на уровне 30 дол.?

Цена (P), тыс. руб.	Объем спроса (Q_d), шт.	Объем предложения (Q_s), шт.
20	10	2
22	9	3
24	8	4
26	7	5
28	6	6
30	5	7

13. В таблице представлены данные о ценах, объемах спроса и предложения товара Y. Начертите кривые спроса и предложения и определите равновесную точку. Найдите, каким будет равновесие, если предложение вырастет.

Цена (P), тыс. руб.	Объем спроса (Q_d), шт.	Объем предложения (Q_s), шт.
100	10	2
120	9	3
140	8	4

160	7	5
180	6	6
200	5	7

Практическая работа № 8

Тема 3.3 Экономика предприятия: цели, организационно-правовые формы. Организация производства. Производственные затраты.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

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

Характеристика предприятия предполагает определение его основных *признаков*, делающих его самостоятельным субъектом рыночных отношений:

- организационное единство подразумевает наличие на предприятии определенным образом организованного коллектива со своей внутренней структурой и порядком управления;
- производственно-техническое единство заключается в том, что предприятие объединяет экономические ресурсы для производства товаров и услуг, т. е. имеет конкретный комплекс средств производства, капитал, технологию;
- наличие обособленного имущества, которое предприятие самостоятельно использует в определенных целях;
- имущественная ответственность: предприятие несет полную ответственность своим имуществом по обязательствам, возникающим в процессе его деятельности;
- оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность выражается в том, что предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль и несет убытки.

Предприниматель - тот, кто занимается предпринимательством, лицо, чье занятие относится к предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность - это фактор общественного производства, который объединяет экономические ресурсы земли, капитала и труда в единый экономический комплекс и создает возможность осуществления производства необходимого блага (товара, услуги).

Классификация по *видам предпринимательской деятельности* предполагает распределение ее по группам отраслей и видов хозяйственной деятельности, а также по основным фазам или этапам воспроизводственного цикла. Имеется в виду, во-первых, производство продукции различных благ, необходимых человеку: товаров и услуг; во-вторых, обмен и распределение товаров и услуг, доведение производственной продукции до потребителя; в-третьих, деятельность, обеспечивающая собственно производственные и распределительные процессы: финансовую, посредническую и консультационную деятельность; в-четвертых, деятельность в сфере потребления.

Цель – идеальное мысленное предвосхищение результата предпринимательской деятельности. Это предмет устремления, заранее намеченный конечный замысел, ожидаемый результат действия предпринимателя.

Главная цель предпринимательской деятельности, заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов (региона, страны). Главная цель предпринимателя – максимизация его возможностей удовлетворять комплекс социально-экономических потребностей предпринимателя в условиях неопределенности, которая конкретизируется под влиянием внешней среды, исходя из возможностей внутренней среды и из его прошлого, а также из выполняемых предпринимательской единицей функций.

Структура целей организации, ее миссия

Под структурой организации понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их развитие и функционирование как единого целого. Структура организации характеризуется наличием связей между ее элементами: горизонтальные связи носят характер согласования. Вертикальные связи - связи подчинения - возникают при наличии нескольких уровней управления. Они могут носить линейный и функциональный характер.

Линейные связи означают подчинение линейным руководителям, функциональные - имеют место при подчинении по определенной группе проблем функциональному руководителю. *При разработке структуры организации необходимо:*

- определить задачи организации (в соответствии с миссией и целями);
- увязать эти задачи с системой функций, полномочий и ответственности;
- организационно оформить связи по горизонтали управления, что обеспечит координацию деятельности подразделений;
- адаптировать содержание потоков информации и каналов их движения к моделям информационного обеспечения соответствующих подразделений;
- приспособить содержание потоков информации и каналов их движения к потребностям, связанным с принятием решений.

Миссия организации - это наиболее общая цель деятельности организации, предназначение, смысл существования и организации относительно внешней среды. В миссии организации заключена роль, которую она собирается играть на сцене своего бизнеса в решении социально-экономических задач общества, региона, что позволяет отличить ее от других, подобных организации. Миссия – это внешний образ организации, ее имидж, подчеркивающий экономическую и социальную ответственность организации перед партнерами, потребителями, обществом в целом. Обычно обращают внимание на три основных элемента в разработке миссии:

1. Основной продукт (услуга), производимой фирмой.
2. Главный рынок для реализации товара (услуг).
3. Технологическая система производства.

Цели организации определяются после получения формулировки миссии, то есть миссия, с одной стороны, дает возможность установить, какие цели необходимо поставить, чтобы деятельность предприятия соответствовала его миссии, а с другой, "отсекает" часть возможных целей. Важность определения целей связана с тем, что они:

являются фундаментом для процесса управления в целом: планирования, организации, мотивации, контроля;

определяют способы повышения эффективности работы организации;

Содержание цели включает объективное и субъективное. С одной стороны, цели отражают требования объективных законов жизни человека и общества (закон экономии времени, закон стоимости и т.п.). С другой стороны, цели являются продуктом сознания и формулируются людьми, отражая их интересы. Цель - это исходный пункт, определяющий отношения между субъектом и объектом управления. Взаимодействие субъекта и объекта управления в структуре организации характеризуется диалектикой цели, средства и результата. Цель выступает как идеальное описание результата деятельности, а сама деятельность - как процесс достижения цели. Средства достижения цели - это существующие в природе и обществе предметы или действия (для организации - ее структура и процессы), включенные в систему целенаправленной деятельности и обеспечивающие получение определенного результата.

Классификация предприятий

Основными признаками классификации предприятий являются:

1. отраслевая и предметная специализация;
2. структура производства;
3. размер предприятия.

Главными считаются *отраслевые различия* выпускаемой продукции.

По этой классификации *предприятия делятся на*: промышленные, сельскохозяйственные, предприятия транспорта, связи, строительства.

Промышленность традиционно делят на две большие отраслевые группы: *добывающая и перерабатывающая* промышленность. В свою очередь, перерабатывающая промышленность делится на отрасли легкой, пищевой, тяжелой промышленности и т. д.

По своей структуре предприятия делятся на:

1. узкоспециализированные;
2. многопрофильные (универсальные);
3. комбинированные (смешанные).

Узкоспециализированные предприятия изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства.

К *многопрофильным* относят предприятия, выпускающие продукцию широкого ассортимента и различного назначения (в промышленности и сельском хозяйстве).

Комбинированные предприятия чаще встречаются в химической, текстильной промышленности, в сельском хозяйстве. Суть состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем и в следующий вид.

По *размеру предприятия делятся на три группы*: малые (до 50 занятых), средние (от 50 до 500 (реже до 300)) и крупные (свыше 500 занятых). При отнесении предприятия к одной из групп могут использоваться следующие *показатели*: численность работающих, стоимость выпущенной продукции, стоимость основных производственных фондов.

По *сфере деятельности* подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы.

По *формам собственности* предприятия подразделяются на государственные, муниципальные, частные, кооперативные и т. д.

По *масштабам предпринимательской деятельности* предприятия можно подразделить на: индивидуальные предприятия и коллективные предприятия.

По *времени работы в течение года* подразделяются на предприятия круглогодичного действия, предприятия сезонного действия.

По *степени автоматизации производства* – автоматизированные, частично автоматизированные, механизированные, частично механизированные, машинно-ручные и ручные.

По *характеру деятельности* предприятия бывают:

1. некоммерческие – не связанные с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);
2. коммерческие – предприятия, приносящие доход.

Организационно-правовые формы предприятий

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму от другой, являются:

- количество участников данного хозяйственного объединения;
- форма управления субъекта хозяйствования;
- способ распределения прибылей и убытков;

– источники имущества, составляющего материальную основу хозяйственной деятельности субъекта;

- собственник применяемого капитала;
- пределы имущественной ответственности.

Действующие в экономике субъекты хозяйствования (предприятия, фирмы, объединения) разнообразны с точки зрения масштабов, профиля деятельности и организационно-правового устройства. Однако при всем многообразии возможных видов они подразделяются на упорядоченные типы, группы, для которых выработаны определенные нормы хозяйственного законодательства, регламентирующие их деятельность.

Субъектами хозяйствования могут быть как физические, так и юридические лица.

Основными признаками, позволяющими считать тот или иной хозяйствующий субъект юридическим лицом, являются:

- право вступать в хозяйственные отношения с другими юридическими лицами;
- право защищать свои имущественные интересы;
- полная имущественная ответственность перед контрагентами в пределах, оговоренных хозяйственным законодательством;
- наличие регистрационного свидетельства и лицензии на право осуществления тех или иных видов деятельности;
- наличие утвержденного в установленном порядке устава.

Юридические лица в связи с участием в образовании имущества делятся на:

1. Имеющие обязательные права (в отношении которых их участники имеют обязательные права):

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные, потребительские кооперативы.

2. Имеющие право собственности или другое вещное право (на имущество, на которое их учредители имеют право собственности, или иное вещное право):

- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

3. Не имеющие имущественных прав (в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав):

- общественные и религиозные организации;
- фонды;
- ассоциации и союзы.

Юридические лица по цели своей деятельности делятся на:

1) коммерческие:

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- ассоциации;

2) некоммерческие:

- потребительские кооперативы;
- общественные и религиозные организации (объединения);
- фонды;
- учреждения;
- ассоциации.

Юридические лица по формам предпринимательской деятельности делятся на:

1. Хозяйственные товарищества:

- полное товарищество;
- товарищество на вере (коммандитное)

и общества:

- акционерные общества;
- общества с ограниченной ответственностью;
- общества с дополнительной ответственностью.

2. Производственные кооперативы.

3. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Физическое лицо признается предпринимателем с момента регистрации хозяйства.

Индивидуальная трудовая деятельность выступает в форме:

– ИП (индивидуальные предприниматели), которые отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

- Фермерских хозяйств.

Классификация хозяйственных субъектов по принципу кооперации:

- производственные кооперативы;
- потребительские кооперативы;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общественные и религиозные организации;
- акционерные общества.

Классификация хозяйственных субъектов по принципу интеграции:

- хозяйственные ассоциации;
- холдинговые компании;
- консорциумы;
- концерны;
- корпорации;
- союзы предпринимателей.

Вопросы для самоконтроля:

1. Предприятие, как самостоятельно-хозяйствующая экономическая единица.
2. Классификация предприятий.
3. Коммерческие и некоммерческие предприятия. Отличительные особенности.
4. Понятие юридического лица.
5. Индивидуальное предпринимательство.
6. Роль предпринимателя на предприятии.
7. Главная цель предпринимательской деятельности.
8. Цель, задачи и миссия организации.

Практическая работа № 9

Раздел 4. Труд и заработная плата

Тема 4.1 Рынок труда. Заработная плата и мотивация труда.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Функционирование любых рынков невозможно без рынка труда, который отражает воспроизводство и использование рабочей силы.

Рынок труда – это система экономических механизмов, норм, институтов, обеспечивающих воспроизводство и использование рабочей силы.

Под рабочей силой понимают: в широком смысле – способность человека к труду вообще; в узком смысле – это совокупность физических, умственных, духовных способностей, которыми обладает человек и использует в своей деятельности. Процессы, происходящие на рынке труда, как и на других рынках, регулируются спросом и предложением. Только, продавец и покупатель, в отличие от рынка экономических благ поменяны местами. Спрос на рабочую силу формируют работодатели, именно они создают запросы на те или иные профессии и специальности. Работники являются продавцами на рынке труда, они формируют предложение рабочей силы. Если интересы работника и работодателя совпадают, то между ними заключается трудовой договор и в общем-то образуется равновесие на данном рынке. Равновесной ценой в данном случае выступает заработная плата.

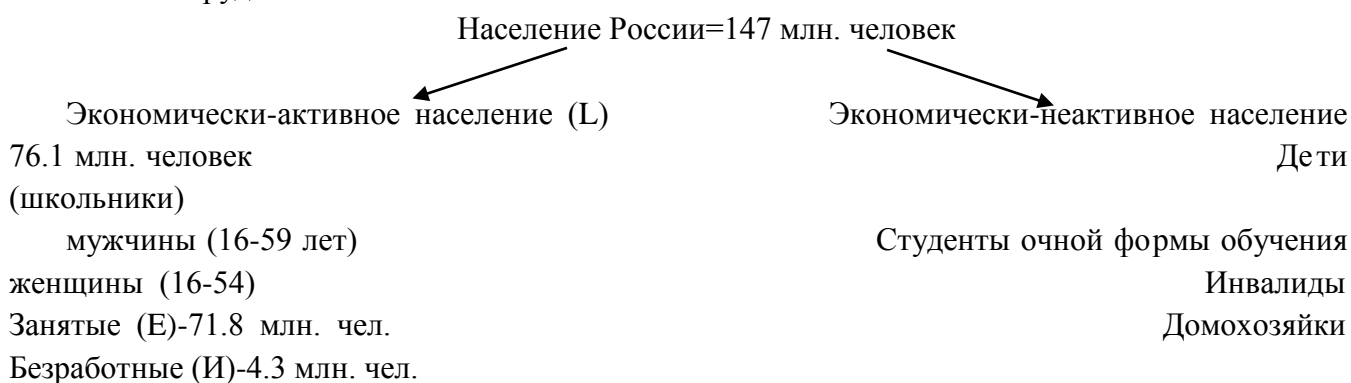
Заработная плата – это доход, выраженный в денежной форме, который получает наёмный работник за выполнение определенного объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение определенного периода времени. Экономисты делят заработную плату на номинальную и реальную.

Номинальная заработная плата – выражается в начисленных или полученных деньгах.

Реальная заработная плата – имеет натуральную форму, то есть выражена количеством товаров и услуг, которые можно купить за номинальную заработную плату. Если предложение рабочей силы превышает спрос на неё, то эта ситуация приводит к нарушению рыночного равновесия, и как следствие возникает проблема безработицы.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть экономически-активного населения не занято в процессе производства экономических благ.

Степени трудовой активности населения



Под экономически-активным населением понимают людей, находящихся в трудоспособном возрасте, которые делятся на занятых и безработных.

Занятые – это лица, работающие по найму за вознаграждение, а также, проходящие службу в военных силах, люди, находящиеся в отпусках или на больничном.

Безработные – это часть экономически-активного населения, которая в данный момент не имеет работы, занята её поиском и готова к ней приступить.

Вопросы для самоконтроля:

1. Рынок труда и его особенности.
2. Рабочая сила и ее состав.
3. Номинальная и реальная заработная плата, отличительные особенности.
4. Экономически-активное население.
5. Экономически-неактивное население.
6. Мотивация труда. Методы мотивации труда.

Практическая работа № 10

Тема 4.2 Безработица. Политика государства в области занятости.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Выделяют четыре основных типа безработицы: фрикционная, структурная, циклическая и сезонная.

1. Фрикционная – вызвана добровольным переходом трудящихся с одного места работы на другое. Этот вид безработицы носит добровольный и кратковременный характер, можно сказать, что она напрямую связана с поиском человеком работы. Обычно на её долю приходится всего 2-3% от рабочей силы. Причины, вызывающие фрикционную безработицу:

1). Низкий уровень заработной платы;

2). Неудовлетворенность работы в целом, плохие условия труда (холодно или жарко, низкое освещение, высокий уровень шума, повышенная вибрация оборудования и прочее);

3). Смена места жительства или рода деятельности. Примерами фрикционных безработных являются: уволенные по собственному желанию, уже нашедшие работу, но ещё не приступившие к ней; люди, впервые поступившие на рынок труда, то есть не имеющие опыта работы по специальности; сезонные рабочие.

2. Структурная – обусловлена несовпадением спроса и предложения на рынке труда (структурный сдвиг); также сдвиги могут быть в производстве различных отраслей в экономике.

Причины, вызывающие структурную безработицу делят на технологические и региональные.

Технологические – связаны с внедрением новой техники в производственный процесс; у работников не хватает опыта и знаний для работы на новой технике, и они вынуждены либо уволиться, либо проходить курсы обучения или повышения квалификации.

Региональные – спрос на рабочую силу зависит от особенностей развития отдельных регионов страны, так, например, в городе Иваново из-за наличия крупных текстильных предприятий спросом пользуется женская рабочая сила. Структурная безработица носит вынужденный и долговременный характер. Какие-то профессии со временем устаревают и уходят, но вместе с этим появляются новые, требующие от человека специализированных знаний.

3. Циклическая – экономика в своём развитии сопровождается спадами и подъёмами, то есть имеет циклический характер. В то время, когда экономика находится в точке спада (кризиса)

число циклических безработных увеличивается, то есть можно сказать, что этот тип безработицы развивается на фоне экономических кризисов. Во время экономического кризиса удержаться на плаву удаётся не всем предприятиям, выживают только сильные и крупные предприятия, а мелкие и слабые разоряются и уходят с рынка, тем самым высвобождая сотни рабочих мест.

Кроме вышеперечисленных типов безработицы выделяют также: сезонную, скрытую и застойную безработицы.

Незанятость трудовых ресурсов в экономике может повлечь за собой как экономические, так и социальные последствия.

К экономическим последствиям относят: 1). недостижение потенциального уровня ВВП (валового внутреннего продукта); 2). из-за того, что часть трудовых ресурсов не занята, происходит сокращение налоговых поступлений в государственный бюджет; 3). снижается покупательная способность населения, это значит, что граждане не могут позволить себе купить те или иные товары или услуги, что ведёт к снижению совокупного спроса; 4). происходит увеличение государственных затрат, связанных с финансированием центров занятости населения (биржи труда) и выплатой пособий по безработице.

К социальным последствиям безработицы относят: 1). снижение уровня жизни населения; 2). снижение рождаемости и повышение уровня смертности; 3). рост социальной напряженности в обществе, а также рост преступности в стране; 4). происходит постепенная потеря работниками своей квалификации и как следствие профессиональная деградация.

Вопросы для самоконтроля:

1. Человеческий капитал.
2. Понятие безработицы.
3. Основные типы безработицы.
4. Примеры фрикционных безработных.
5. Примеры структурных безработных.
6. Примеры циклических безработных.
7. Социальные и экономические последствия безработицы.

Практическая работа № 11

Тема 4.3 Наемный труд и профессиональные союзы.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

подавляющая часть населения страны, чтобы обеспечить себя необходимыми средствами существования, вынуждена предлагать свои услуги по труду за определенное денежное вознаграждение, называемое заработной платой. Эта часть населения продает особый товар — рабочую силу. Для торговли ею существует особый рынок — рынок труда. Последний напрямую связан с юридической свободой людей труда и их экономическим принуждением: «свободный» человек, не имеющий ни средств производства, ни средств существования, вынужден вступать в отношения найма. Но методы насилия (использование законодательства, полиции и даже армии

против работников) не сразу исчезли, а широко применялись для того, чтобы заставить наемных работников смириться с невыгодными для них условиями купли-продажи рабочей силы, которые способствуют росту прибыли работодателей. Это, естественно, вызывало сопротивление, которое усиливалось по мере увеличения численности наемных работников и обогащения арсенала их борьбы за свои права. Новым в отношениях между трудом и капиталом стало образование профсоюзов, представляющих интересы наемных работников в переговорах с предпринимателями.

Наемный труд и профсоюзы

Профессиональные союзы представляют собой объединения работников одной профессии, отрасли или предприятия, созданные для защиты их интересов при согласовании с работодателями условий и оплаты труда. Профсоюзы превратили наемных работников в организованную силу на рынке труда, что и вынудило работодателей считаться с их интересами. В целом это способствовало тому, что противостояние двух сторон перестало принимать крайние формы.

В большинстве стран мира используются два основных способа купли-продажи рабочей силы: индивидуальные трудовые контракты и коллективные договоры (соглашения). В коллективном договоре фиксируется согласование позиций сторон по самому широкому кругу вопросов. На национальном уровне подписываются генеральные соглашения. Они представляют собой документы, определяющие общие условия купли-продажи рабочей силы. Генеральное соглашение подписывают по итогам переговоров правительство, объединения работодателей и профсоюзы.

Рынок труда охватывает способы, общественные механизмы и организации, позволяющие продавцам (наемным работникам) найти нужную им работу, а покупателям (работодателям) — нанять работников, которые им требуются для ведения производственной, коммерческой или иной деятельности.

Обращаясь к анализу рынка труда, необходимо помнить, что на нем выступают не бездушные товары, а люди, которые образуют органическое единство с рабочей силой, являющейся объектом купли-продажи. Поэтому следует принимать во внимание психологические, социальные, национальные, культурные, духовные и прочие аспекты поведения человека на рынке труда.

Стоимость рабочей силы

Заработная плата — это денежное выражение стоимости товара, каковым является рабочая сила, или цена труда. Стоимость рабочей силы, как мы уже знаем, определяется стоимостью средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы.

Стоимость рабочей силы зависит от ряда факторов, в том числе климатических и других природных условий той или иной страны. Кроме

естественных потребностей человека в пище, одежде, жилище существуют еще культурные и профессиональные запросы, которые необходимо удовлетворять, и, следовательно, они тоже входят в стоимость рабочей силы. Подавляющая часть жизненных потребностей, а также способы их удовлетворения зависят от достигнутого научно-технического, социально-экономического и культурного уровня развития той или иной страны.

В стоимость рабочей силы входит и стоимость жизненных средств, необходимых для содержания семьи наемного работника, как непереносимое условие естественного воспроизводства рабочей силы.

Факторы влияния на стоимость рабочей силы

К факторам, которые обуславливают понижение стоимости рабочей силы, относится рост производительности общественного труда, так как с ним связано снижение стоимости средств существования. В данном направлении действует и вовлечение в процесс производства женщин и детей, поскольку содержание семьи осуществляется в этом случае доходами, получаемыми не только главой семьи, но и ее членами.

К факторам, вызывающим повышение стоимости рабочей силы, следует отнести прежде всего рост квалификации наемных работников, расширение потребностей в новых товарах и услугах их семей. Это напрямую связано с повышением требований к общеобразовательной и специальной подготовке работников, которые предъявляются к ней со стороны всех видов хозяйственной деятельности как следствие реализации достижений науки, техники, культуры. В результате возникают новые материальные и духовные запросы, постоянно вносящие коррективы в объемы и структуру потребностей населения.

В сторону повышения стоимости рабочей силы действует и рост интенсивности труда, который вызывает возрастание затрат энергии человеком и требует дополнительных расходов на поддержание его

здоровья. Речь идет не только и, возможно, не столько о физическом, сколько о нервном, психическом истощении. Поэтому порой видимая «легкость» работы сопряжена с колоссальными нервно-психическими нагрузками, моральной ответственностью работника, которые требуют не только большей материальной компенсации, но и компенсации свободным временем, рекреацией организма.

Эффективность труда и доход работника

Необходимо отметить, что во всех концепциях для стимулирования трудовой активности особое значение имеет цена часа труда, которая ставит в зависимость оплату труда от

отработанного рабочего времени. Следовательно, заработная плата предстает как денежное вознаграждение, выплачиваемое наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или служебных обязанностей в течение установленного времени. В связи с этим приобретает значение величина предельного продукта, создаваемого дополнительно вовлеченной единицей труда (1 ч труда, дополнительный рабочий или группа рабочих). Следовательно, предельный продукт труда выступает критерием эффективности вовлекаемой дополнительной рабочей силы. Позитивный момент в таком подходе заключается в том, что работник получает ту или иную заработную плату не только потому, что он должен воспроизвести свою рабочую силу, но и потому, что она зависит от количества отработанных часов с определенной степенью эффективности труда.

2. Заработная плата

Нижняя граница заработной платы

Существуют ли границы размеров заработной платы? Ответ на этот вопрос выявляет разные подходы к определению сущности данной категории. Так, концепция «минимума средств существования», которая берет начало от Д. Рикардо и Т. Мальтуса, сводит заработную плату к физически необходимому минимуму средств существования. Однако стоимость рабочей силы не может сводиться только к этому минимуму, а включает потребности, порожденные экономическими, социальными, культурными условиями, в которых формируется армия наемного труда. В то же время определение нижней границы стоимости (цены) рабочей силы минимумом средств существования и утверждение о стремлении предпринимателя свести заработную плату к нижней границе вряд ли правомерно и экономически оправдано. Как показывает хозяйственная практика развитых стран, на рынке труда средний уровень реальной заработной платы устанавливается на гораздо более высоком уровне, чем стоимость минимума средств существования.

Прожиточный минимум

Прожиточный минимум — уровень доходов, необходимых для приобретения человеком продуктов питания на нижней границе физиологических норм, а также для удовлетворения хотя бы минимальных потребностей в одежде, обуви, оплате жилья и транспортных услуг, в предметах санитарии и гигиены. На современном рынке труда прожиточный минимум реально служит лишь нижней границей заработной платы. Это обстоятельство сегодня четко оговаривается законодательством многих стран, прямо определяющим минимальный размер оплаты труда и его обязательность для всех работодателей.

Номинальная и реальная заработная плата

Важно не только то, какую заработную плату получает работник, но и какое количество товаров и услуг можно на нее приобрести. Надо различать номинальную заработную плату, ее денежный размер, и реальную заработную плату, под которой понимается количество товаров и

услуг, приобретаемых на данную оплату труда. При прочих равных условиях можно вывести соотношение этих величин:

$$ЗП_p \approx \frac{ЗП_n}{Ц},$$

где $ЗП_p$ — реальная заработная плата; $ЗП_n$ — номинальная заработная плата; $Ц$ — цены на предметы потребления и услуги.

Факторы, определяющие заработную плату

Как известно, работодатель стремится к выгоде, а она воплощена в прибыли (в разнице между ценой продажи товара и суммой всех расходов на его изготовление и реализацию). Зарботная плата же всегда составляет весомую часть в затратах производства. Нельзя забывать, что интересы работодателя и наемного работника противоположны. При одной и той же величине выручки от продажи произведенных товаров повышение заработной платы означает сокращение прибыли, которую присваивает предприниматель, и наоборот, увеличение прибыли ведет к сокращению оплаты труда.

Другим составляющим фактором является производительность труда. Движение заработной платы и изменения в производительности труда неразрывно связаны между собой. Если рост производительности отстает от увеличения заработной платы, эффективность падает и выгодность производства убывает. И наоборот, если производительность труда обгоняет в своем повышении заработную плату, производство становится более прибыльным и более выгодным. Поэтому и для отдельного предприятия, и для страны в целом всегда существует верхняя граница увеличения заработной платы, ее определяют темпы роста производительности труда.

Нередко в статистических документах фигурирует величина средней заработной платы. Средняя заработная плата также маловыразительна, как и средний работник. Дело в том, что существуют различные виды работ, различные квалификации, различные условия труда. Чтобы склонить людей выполнять малопривлекательную работу, ставка заработной платы повышается. Привлекательные виды работ притягивают больше желающих, в связи с чем их заработная плата устанавливается на более низком уровне, чем это требуется. Обладая различными способностями, различной предрасположенностью к приобретению той или иной квалификации, наконец, талантом, люди не могут получать равную заработную плату. В частности, в жалованье талантливых музыкантов, поэтов, спортсменов присутствует своеобразная экономическая рента за уникальные способности.

К факторам, определяющим различия в заработной плате, относится уровень образования и профессиональной подготовки. И это справедливо, так как, например, врачи, юристы, инженеры вкладывают в приобретение образования много усилий и средств, которые можно назвать инвестициями в человеческий капитал. Эти инвестиции и приносят в будущем доходы.

Многие различия в заработной плате возникают из-за наличия так называемых неконкурирующих групп. Например, врачи и математики — неконкурирующие группы, поскольку трудно и практически невозможно для представителя одной профессии войти в другую группу работников. Рабочие же меняют профессии с меньшими потерями, поэтому они могут переходить из одной группы в другую, что приводит к равновесной системе различий в заработной плате у различных категорий работников.

Различия в заработной плате между группами населения всегда будут существовать. Но нередко они возникают из-за таких характеристик, которые к процессу труда не имеют никакого отношения: национальность, пол, религия. Эти явления уже относятся к другой системе оценок, называемой «дискриминацией». Итак, рынок труда стремится к такой равновесной системе различий в заработной плате, при которой спрос на каждую категорию труда будет в точности равен предложению данной категории труда. Поэтому задача рынка труда заключается в необходимом пропорциональном распределении труда между различными отраслями и сферами национальной экономики.

3. Спрос и предложение труда

Динамика заработной платы оказывает воздействие как на спрос, так и на предложение труда. Зависимость последних от цены труда может быть выражена уже знакомым нам графиком, только объектом спроса и предложения теперь выступает количество труда, которое зависит от его цены, заработной платы (рис. 15.1).

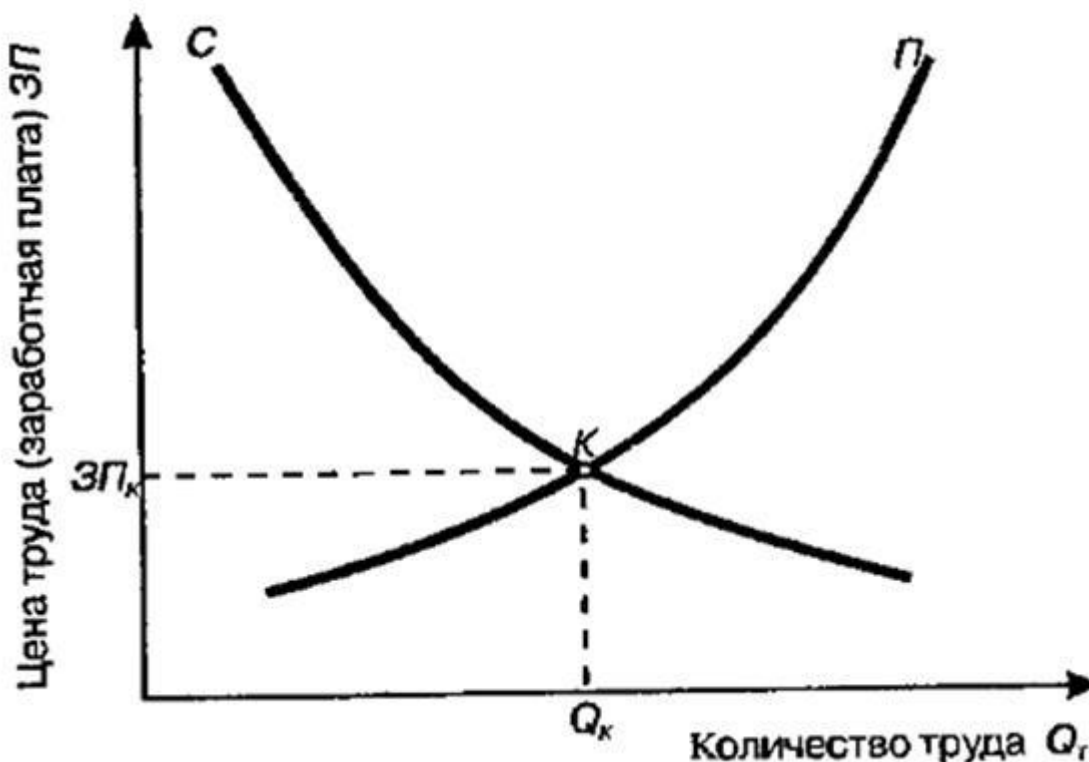


Рис. 15.1. Равновесное состояние рынка

При прочих равных условиях, чем выше плата, которую работники требуют за свой труд, тем меньшее их число согласится нанять работодатели (закон спроса). И с другой стороны, чем выше предлагаемая работодателями за выполнение определенного вида работ плата, тем большее число людей готовы заниматься такого вида работами (закон предложения). На пересечении этих интересов и рождается равновесная цена рабочей силы — та заработная плата, при которой число людей, готовых заниматься определенной работой, и число имеющихся рабочих мест совпадают. Следует отметить, что наряду с заработной платой на выбор места работы оказывают влияние и такие факторы, как безопасность труда, его творческий характер, доброжелательная атмосфера, профессиональный рост, карьера.

Предложение труда

Предложение труда зависит от численности населения, его половозрастной структуры, среднего количества рабочих часов в неделю, уровня квалификации и качества рабочей силы, культуры, религии, национальных традиций. Предложение рабочей силы постоянно изменяется. На рынок труда впервые вступает молодежь, в него втягивается все большее число женщин. Одни находят работу, другие пребывают в ее поиске, третьи теряют надежду и оказываются вне состава рабочей силы.

От уровня заработной платы зависит предложение труда. Однако данная зависимость не столь прямолинейная и однозначная, как может показаться на первый взгляд. Дело в том, что в одном случае повышение ставок заработной платы может вызвать наращивание предложения труда, в другом — сокращение. Это зависит от материального благополучия работника.

Эффект замещения

Предложение труда увеличивается под воздействием эффекта замещения свободного времени рабочим временем. Согласно эффекту замещения, каждый час свободного времени работником оценивается как упущенная возможность получения дополнительного заработка. Это возникает при недостаточной насыщенности потребностей работника. Поэтому при повышении заработной платы работник стремится к выполнению большего объема работ, что находит отражение в нижней от точки К части кривой предложения рабочей силы, представленной на рис. 15.2.

Эффект дохода

В то же время предложение труда может сокращаться, несмотря на рост ставок заработной платы. Такая ситуация возникает, когда на смену эффекту замещения приходит эффект дохода. Эффект дохода начинает действовать в условиях, когда достигается высокая степень насыщения потребностей работника и ценность свободного времени ставится выше дополнительного дохода. С достижением определенного уровня достатка связано изменение отношения к свободному времени. Если раньше оно рассматривалось как потеря потенциальной возможности получения дополнительного дохода, то теперь оно приобретает повышенную ценность в

качестве досуга, когда человек думает не о материальном достатке (это уже достигнуто), а об удовлетворении своих потребностей, связанных с запросами и элементами самореализации личности вне сферы основной трудовой деятельности. Данное поведение работника отражено на рис. 15.2. в верхней части от точки К кривой предложения рабочей силы.

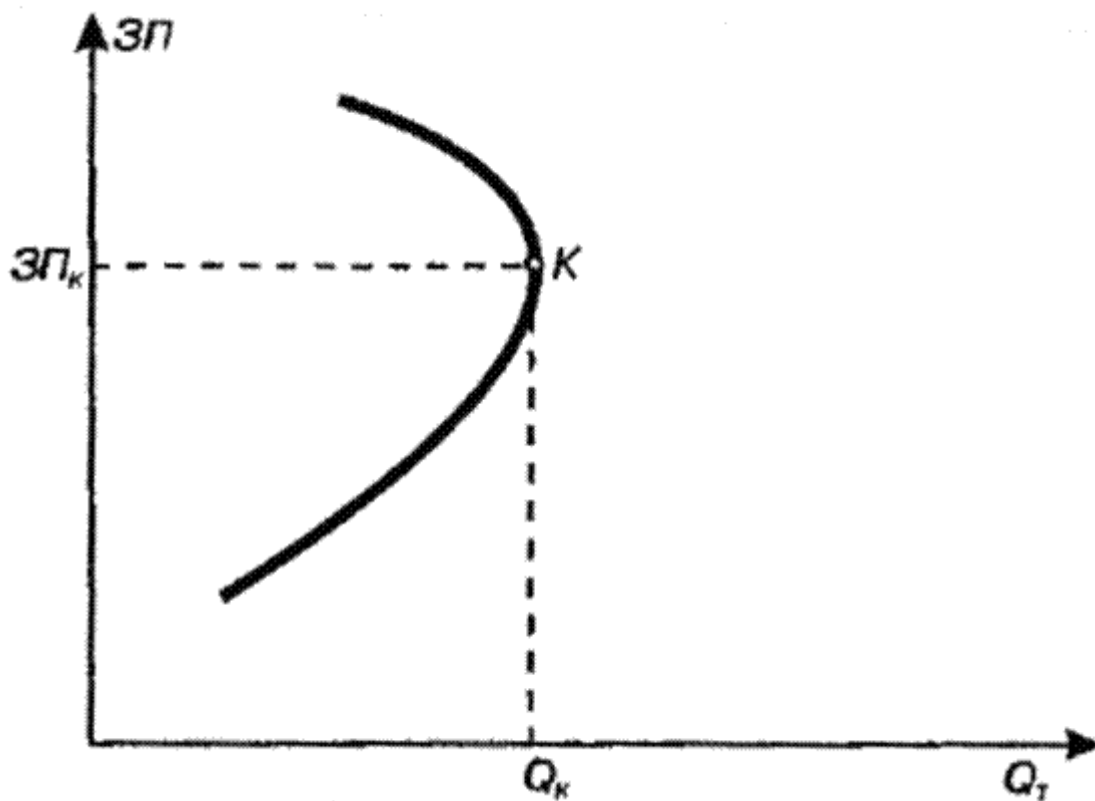


Рис. 15.2. Проявление эффекта замещения и эффекта дохода на рынке труда

Однако уровень заработной платы определяется не только экономическим интересом, но и этикой, менталитетом нации. В частности, сама переломная точка К между эффектом замещения и эффектом дохода во многом определяется тем, ориентируется ли человек на ценности потребительского общества, навязывающего в качестве наивысшей ценности деньги, богатство, материальный достаток, или общества, в котором преобладают духовные ценности, пребывание в гармонии с природой и отдается предпочтение принципу необходимой достаточности материального благосостояния.

Совершенно очевидно, что по своей сути эффекты замещения и дохода — это ещё одно, наряду с пирамидой Маслоу, свидетельство наукообразного способа навязывания рыночного способа мышления человеку и обществу, который позволяет капиталу (буржуа) достигать своих целей путем внушения населению первичности материальных ценностей, вторичности и второстепенности духовных. Эта завуалированная форма подчинения труда капиталу, которая дополняет такие средства нагнетания потребительства, как реклама, мода, демонстративное и престижное потребление. Именно потребительство — предпосылка, условие и факт процветания и установления господства власти капитала.

Спрос на труд

Спрос на труд определяется прежде всего предельным продуктом, создаваемым трудом, уровнем технической оснащенности производства, а также соотношением стоимости труда и машин. В последнем случае либо низкая заработная плата не стимулирует применение машин, либо замещающие труд машины не отличаются высоким техническим уровнем и достаточной экономической эффективностью. Спрос на рабочую силу, как и предложение, претерпевает изменения. В одних случаях это вызвано изменениями в структуре потребления товаров и услуг, а значит, и в структуре рабочих мест, в других — появлением новых видов производств с соответствующими профессиями, в третьих — угасанием и отмиранием целых отраслей и видов производств.

В результате ситуация на рынке труда характеризуется наличием избыточного, готового к потреблению товара — рабочей силы, равно как и наличием значительного количества свободных рабочих мест, которые не могут быть заняты в силу неоднородности предлагаемой и потребной структуры рабочей силы. Это препятствие нельзя преодолеть ни с помощью заработной платы, ни путем наращивания совокупного спроса. Оттого, что оказались не у дел шахтеры или ткачи ввиду свертывания производства в соответствующих отраслях, невозможным представляется удовлетворение спроса, например, на операторов вычислительной техники. Решения данной проблемы, вернее, ее смягчения можно добиться с помощью проведения политики, стимулирующей гибкость рынка труда, которая достигается благодаря осуществлению целой системы мероприятий: переподготовке, переквалификации кадров, материальной поддержке, выдаче пособий и подъемных, четкой работе бирж труда, совершенной системе информации.

Солидарная заработная плата

Учитывая, что рынок труда состоит из множества секторов, на каждом из которых устанавливается свой уровень заработной платы, возникает проблема выбора степени ее дифференциации. В последние годы получает определенную поддержку политика солидарной заработной платы, в основу которой заложен принцип «равная заработная плата за равный труд», ведущий фактически к сокращению разрыва в уровнях оплаты труда.

В частности, исследования рынка труда выявили следующие важные моменты. Во-первых, более ровная структура заработной платы приводит к тому, что возникает много сравнимых рабочих мест. А это помогает или, во всяком случае, не мешает структурным изменениям в экономике.

Во-вторых, выплата относительно равной заработной платы на всех предприятиях, невзирая на уровень рентабельности, ведет к обострению конкурентной борьбы на основе издержек производства. Дело в том, что неэффективно работающие предприятия в таком случае вынуждены либо подтягиваться, либо быстрее прекращать свою деятельность, чем если бы они продолжали конкурировать, выплачивая низкую заработную плату. Напротив,

высокорентабельные предприятия могут использовать все возрастающую часть прибыли на расширение и совершенствование производства, избегая дополнительных расходов на повышение заработной платы.

В-третьих, данное исследование выявило сходство между выравниванием и увеличением разницы в заработной плате, которое проявилось в меньшей подвижности рабочей силы (особенно молодых людей) на рынке труда. С одной стороны, нивелировка заработной платы мало стимулирует региональную и отраслевую миграцию рабочей силы. С другой стороны, рабочая сила, которую вербуют в развивающиеся районы или в районы, испытывающие дефицит трудовых ресурсов, при высокой заработной плате вряд ли покинет их, если даже произойдет сокращение спроса на рабочую силу.

Дифференциация в оплате труда

В то же время дифференциация в оплате труда в зависимости от профессии играет немаловажную роль в ориентации лиц наемного труда на те рынки, где он хорошо оплачивается, где требуются специалисты с более высокой квалификацией. Для наглядности можно взять два специализированных рынка труда: шахтеров и операторов вычислительной техники (рис. 15.3, а, б).

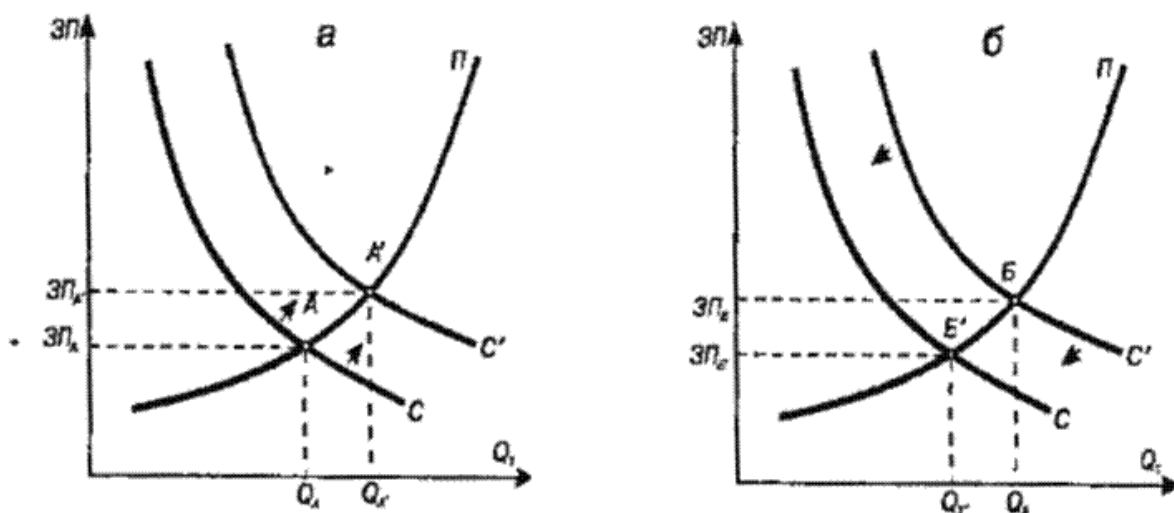


Рис. 15.3. Соотношение двух специализированных рынков в условиях свободного формирования заработной платы.

Предположим, что на этих рынках установилось равновесие, которому соответствуют равновесные цены труда $ЗП_A$ и $ЗП_Б$. Допустим также, что многие отрасли оснащены вычислительной техникой, тогда как часть шахт закрывается из-за неконкурентности угля по сравнению с другими энергоносителями. В первом случае предъявляется дополнительный и нарастающий спрос на операторов ЭВМ, во втором случае спрос на шахтеров сокращается. В результате изменившегося спроса на обоих специализированных рынках движение заработной платы происходит в противоположных направлениях: на рынке труда операторов она растет до

уровня ЗП_А (см. рис. 15.3,а), на рынке труда шахтеров она снижается до уровня ЗП_Б (см. рис. 15.3,б). Это вынуждает рабочую силу уходить с шахтерского рынка труда на рынок операторов ЭВМ.

Однако это в теории все наглядно и просто, в действительности же возникает масса проблем с переквалификацией, изменением устоявшегося уклада жизни, возможным переездом. Поэтому для восстановления сбалансированности на этих двух специализированных рынках необходимо время, и немалое. И как бы велик ни был разрыв в оплате труда, в одночасье шахтер не станет оператором, если он вообще способен им стать. Следовательно, равновесие будет достигнуто только в течение длительного периода времени. Представление о большой дифференциации в уровнях заработной платы как о регуляторе рынка труда весьма упрощенное и не находит достаточных подтверждений в хозяйственной практике, хотя ею не следует полностью пренебрегать.

4. Занятость и безработица

Изменения на рынке труда

Знание рынка труда требует внимательного и тщательного изучения структурных сдвигов в трудовой деятельности, обусловленных тенденциями развития НТП и изменениями в общественном разделении труда. Данные процессы находят свое проявление в быстрой смене видов трудовой деятельности. В настоящее время в индустриально развитых странах мира примерно 70% видов трудовой деятельности относятся к тем из них, которых вообще не было в начале XX века. Другими факторами, оказывающими существенное воздействие на рынок труда, является, с одной стороны, удлинение периода трудовой деятельности человека примерно в два раза, с другой — более позднее вступление в трудовую деятельность (с 16, 18 лет и даже 21 года), обусловленное увеличившимися сроками обучения и профессиональной подготовки. При этом, если раньше человеку приобретенной специальности хватало на всю оставшуюся жизнь, то в настоящее время он вынужден будет менять род занятий не менее как 2—3 раза за свою трудовую деятельность.

Наконец, необходимо заметить, что проблема занятости и безработицы неразрывно связана с происходящими структурными сдвигами в национальной экономике и мировом хозяйстве, демографическими и культурно-просветительскими и другими процессами, а также имеющими место деформациями и инерционностью рынка труда. Изучение длительных тенденций на рынке труда показывает, что ежегодно происходят как значительный приток рабочей силы, так и заметные изменения в структуре свободных рабочих мест.

Мобильность рабочей силы

Все свидетельствует о высокой требовательности рынка труда к мобильности рабочей силы, которая предполагает гибкость и регулируемость рабочих профессий, свободу передвижения на трудовом поприще. Речь идет об отраслевой, профессиональной и

квалификационной мобильности, которые не могут быть обеспечены без довольно полной общеобразовательной базы, без широкой профессиональной подготовки рабочей силы. Требования реализации достижений НТП вызывают необходимость переоценки роли образования, включая высшее, в системе приоритетов социально-экономического развития любой страны, стремящейся не отстать в развитии НТП.

Во многих случаях, как мы уже видели, заработная плата никак не в состоянии быстро и своевременно устранить дисбаланс на рынке труда, и прежде всего между его отдельными секторами. Для этого необходимы время и средства. Поэтому нельзя забывать о целом ряде факторов, которые оказывают существенное регулирующее воздействие на рынок труда.

Прежде всего речь идет о широкой образовательной подготовке будущих работников на уровне как общего, так и среднего специального и высшего профессионального образования. Именно рабочая сила с такой подготовкой в состоянии быстро и с меньшим ущербом для себя и для общества в целом отреагировать на требования, которые предъявляет к ней научно-технический прогресс. Это та основа, на которой может происходить и быстрое повышение квалификации, и переподготовка по таким специальностям, по которым испытывается дефицит в рабочей силе.

Занятость и капитал

Другим фактором, оказывающим влияние на эффективность дифференцирования рынка труда, является капитал. Дело в том, что далеко не всегда возможно и необходимо осуществлять миграционные потоки рабочей силы в отдаленные малонаселенные районы, тогда как можно попытаться приблизить рабочие места к безработным. Для этого в местах с избыточной рабочей силой необходимо создание благоприятного экономического климата для приложения капитала. С этой целью может быть использована целая система льгот и разных целевых субсидий. Поэтому проблема эффективного функционирования рынка труда выходит далеко за рамки института труда и становится общенациональной проблемой социально-экономического развития.

Следующий фактор, влияющий на гибкость рынка труда, — налоговая система. Подоходный налог и социальные взносы создают разницу между заработной платой после вычета налога, с одной стороны, и общими издержками работодателей на заработную плату — с другой. Увеличение или уменьшение этой разницы сказывается соответственно на возрастании или сокращении затрат предпринимателей, которые сопряжены с побуждением к миграции рабочей силы или смене профиля деятельности. По всей вероятности, высокие ставки подоходного налога и взносов предпринимателей снижают мобильность рабочей силы на рынке труда.

Инфраструктура рынка труда

Немаловажное значение в подвижности рынка труда имеет развитость его инфраструктуры, призванной своевременно обеспечить полной и достоверной информацией о наличии свободных рабочих мест и структуре имеющейся незанятой рабочей силы. Речь идет о биржах труда, бюро по трудоустройству, от организации работы которых зависит быстрота и четкость функционирования рынка труда. Однако не следует упрощать и ограничивать рынок труда биржей труда и другими институтами по трудоустройству. В связи со спецификой рынка труда, с высокой степенью его зарегулированности торг начинается гораздо раньше на всех уровнях отношений найма.

Во-первых, на уровне генеральных и отраслевых соглашений между профсоюзами и союзами промышленников и предпринимателей с участием правительства. Во-вторых, на уровне предприятий, осуществляющих наем работников с участием или без участия профсоюзов. В-третьих, на уровне непосредственно рабочих мест, где осуществляется перезаключение трудовых соглашений по найму в связи с повышением квалификации, профессиональной переподготовкой, продвижением по служебной лестнице. Поэтому биржа труда — важное инфраструктурное звено рынка труда, но всего лишь один из институтов системы отношений найма.

В целом функционирование рынка труда схематично можно представить в виде потоков движения рабочей силы (рис. 15.4).

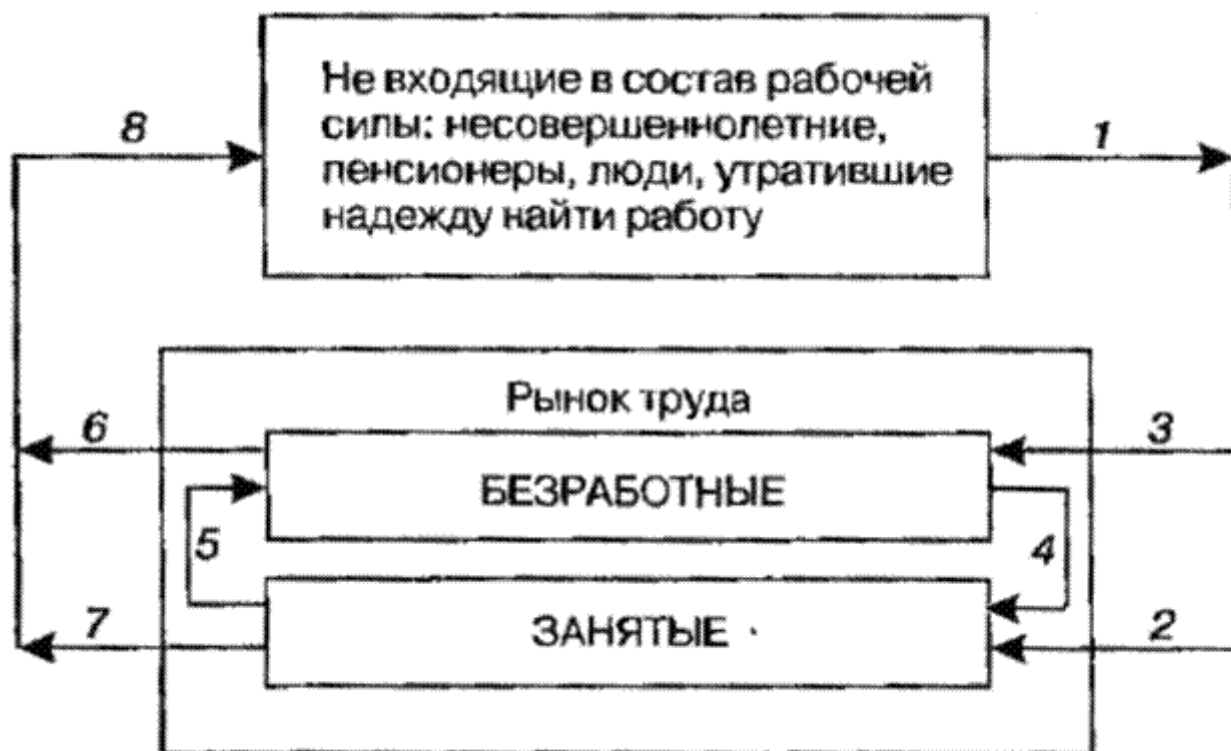


Рис. 15.4. Блок-схема рынка труда (потоки рабочей силы)

5. Модели занятости

Особое место занимает проблема безработицы. Безработица характеризует такое положение в экономике, когда часть способных и желающих трудиться по найму людей не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще. Объяснение безработицы базируется на нескольких моделях, каждая из которых требует своего механизма регулирования рынка труда.

Классическая модель

Наиболее простая модель рынка труда представлена экономистами-классиками, для которых рынок труда — такой же, как и любой другой рынок, и, следовательно, баланс между спросом и предложением труда достигается исключительно путем установления равновесной цены — заработной платы. Если заработная плата выше равновесной величины, то предложение рабочей силы превышает спрос. В результате возникает безработица, основной причиной которой считается высокий уровень заработной платы. Рост безработицы вызывает увеличение предложения труда, что объективно ведет к снижению уровня заработной платы вплоть до установления равновесной цены на труд.

Если на оси абсцисс откладывать численность занятых, а на оси ординат — цену рабочей силы (заработную плату), то зависимость между ними можно выразить графически, как это показано на рис. 15.5.

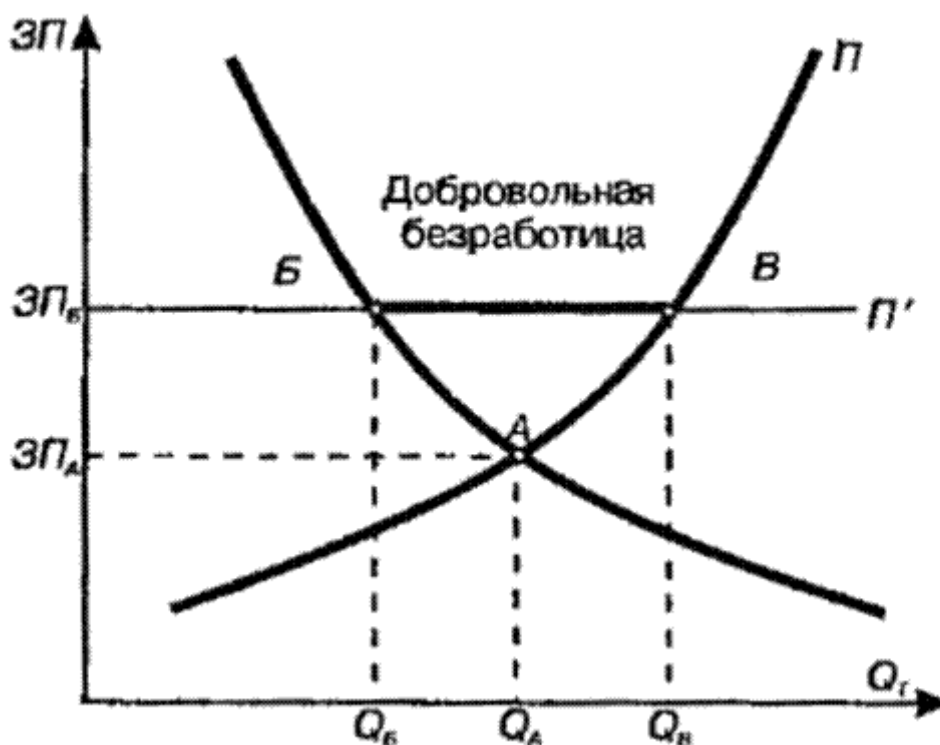


Рис. 15.5. Добровольная безработица

При равновесной цене на рабочую силу ($ЗП_A$) спрос и предложение совпадают в точке A , которой соответствует занятость рабочей силы, равная величине Q_A . Однако если заработная плата поднимается до уровня $ЗП_B$, то спрос на нее сократится до величины Q_B , тогда как предложение рабочей силы при данной заработной плате составит величину Q_B . Величина, выраженная разностью между величиной предложения рабочей силы и реальной величиной спроса на нее, и будет олицетворять безработицу, или превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.

Следовательно, из классической модели вытекает, что безработица возникает из-за требований самих наемных работников слишком высокой заработной платы. Устранение безработицы усматривается в механизме давления предложения рабочей силы на уровень заработной платы до тех пор, пока она не снизится до равновесной цены на рабочую силу. Однако если заработная плата не падает, а удерживается на уровне $ЗП_B$, то кривая предложения принимает горизонтальное положение Π , указывая на то, что снижение заработной платы не может произойти настолько, чтобы повысить занятость. Поэтому считается, что сами наемные работники, выбирая повышенный уровень заработной платы, тем самым вызывают безработицу. Отсюда делается вывод о добровольном характере безработицы, так как наемные работники сами сделали выбор в пользу высокой заработной платы, а не в пользу полной занятости.

Солидарность лиц наемного труда, объединение их в профессиональные союзы с целью защиты своих доходов оцениваются как проявления монополии, которая нарушает нормальное действие механизма рынка. Однако за ценой труда стоят живые люди, заинтересованные в определенной стабильности. В последней заинтересованы и работодатели, так как предсказуемость динамики заработной платы позволяет им предвидеть издержки производства, выбирать более оптимальные варианты его развития. К тому же это содействует установлению взвешенных и ровных отношений с наемным персоналом, которые, несомненно, создают благоприятную атмосферу для более высокой производительности труда, что также в интересах предпринимателей.

Кейнсианская модель

В рамках кейнсианской модели не отрицается само теоретическое положение классической школы, выражающее зависимость между заработной платой и занятостью. Однако скептически оценивается возможность борьбы с безработицей путем понижения заработной платы.

Во-первых, стратегия на снижение заработной платы труднореализуема. Во-вторых, даже если станет возможной реализация этой стратегии, то она не будет особо эффективным средством против

безработицы. Конечно, снижение общего уровня заработной платы открывает перспективу для найма большего числа работников на ту же величину авансированного переменного капитала. Однако это чревато сокращением совокупного спроса со стороны лиц наемного труда.

В кейнсианской модели решающая роль отводится совокупному спросу в обществе, который управляет объемом производства, а значит, и спросом на рабочую силу. Следовательно, основная причина безработицы усматривается в недостаточности спроса на рынках товаров и услуг. Поэтому в качестве главного средства, с помощью которого государство может противостоять безработице, выделяется активная финансовая политика. Речь идет прежде всего о снижении налогового давления и увеличении доходов, которые вызовут рост совокупного спроса, что будет стимулировать производство, а следовательно, и увеличение количества рабочих мест.

В то же время в рамках этой модели объем производства и занятость увязываются с определенным уровнем заработной платы. Рост занятости без наращивания капитала, техники ведет к падению производительности труда предельного рабочего, а отсюда — к снижению реальной заработной платы. В связи с этим предлагается использовать умеренно регулируемую информацию в качестве средства, способствующего росту занятости. Сдерживание роста номинальной заработной платы рассматривается как предпосылка повышения прибыльности, расширения производства, увеличения инвестиций и, следовательно, роста занятости.

Марксова модель

Марксова концепция занятости базируется на законе капиталистического накопления, которое, вызывая развитие научно-технического прогресса, ведет к постепенному росту органического капитала (C/V). Этот рост вызывает падение доли переменного капитала (V) в общей массе капитала ($C+V$). В связи с тем, что спрос на рабочую силу

определяется величиной переменного капитала, авансируемого на покупку рабочей силы, уменьшение его доли обуславливает относительное сокращение спроса на труд, тогда как его предложение увеличивается. Рост предложения происходит также за счет как естественного прироста населения, так и разорения мелких товаропроизводителей, вынужденных искать работу по найму.

При этом наличие безработных, или, как говорил К. Маркс, промышленной резервной армии труда, — объективная потребность и необходимость капиталистического воспроизводства. Дело в том, что когда экономика находится в фазе подъема или формируются новые направления хозяйственной деятельности, наличие резерва рабочей силы обеспечивает ее необходимыми дополнительными трудовыми ресурсами.

В целом же на основе действия всеобщего закона капиталистического накопления делается вывод о нарастании антагонистических противоречий между трудом и капиталом. Придавая важное значение исследованию тенденций развития технического прогресса и общественного разделения труда, К. Маркс оказался прав в отношении роста органического строения капитала в сферах материального производства, которое привело к невиданным по своим масштабам вытеснениям работников из сельского хозяйства и промышленности. Однако он не смог предугадать появление и развитие трудоемких сфер хозяйственной деятельности — торговли и

услуг, которые выступили в роли поглотителей высвобождающейся рабочей силы, от чего органическое строение капитала в целом претерпело не столь радикальное изменение. Однако в настоящее время проблема занятости вновь возрастает в связи с всплеском роста органического строения капитала под воздействием технического переоснащения этих трудоемких сфер общественного производства и наступающей технологической революции.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что представляют собой отношения найма?
2. Наемный труд и профсоюзы.
3. Стоимость рабочей силы.
4. Факторы влияния на стоимость рабочей силы.
5. Эффективность труда и доход работника

Практическая работа № 12

Раздел 5. Деньги и банки

Тема 5.1 Деньги и их роль в экономике. Банковская система.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Деньги являются величайшим изобретением человечества, являются основой развития товарного обращения любой страны.

Деньги – в экономике это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом; с другой стороны деньги являются средством, выражающим ценность любого товара, работы, услуги, то есть они являются посредником при обмене.

Деньги возникли стихийно много тысяч лет назад в процессе товарного обращения, то есть из общей товарной массы выделился некий товар, который был признан людьми в качестве всеобщего эквивалента.

В своем развитии деньги пережили два периода:

1. Период полноценных денег;
2. Период неполноценных денег.

История денег началась именно с их полноценного варианта. Полноценными называют такие деньги, затраты на изготовление которых примерно соответствуют их номинальной стоимости.

Первые деньги имели товарный вид. Это были довольно дорогие и редкие товары (соль, специи, ткань, скот, зерно, ракушки и т.д.)

Первые бумажные деньги появились в Китае. В Европе бумажные деньги появились лишь в 17 веке. В России в 18 веке, были введены указом Екатерины II. Они имели название ассигнации.

В настоящее время имеют хождение неполноценные деньги, это означает, что затраты, связанные с их производством гораздо ниже их номинала.

Деньги обладают стопроцентной ликвидностью. Под ликвидностью в экономике понимают способность какого-либо товара в максимально короткий срок быть обращенным в реальные деньги.

Таким образом, виды денег делятся на:

1. Товарные (животные и изделия из них: скот, меха и т.д.; полезные ископаемые, металлы: золото, серебро, янтарь, соль, медь; растения и их плоды: какао, зерно, табак и т.п.).
2. Полноценные (действительные деньги)- золотые слитки, монеты из золота и серебра, украшения и другое.
3. Неполноценные (знаки стоимости), к ним относят металлические знаки стоимости (билонные монеты)- металлические денежные знаки в виде круглых монет, изготовленные из недрагоценных металлов.

Бумажные знаки стоимости – бумажные купюры и кредитные деньги (векселя, чеки, пластиковые карточки и другое).

Функции денег:

1. Как мера стоимости.
2. Как средство обращения.
3. Как средство платежа.
4. Как средство сбережения и накопления (образование сокровищ).
5. Как мировые деньги (функция мировых денег).

1) Как мера стоимости - главным образом эта функция проявляет себя при установлении цен на товары и услуги, другими словами их стоимость измеряется деньгами.

2) Как средство обращения – деньги выполняют роль посредника при совершении актов купли-продажи. Они постоянно в движении переходят из рук покупателей в руки продавцов и обратно. Денежное обращение дало возможность людям избавиться от бартерного обмена. В настоящее время денежное обращение обеспечивается путем заключения множества рыночных сделок, происходящий по формуле:

T-D-T`

T-товар (услуга)

D- деньги

3) После возникновения кредита на первый план вышла функция денег, как средство платежа. Это объясняется тем, что время платежа может не совпадать со временем оплаты, таким образом, товары продают в кредит с отсрочкой платежа – в этом состоит смысл функции денег, как средство платежа. Деньги являются средством платежа не только в товарной сфере, но и вне её, например, для оплаты налогов.

Широкое распространения получают использование пластиковых карточек, а также электронных денег при осуществлении расчетов.

4) Деньги, как средство накопления и сбережения (функция образования сокровищ)- выражается в том, что человек склонен накапливать и приумножать изъятые из обращения деньги, что приводит в конечном счете к образованию богатства. Изъятые из обращения деньги с течением времени обесцениваются. Для того, чтобы наличные деньги не обесценивались под действием инфляции, необходимо их вложить в приобретение высоко ликвидных товаров (недвижимость, автомобили, антиквариат, драгоценности и т.д.) или поместить свободные денежные средства в банк, открыв депозитный счет, банк за пользование нашими деньгами будет начислять процент по вкладу (доход вкладчика), этот процент не должен позволить деньгам обесцениваться, вследствие инфляции.

5) Функция мировых денег. В каждом государстве существует своя официальная денежная единица. Денежные знаки разных государств могут использовать для расчётов на мировом рынке, например, при международной торговле.

Деньги одной страны по отношению к другой называют валютой, которая может обмениваться между собой по определенному курсу. Обменные курсы различны для купли и для

продажи одной и той же валюты, определяется только Центральным Банком РФ и публикуются в печати.

Деньги находятся в постоянном движении (обороте) между физическими, юридическими лицами и государством. Движение денег при выполнении ими своих функций, называют денежным обращением.

Денежное обращение включает в себя две основные формы денежных средств:

1. Наличную (бумажные деньги и мелкая разменная монета).
2. Безналичную (объединяет все денежные средства, находящиеся на банковских счетах, электронных кошельках, с которых может происходить списание, так и начисление денежных средств).

Соотношение наличных и безналичных денег составляет 1:5.

Устройство денежного обращения исторически сложившаяся в государстве и закреплённая законодательно, называют денежной системой государства.

Правовой основой денежной системы РФ являются: Конституция РФ, Гражданский Кодекс РФ, а также ФЗ «О Центральном банке РФ».

Банк – это специализированное финансовое учреждение, занимающееся накоплением денежных средств и предоставлением их во временное пользование в форме кредитов. Исторически банки сложились довольно давно, и основной их функцией было хранение денег.

С развитием денежного обращения главным материалом для изготовления денег являлись драгоценные металлы: золото и серебро. Монеты можно было хранить у себя дома в чуланах и сундуках, но они не были защищены от воров. Тогда граждане стали доверять свои деньги ювелирам, которые за небольшую плату соглашались поместить их деньги на хранение за «крепким замком».

Торговцы, переезжая из одной страны в другую, сталкивались с проблемой обмена денег, так как каждое государство чеканило свою монету, разобраться при обмене монет одной страны на монеты другой было сложно. В обществе выделились люди, которые как раз и занимались обменом денег – менялы. В каждой стране их называли по-своему, так, например, в Древней Греции их называли трапезитами, в Древнем Риме – менсариями, в Средневековой Италии – банкирами. Все эти названия происходят от рабочего места менял:

trapeza mensa banca → стол (скамья)

Таким образом, услуги банкиров становятся всё более востребованными. В современном понимании банки являются основными субъектами экономических отношений на денежном рынке, то есть они выполняют примерно 9/10 функций финансового посредничества.

Банковская система РФ представлена тремя уровнями, которые можно изобразить в виде пирамиды. На вершине находится Центральный Банк РФ, второй уровень занимают Коммерческие банки и на третьем уровне находятся специальные кредитно-финансовые институты.

1). Центральный банк не занимается выдачей кредитов простым гражданам, он несёт более глубокую миссию и призван защищать интересы государства в области финансовой политики. ЦБ обладает исключительным правом эмиссии денежных знаков, наделён управленческими, регулирующими и контролирующими функциями по отношению к нижестоящим финансовым организациям. Его функции заключаются в контроле за состоянием денежной массы в стране, он может заниматься кредитованием других коммерческих банков, а также их лицензированием. ЦБ РФ полностью принадлежит государству, находится в центре кредитной системы и является важнейшим орудием макроэкономического регулирования экономики.

2). Банковский бизнес представлен множеством коммерческих банков и основан на доверии. Граждане доверяют банку, когда размещают свои деньги на хранение (депозит), а банк доверяет гражданам, когда предоставляет им займы (кредит). Размещение денег и выдача кредитов всегда

сопровождается риском. Для гарантии прав вкладчиков в РФ создана система страхования вкладов. Если у банка отзывается лицензия, то агентство по страхованию вкладов возмещает вкладчикам их деньги. По закону, полностью возвращается сумма до 1400000 руб.

В свою очередь банки также оценивают свои риски, так как им нужно знать, кому они выдают кредит. Для этого создана специальная организация – бюро кредитных историй, она помогает банкам отслеживать добросовестность заёмщиков. Из кредитной истории можно узнать вовремя ли заёмщик платил по своим долгам, а также, какие обязательства у него имеются на сегодняшний день. Именно кредитные истории помогают банкам снизить риски. В результате чего более добросовестные клиенты получают более выгодные предложения от банков.

Коммерческие банки являются самым распространенным видом банковского бизнеса, все они достаточно универсальны в выполнении своих функций, а именно:

- 1) ведение банковских счетов и проведение платежей;
- 2) предоставление кредитов и займов как физ., там и юр. лицам;
- 3) приём сбережений от населения (ведение банковских вкладов-депозитов);
- 4) обслуживание металлических счетов (покупка-продажа золота, платины, серебра);
- 5) обслуживание банковских ячеек (для хранения семейных ценностей, важных документов и др.);
- 6) покупка-продажа и обмен валюты и др.

Современные банки, как и фирмы, конкурируют между собой за клиента. Таким образом, предлагают различные финансовые продукты на разных условиях. Прежде чем стать клиентом какого-либо банка нужно придерживаться следующих советов:

- 1) с осторожностью относится к необычно-выгодным предложениям;
- 2) если вам навязывают какую-либо сделку, лучше от неё отказаться;
- 3) все банковские операции нужно совершать только в отделении банка;
- 4) тщательно проверять все документы по сделке до её заключения;
- 5) покупайте у банков только те финансовые продукты, суть которых, а также связанные с ним права, обязанности и риски вы хорошо понимаете;
- 6) не пользуйтесь услугами микрофинансовых организаций;
- 7) всегда помните, что вы берете деньги на время, а отдавать придется свои и навсегда.

3). Третий уровень банковской системы представлен специальными кредитно-финансовыми институтами. Это финансовые организации, которые отличаются тем, что специализируются на выполнении отдельных банковских функций. Они занимаются кредитованием отдельных сфер и отраслей народного хозяйства, доминируют в узких секторах рынка и имеют специфическую клиентуру. Среди СКФИ можно выделить следующие: сберегательные, инвестиционные, ипотечные, сельскохозяйственные, внешнеторговые банки, также отдельно выделяют кредитные союзы.

Вопросы для самоконтроля:

1. Деньги и их роль в экономике.
2. Краткая история возникновения денег.
3. Виды денег.
4. Функции денег.
5. Валюта.
6. Денежное обращение.
7. Уровни банковской системы Российской Федерации.
8. Специальные кредитно-финансовые институты.

9. Основная цель и функции ЦБРФ.
10. Коммерческие банки и их основные функции.
11. Краткая история возникновения банков.
12. Уровни банковской системы Российской Федерации.
13. Специальные кредитно-финансовые институты.
14. Основная цель и функции ЦБРФ.
15. Коммерческие банки и их основные функции.
16. Краткая история возникновения банков.

Практическая работа № 13

Тема 5.2 Инфляция и ее социальные последствия.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Инфляция – обесценивание бумажных денег и безналичных денежных средств, сопровождающееся ростом цен на товары и услуги, связанное с нарушением функционирования денежно-кредитной и финансовой системы, а также структурными производственно-экономическими диспропорциями в экономике страны.

Термин «инфляция» (с лат. inflatio -вздутие) впервые стали употреблять в Северной Америке в период Гражданской войны 1861—1865 гг. для обозначения процесса разбухания бумажно-денежного обращения. Суть инфляции сводилась к чрезмерному увеличению находящейся в обращении массы бумажных денег по сравнению с реальным предложением товаров. Данное экономическое явление проявлялось и раньше, во Франции в 16 веке при введении бумажных денег Джоном Ло. Инфляция как экономическое явление проявилась тогда в переполнении каналов денежного обращения бумажными знаками, покупательная способность которых резко падала.

Источники инфляции.

Инфляция как форма нарушения законов денежного обращения означает нарушение макроэкономического равновесия, дисбаланс спроса и предложения. Разные экономические школы причины дисбаланса объясняют по-разному.

В марксистской трактовке, в соответствии с формулой количества бумажных денег, необходимых в обращении инфляция выступает прежде всего как избыток, превышение количества платежных средств в обращении над суммой товарных цен: $КД = (СЦ - К + П + ВП) : О$,

где КД - количество денег, необходимое в обращении; СЦ - сумма цен проданных товаров; К — товары, проданные в кредит; П - платежи, по которым наступил срок; ВП — взаимопогашающиеся платежи; О — скорость обращения денег. В идеальных абстрактных условиях данная формула может правильно определить количество денег, необходимых для обращения.

Кейнсианский подход заключается в том, что причина дисбаланса определяется чрезмерным спросом при полной занятости. Поэтому сторонники этого направления считают, что если уровень использования производственных мощностей низок, то покупательная способность, которую наращивают с помощью бюджетного дефицита и выпуска денег, может быть приемлемой и не вести к инфляции. То есть инфляция рассматривается со стороны спроса.

Сторонники неоклассического подхода ищут источники инфляции в чрезмерном росте производства, увеличении расходов или издержек производства (изучение со стороны предложения).

В современных экономических условиях делаются попытки синтезировать оба подхода.

Монетаристы считают связь между денежной массой и уровнем цен достаточно жесткой. Бюджетный дефицит и ускоренная денежная эмиссия вызывают сомнения в действиях правительства, ведут к спекулятивной утечке валюты, население начинает скупать товары. Отсюда и радикальные предложения монетаристов: ограничить государственные расходы и сдержать рост денежной массы.

В ордолиберализме одним из источников инфляции является инфляционные ожидания населения, недальновидная экономическая политика государственной власти. По словам Л. Эрхарда, «инфляция... всегда вызывается легкомысленной или даже преступной политикой».

Превышение денежных доходов над потребительскими расходами могут порождаться различными причинами:

- 1). Дефицит государственного бюджета, т.е. превышение государственных расходов над доходами.
- 2). Чрезмерное инвестирование, когда объем инвестиционных расходов превышает потребности и возможности национальной экономики (незавершенное производство в советской практике);
- 3). Сокращение поступлений от импортируемых товаров при сильной зависимости потребительского рынка от внешней торговли.

Несоответствие платежеспособного спроса и товарной массы проявляется в том, что спрос на товары и услуги превышает размеры товарооборота, что создает условия для того, чтобы производители товаров и поставщики поднимали цены независимо от уровня издержек - затрат на создание и реализацию этих товаров.

Типы инфляции. Исходя из состояния спроса и предложения различают:

- 1). Инфляцию спроса, когда возникает избыток денег по отношению к количеству предложенных товаров.

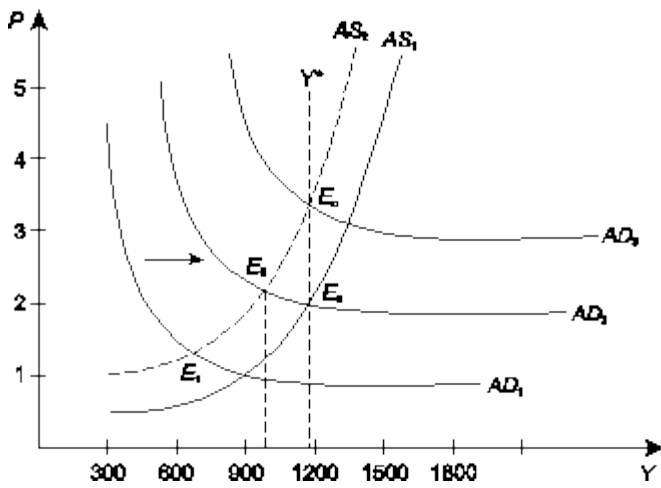


Рис. Графическое изображение инфляции спроса

Рост расходов (потребление населения, инвестиции частного сектора, государственные расходы) смещает кривую совокупного спроса AD_1 вверх и вправо, в состояние AD_2 , экономика близка к потенциальному объему производства Y^* (полная занятость и загруженность производственных мощностей). В результате цены растут и инфляция, вызванная избыточным спросом, влияет и на рост цен, и на рост реального ВВП. Однако это в краткосрочном периоде. Как только население осознает, что его заработная плата упала, то потребует пересмотра трудового соглашения, и кривая AS_1 сдвинется влево в положение AS_2 . Так будет расти уровень цен, и равновесный уровень выпуска будет возвращаться к потенциальному.

2). Инфляция предложения (издержек), когда цены растут в результате роста издержек производства в условиях недоиспользования производственных мощностей.

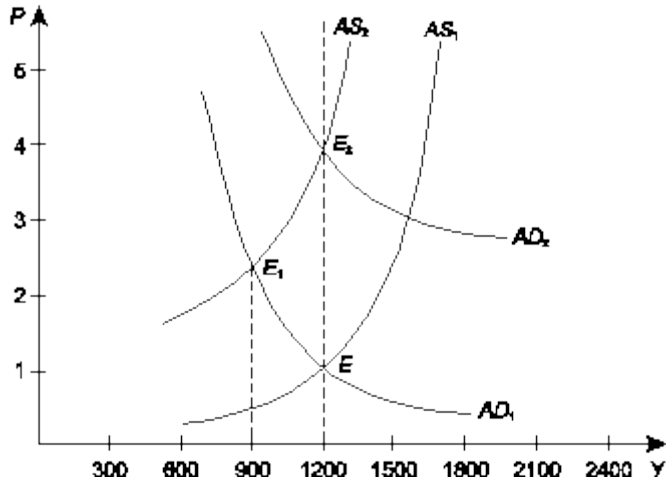


Рис. Графическое изображение инфляции предложения

Повышение цены предложения (издержек производства) смещает кривую совокупного предложения (AS_1) вверх и влево в положение AS_2 , в итоге спрос и предложение балансируются в точке большей цены и меньшего ВВП (Y). Чтобы восстановить объем выпуска (Y), правительство должно стимулировать спрос, потом может повториться весь процесс. Если правительство не пытается влиять на спрос при инфляции предложения, то возможен спад, если же оно пытается поддержать полную занятость стимулированием спроса, то вероятно появление инфляционной спирали. В развитой рыночной экономике спад может ликвидировать первоначальный рост издержек производства (конкуренция и банкротство предприятий с низким уровнем рентабельности и высокими издержками).

Источники инфляции предложения. Для современной экономики характерен монополизм, который может быть источником роста издержек. Он проявляется в трех формах. Его источники — действия государства, профсоюзов и самих предприятий (фирмы).

Государство может способствовать инфляции через свой финансово-кредитный механизм. Так, повысив ставку процента, государство в лице ЦБ провоцирует удорожание кредита. Предприятия не откажутся от кредита, но, чтобы выплачивать возросший процент, поднимут товарные цены и будут покрывать кредит за счет потребителя. Высокий уровень налоговых ставок срабатывает в том же направлении. Особенно это касается косвенных налогов (НДС, акцизы).

Профсоюзы влияют на рост издержек производства через заработную плату, которая составляет существенную долю издержек. Монополия предприятий (фирм) на установление цен также существенно способствует инфляции.

Формы проявления инфляции.

Это внешние признаки проявления инфляции, по которым ее определяют:

- 1). Рост цен на товары и услуги;
- 2). Падение покупательной способности денежной единицы;
- 3). Изменение валютных курсов;
- 4). Изменение условий предоставления кредитов в сторону удорожания и сокращения сроков;
- 5). Рост стоимости потребительской корзины на товары первой необходимости.

Основные количественные показатели инфляции.

- 1). Официальным численным показателем инфляции является индекс потребительских цен;

$$I_{\text{потр. цен}} = \frac{\text{Цена потреб. корз. в тех. году}}{\text{Цена потреб. корз. в баз. году}} \times 100 \%$$

Ряд экономистов считает, что индекс потребительских цен завышает рост стоимости жизни, так как не принимает во внимание изменение стиля поведения (в сфере услуг) и качественные сдвиги (например, улучшение качества товаров и услуг), а следовательно, могут возникнуть проблемы измерения темпов инфляции, их завышения.

Индексы потребительских цен на товары и платные услуга (в % к предыдущему году)

Год	Продовольственные товары	Непродовольственные товары	Платные услуги населения	Все товары и услуги
	236,1	310,7	178,8	260,4
	2626,2	2673,4		2608,8

223,4		322,2	231,3
117,9	118,5	133,7	120,2

2) Темп инфляции:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{I_{\text{потреб. цен в тех. года}} - I_{\text{потреб. цен прош. года}}}{I_{\text{потреб. цен прош. года}}} \times 100 \%$$

Темпы инфляции предопределяются тремя основными факторами: платежеспособным спросом, издержками производства и спекулятивной прибылью перекупщиков.

Критерии классификации видов инфляции:

- 1) Темп роста цен; 2) Степень расхождения (соотносительность) роста цен по различным группам;
- 3) Ожидаемость и предсказуемость инфляции; 4) Форма проявления.

Виды инфляции с позиций темпа роста цен (количественные характеристики):

- 1) Умеренная (ползучая), когда цены растут менее 20% в год (стоимость денег практически сохраняется);
- 2) Галопирующая - рост цен от 20 до 200% в год (население ускоренно начинает материализовать деньги в товары);
- 3) Гиперинфляция - цены растут более 200% в год, расхождение цен и заработной платы принимает катастрофические размеры, нарушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества.

Катастрофический характер носила гиперинфляция в Германии в 1922—1923 гг. Минимальный уровень инфляции вначале составлял 50% в месяц, затем цены выросли на 10 000%. Скорость обращения денег увеличилась в пять раз. В ситуации, когда темпы инфляции превышают 20%, заработная плата должна выплачиваться не реже одного раза в неделю. В Германии работники настояли на том, чтобы платили заработную плату каждый день, так как деньги полностью обесценивались к концу недели.

В 1992 г. индекс потребительских цен в России составил 2608,8%. Еще более показательны гиперинфляции 1990 г. в Аргентине — 20 000% и в Боливии — 12 000%, имевшие разрушительные последствия для экономики и приведшие к смене экономического курса.

Эффект Танзи-Оливера. Гиперинфляцию практически всегда вызывает кризис государственного бюджета, падение реальных доходов правительства. После того как инфляция достигает определенного уровня, она становится неконтролируемой и приводит к дальнейшему увеличению бюджетного дефицита. Таким образом, возникая из-за бюджетного дефицита, гиперинфляция еще более его усугубляет.

Виды инфляции с позиций соотносительности роста цен по различным товарным группам:

- 1). Сбалансированная инфляция. Цены различных товаров относительно друг друга неизменны
- 2). Несбалансированная инфляция. Цены постоянно изменяются по отношению друг к другу в различных пропорциях, что мешает правильно соотносить затраты в производстве. Производители теряют ориентиры в определении издержек производства.

Виды инфляции с позиций критерия ожидаемости и предсказуемости инфляции:

- 1). Ожидаемая инфляция. Подразумевается, что она прогнозируется заранее.
- 2). Неожиданная инфляция. Цены быстро растут и инфляция принимает непредсказуемый характер, создается неуверенность в будущем у домашних хозяйств и в деловом мире. Слишком велик риск при принятии хозяйственных решений, инвестиции нежелательны, действия начинают принимать спекулятивный характер.

По форме проявления различают инфляцию трех видов.

- 1). Подавленная инфляция. Цены не повышаются при резком росте неудовлетворенности спроса. Возникает дефицит, товары уходят на черный рынок, ассортимент их сокращается. Этот вид инфляции характерен для административно-командной экономики с централизованным регулированием цен.
- 2). Скрытая инфляция: а) снижается качество товаров и услуг при неизменном уровне цен; б) официальная статистика не отражает рост уровня государственных розничных цен из-за произвольно выбранной потребительской корзины; в) инфляция захватывает и инвестиционную сферу — растет сметная стоимость основных производственных фондов.
- 3). Открытая инфляция — рост уровня цен, падение покупательной способности денежной единицы, рост стоимости потребительской корзины.

Социально-экономические последствия инфляции:

- 1) Перераспределение доходов и богатства в пользу немногочисленного слоя населения;
- 2) Отставание цен государственных предприятий от рыночных цен;
- 3) Скрытая государственная конфискация денежных средств у населения через налоги, при этом старые ставки налогов делают беднее даже зажиточные слои населения;
- 4) Ускоренная материализация денежных средств в товары, бегство от дешевеющих денег;
- 5) Нестабильность и недостаточность экономической информации для продавцов и покупателей;
- 6) Отставание ставки реального процента за кредит от ежегодных темпов инфляции, что заставляет банкиров завышать ставки процента, кредиты дорожают;
- 7) Обратная зависимость темпов роста инфляции от уровня безработицы (Кривая О.Филлипса).

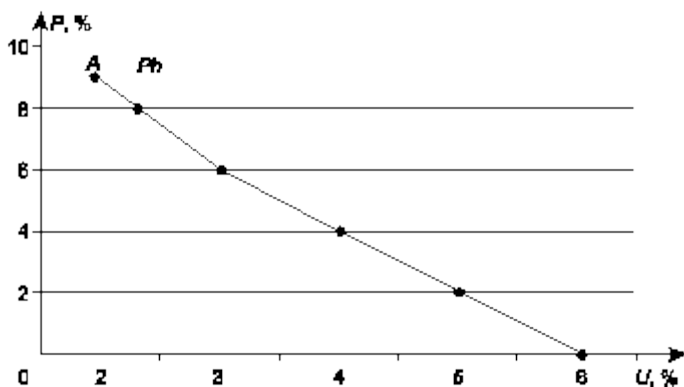


Рис. Кривая Филлипса (Ph).

Изменения в уровне инфляции в течение года (P , %), изменения в уровне безработицы (U , %).

Для современной экономики характерно состояние стагфляции – одновременный рост инфляции и безработицы.

Анализ причин инфляции в экономике СССР и пореформенной России.

В СССР дисбаланс между материально-вещественными и стоимостными пропорциями в экономике возник еще в 60-е годы XX в. За период с 1983-го по 1988 г. планы по росту денежных доходов, кроме 1982, 1985 и 1986 гг., перевыполнялись, а планы розничного товарооборота не выполнялись.

С 1985-го по 1989 г. разрыв между доходной и расходной частями госбюджета вырос с 18 до 120 млрд руб. (с 3,5 до 19% от НД страны в пользу расходной части). Резкий рост дефицита государственного бюджета в эти годы объясняется двумя факторами: сокращением в результате антиалкогольной кампании поступлений в госбюджет от продажи ликеро-водочных и винных изделий (около 1/3 бюджета) и сокращением поступлений от внешней торговли. Государство имело значительный доход от разницы цен закупаемых на внешнем рынке и затем реализуемых на внутреннем рынке товаров (апельсины закупались по 6 коп. за 1 кг и продавались за 1,4 руб.)

С начала 80-х годов мировые цены на нефть, газ и цветные металлы резко упали, и правительство было вынуждено сократить импорт промышленных товаров. Потребительский рынок, разогретый ажиотажным спросом, начал разрушаться на глазах. Ситуация усугублялась неэффективной работой банковской системы и кредитного механизма. Если за период 1971 — 1985 гг. наличный оборот вырос в 3,1 раза при росте производства товаров личного потребления в два раза, то в безналичном обороте остатки банковских ссуд возросли в 4,7 раза — при росте ВВП (так измерялся в те годы национальный продукт) в два раза. Чтобы сбалансировать бюджет, государство начало кредитную экспансию. Кредит предоставлялся широко, не погашался в срок и не ориентировал производителей на получение прибыли.

Инвестирование приняло угрожающе большие размеры. Началось увлечение гигантоманией, что проявилось в утверждении дорогостоящих и неэффективных проектов, распылении средств по многочисленным объектам, превышении нормативных сроков строительства. В 1989 г. незавершенное строительство в СССР составило слишком значительную сумму — 180,9 млрд руб., из них 39 млрд руб. были сверхплановые. Мало того, что замораживались материальные ресурсы, но при этом еще и выплачивалась зарплата — свыше 6 млрд руб., не имеющая товарного покрытия. Через инвестиционную сферу безналичные деньги переливались в ничем не обеспеченную наличную массу.

Ситуацию на потребительском рынке ухудшало положение в аграрном секторе экономики, с которым прямо или косвенно связано производство 70% товаров личного потребления. Неэффективное использование средств в СХ (ежегодно вкладывалось до 30% общей суммы инвестиций), огромные потери продукции из-за бесхозяйственности (30—40%), дотации из госбюджета (до 20%) для поддержки низких розничных цен на продовольствие привели к

отставанию производства сельскохозяйственной продукции от спроса, к росту зависимости страны от импорта продовольствия. В конце 80-х годов начался галопирующий рост заработной платы.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение инфляции
2. Назовите виды инфляции
3. Перечислите причины инфляции
4. История возникновения инфляции

Практическая работа № 14

Раздел 6. Государство и экономика

Тема 6.1 Роль государства в развитии экономики. Налоги и налогообложение.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Экономику любой страны трудно представить без участия государства в ней. Государство взаимодействует с разными рынками, то есть является полноправным участником экономических отношений, возникающих между субъектами экономики. Особенностью государства, как субъекта хозяйственной деятельности в рыночных отношениях является то, что оно владеет специальным аппаратом управления и принуждения, что позволяет ему устанавливать свои правила на определённой территории.

Признаками государства являются: наличие определённой территории, суверенитет, представляет интересы всего общества и выступает от его имени, обладает монополией на легитимное насилие, обладает правом сбора налогов (государство имеет право устанавливать и собирать с населения различные налоги и сборы, которые являются основным источником доходов государств, эти деньги государство направляет на финансирование государственных органов, решение различных управленческих задач и прочее), публичный характер власти, наличие определённой символики: флага, герба, гимна и так далее.

Руководит государством президент, парламент и суд. В сфере экономики перед государством стоят четыре основные задачи: 1). координация экономических взаимоотношений; 2). контроль за соблюдением, установленных законов и правил и защита участников экономических оборотов; 3). непосредственное осуществление экономической деятельности и другое.

Налоги - обязательные платежи, взимаемые государством с физических и юридических лиц в госбюджет или в бюджеты регионов, в размерах, порядке и на условиях, определенных действующим законодательством.

Около 70% доходов государства складывается за счёт различных налоговых поступлений. Среднестатистический гражданин России тратит приблизительно около 50% от своего дохода на налоги. Основная проблема налогообложения РФ состоит в том, что большинство налогов уплачивается гражданами косвенно (в скрытой форме).

Основной нормативно-правовой базой налогообложения является Налоговый Кодекс РФ.

Под налоговой системой понимают совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке на определённой территории.

Выделяют следующие функции налогов:

1. Фискальная – проявляется в том, что за счёт налогов осуществляется пополнение государственного бюджета, иными словами налоги обеспечивают доходом государственную бюджетную систему.
2. Регулирующая - с помощью налогов государство способно регулировать (стимулировать или сдерживать) темпы национального воспроизводства, ужесточая или смягчая налоговую политику.
3. Распределительная- проявляется во влиянии налогов на распределение и перераспределение ресурсов, а также в сложном взаимодействии налогов с ценами, доходами, имуществом и т.д.
4. Контрольная- государство контролирует и наблюдает за деятельностью предприятий и граждан с помощью налогового контроля, который проявляется в проверке фирм (финансовые проверки, аудит, ревизии), а также правильности заполнения налоговых деклараций и наличие их самих.
5. Социальная- проявляется через механизм налоговых льгот, снижение налоговых ставок (их дифференцирование) для отдельных категорий налогоплательщиков.

В соответствии со статьей 17 НК РФ «Общие условия установления налогов и сборов» при налогообложении должны быть установлены элементы налога:

1. Объект налогообложения - это имущество или доход, которые имеют стоимостную, количественную и физическую характеристику. Часто название налога является производным от его объекта (например, у земельного налога объектом будет являться земля, у налога на прибыль – прибыль).
2. Субъектом налога - это налогоплательщики- физические и юридические лица, на которых законодательством возложена обязанность уплачивать налоги.
3. Налоговая база - это стоимостная, количественная и физическая или иная характеристика объекта налогообложения. Главная функция налоговой базы заключается в том, чтобы выразить объект налогообложения количественно, просто его измерить (например, по транспортному налогу налоговой базой будет являться мощность двигателя автомобиля, измеряемая в лошадиных силах; для налога на имущество НБ будет являться кадастровая стоимость недвижимости).
4. Единица обложения - это единица измерения объекта налога (по земельному налогу единицей обложения, может быть, гектар).
5. Налоговая ставка - это величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.
6. Налоговый период - чаще всего это календарный год или другой период, по окончании которого рассчитывается налоговая база и перечисляется сумма налога в бюджет.
7. Порядок исчисления налогов - это механизм расчета налоговой базы и суммы налога, подлежащей уплате в бюджет.

Расчёт:

$$\sum \text{Налогов} = \text{НБ} * \text{Ст} \text{ (налоговую ставку)}$$

8. Налоговые льготы - это полное или частичное освобождение субъекта от уплаты налогов, в соответствии с действующим законодательством.

Вопросы для самоконтроля:

1. Государство и экономика.
2. Роль государства в экономике.
3. Признаки государства.

4. Основные задачи государства в экономической сфере.
5. Взаимодействие частного сектора экономики и государства.
6. Понятие налогов в экономике.
7. Целевое назначение налогов в экономике.
8. Функции налогов.
9. Элементы налога.
10. Прямые налоги.
11. Косвенные налоги.

Задачи к решению:

Задача 1. Рассчитайте сумму НДС к уплате в бюджет хлебозаводом ОАО «Восток» если известно, что в январе были произведены следующие расчеты

Таблица 1 – Исходные данные

Показатель	Значение
Реализовано хлеба по цене 19 руб. за 1 булку (в ценах без НДС), тыс. булок	115
Получена предоплата под отгрузку хлеба, тыс. руб.	115
Оплачен счет транспортной организации с учетом НДС, тыс. руб.	563
Оплачены счета за потребленную электроэнергию с учетом НДС, тыс. руб.	30
Оплачены счета за потребленную воду с учетом НДС, тыс. руб.	15
Оплачены счета за муку на сумму, тыс. руб., кроме того:	115
- НДС, тыс. руб.	11,5

Задача 2. Определите налоговую базу и сумму налога на прибыль предприятия ОАО «Машзавод» при следующих данных

Таблица 2 – Исходные данные, тыс. руб.

Показатель	Значение
Доходы от реализации продукции	17000
Расходы на изготовление продукции, кроме того:	15500
-расходы на ликвидацию при выводе из эксплуатации основных средств	25
-затраты на содержание законсервированных производственных мощностей	18
-расходы на услуги банков	10
-расходы ЖКХ сверх нормы	31
-перечислено профсоюзу	5

Задача 3. Гражданин Иванов П.И. имеет троих детей: двух школьников, одного студента очной формы обучения в возрасте 22 лет. С 1 марта текущего года оформил инвалидность второй группы. Рассчитайте налог на доходы физических лиц за период с 1 января по 1 апреля текущего года при данных, приведенных в таблице 3.

Таблица 3 – Исходные данные, руб.

Доходы по месяцам	Значение
Январь	10000

Февраль	10000
Март	10500
Апрель	9000

Практическая работа № 15

Тема 6.2 Государственный бюджет. Дефицит и профицит бюджета.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Государственный бюджет – представляет собой основной финансовый план государства на календарный год, отражающий источники денежных доходов государства.

Государственный бюджет имеет силу закона, утверждается парламентом, в РФ - Федеральным Собранием.

Государственный бюджет является частью государственных финансов, которые включают в себя 3 звена:

1. Государственный бюджет.
2. Внебюджетные фонды.
3. Государственный кредит.

Вместе эти звенья образуют систему формирования и использования централизованных финансовых ресурсов, обеспечивающих выполнение государством своих функций.

Гос. бюджет включает в себя:

1. федеральный бюджет;
2. бюджеты субъектов РФ;
3. бюджеты муниципальных образований.

Порядок составления, рассмотрения, утверждение и исполнение бюджета называют **бюджетным процессом**.

Бюджет любого государства состоит из двух частей **доходной расходной**.

Доходная часть - формируется в основном за счет налоговых поступлений (около 80%), а также государственных займов, доходов от приватизации, от использования государственной собственности, от эмиссии денег и ценных бумаг. В общем, можно сказать, что доходная часть состоит из налоговых и неналоговых поступлений.

К неналоговым поступлениям относят доходы:

- от эмиссии денег и ценных бумаг;
- от использования госсобственности (аренда);
- долговые займы и другое.

Расходная часть бюджета направляется на:

- содержание госаппарата;
- содержание государственных учреждений (школы, детские сады, больницы, содержание армии и мест лишения свободы и проч.);
- расходы на оборону страны;
- социальные расходы (выплаты социальных пособий малоимущим семьям, выплата пенсий и другое);
- финансирование некоторых отраслей народного хозяйства (предоставления грантов на развитие бизнеса начинающим предпринимателям в приоритетных для государства отраслях, таких как сельское хозяйство, легкая промышленность и др.);

– обслуживание государственного долга и другое.

Важное значение для государства имеет **бюджетная политика**, которая включает в себя определение соотношения между доходной и расходной частью госбюджета. Разница между доходами и расходами государства, является **сальдо** государственного бюджета.

В зависимости от сальдо бюджет может находиться в трех состояниях:

1. Сальдо положительное - это когда доходы бюджета превышают расходы, что соответствует профициту государственного бюджета.
2. Сальдо нулевое - расходы приблизительно соответствуют доходам, государственный бюджет сбалансированный.
3. Сальдо отрицательное - доходы гораздо меньше, чем расходы, что соответствует дефициту госбюджета.

Государству необходимо не допускать бюджетного дефицита. Бюджетный дефицит может возникнуть в результате неправильной экономической политике государства либо чрезвычайными обстоятельствами.

Существуют следующие методы преодоления бюджетного дефицита:

1. Сократить бюджетные расходы или изыскать резервы для их сокращения.
2. Изыскать дополнительные источники доходов бюджета.
3. Денежная эмиссия.
4. Государственные займы у населения, у международных финансовых организаций либо у других государств.

Сумма непогашенных обязательств государства перед кредиторами (банками), физ. и юр. лицами, внебюджетными фондами, международными финансовыми организациями называется **государственным долгом**. Он, может быть, внутренний (когда государство должно своим гражданам или предприятиям внутри страны) и внешний (это государственные долги гражданам, предприятиям или другим странам).

Вопросы для самоконтроля:

1. Государственный бюджет.
2. Сальдо госбюджета.
3. Государственный долг.
4. Методы преодоления бюджетного дефицита.

Практическая работа № 16

Раздел 7. Международная экономика

Тема 7.1 Международная торговля – индикатор интеграции национальных экономик.

Цель работы: закрепление теоретического материала по изученной теме, выработка умений и навыков поиска, обработки, анализа информации, а также её применения при решении практических заданий.

Теоретическая часть:

Мировое хозяйство - это совокупность национальных экономик, тесно связанных между собой системой международно-экономических отношений.

Влияние МЭО (международных отношений) на развитие мирового хозяйства постоянно растет. Быстрый рост национального богатства большинства стран после Второй мировой войны в большой степени связан с развитием международных экономических отношений. Самые высокие темпы роста характерны для стран с экономикой с высоким уровнем развития экспорта,

например, Японии, Китая, новых индустриальных стран Азии (Таиланда, Южной Кореи, Сингапура, Тайваня, Малайзии и др.). Эти же страны, а также некоторые страны Латинской Америки для ускорения роста активно использовали приток иностранного капитала.

Среди стран, экспортирующих минеральное сырье, благодаря высокому постоянному спросу на нефть и природный газ наиболее удачно развиваются нефтедобывающие страны. Важную роль в экономике таких стран, как Греция, Испания, Египет, Турция и других, играет иностранный туризм. Для многих островных государств туризм играет важнейшую роль в экономическом росте. Некоторые такие страны и территории стали также центрами оффшорного бизнеса для фирм и банков других стран.

Международные экономические организации классифицируются по разным признакам:

1) по охвату стран – всемирные и региональные. К первым относятся большая часть органов ООН, Международный валютный фонд и др. Среди вторых главную роль играют органы экономической интеграции, особенно в Западной Европе;

2) по составу участников (членов) – межгосударственные (межправительственные) и негосударственные (например, Международный кооперативный альянс);

3) по сфере деятельности – торговля (Всемирная торговая организация), финансы (Группа Всемирного банка), сельское хозяйство (Европейская ассоциация животноводства), связь (Всемирный почтовый союз) и т. д.;

4) по характеру деятельности. Некоторые организации осуществляют безвозмездную или иную финансовую поддержку правительствам, предприятиям, общественным объединениям. Это межгосударственные банки (Группа Всемирного банка, Европейский банк реконструкции и развития и другие региональные банки). Другие организации занимаются международным регулированием определенных сфер мировой экономики (Всемирная торговая организация, многие органы региональной интеграции). Существенную роль играют организации, ведающие согласованием разного рода международных стандартов, патентов, норм, авторских прав, процедур.

Экспорт – это товары и услуги, произведённые внутри страны и продаваемые за рубежом, а импорт – товары и услуги, произведенные за рубежом и продаваемые внутри страны. В условиях открытой экономики, при взаимодействии различных стран между собой необходимо уделять особое внимание средствам импортной и экспортной политики. Действия в этой области могут помочь стране достичь высоких результатов или, наоборот, ухудшить ее положение. Чтобы последнее не произошло, нужно знать инструменты внешнеэкономического регулирования и умело пользоваться ими.

Для регулирования внешней деятельности государство использует следующие основные методы:

1) таможенные тарифы. Это означает сбор денег с товаров, ввозимых на территорию данной страны из-за рубежа. При этом цена, по которой данный товар выше общемировой. Установление импортных пошлин отражается на потребителях, так как цена возрастает. Но это позволяет отечественным производителям повышать цены и на свои товары, так как потребитель предпочтет все равно купить дешевле местный товар. Все это приводит к тому, что ресурсы внутри страны используются менее эффективно, и к тому, что отечественный производитель не стремится улучшить качество своей продукции, так как в любом случае у него есть преимущество – более низкая цена.

2) ограничения нетарифного характера (квотирование, добровольные экспортные ограничения, экспортные субсидии, международные картели, экономические санкции, демпинг). Добровольные экспортные ограничения. Действие этого инструмента заключается в том, что страна, импортирующая определенную продукцию, устанавливает определенные ограничения, с которыми соглашается экспортер. Экспортные субсидии – льготы, предоставляемые

государством производителям для увеличения вывоза продукции. В результате подобных мер производителям становится выгоднее реализовывать свою продукцию на внешнем рынке. Эти субсидии могут носить прямой или косвенный характер. К ним относятся льготное кредитование экспорта, субсидирование экспорта, предоставление экспортерам налоговых льгот и т. д. Эти меры запрещены к использованию, но некоторые государства их все же используют, что может негативно отразиться на их репутации в мировом сообществе.

Демпинг представляет собой явление, когда экспортер продает на мировом рынке свой товар по такой цене, которая ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке. Демпинг возникает вследствие государственной политики или из-за монопольного положения фирмы-экспортера.

Международные картели – такие объединения экспортеров, которые с помощью определенных мер ограничивают конкуренцию между производителями для установления цен, выгодных только для этой группы производителей. Добиваются они этого посредством контроля за объемами производства. Это возможно в тех отраслях, где существует ограниченное количество продавцов и спрос по цене неэластичен. Примерами могут служить сельскохозяйственные и сырьевые рынки.

Экономические санкции – наиболее радикальная из всех мер. Она означает запрет на ввоз из какой-либо страны или вывоз куда-либо продукции. Эти меры могут применяться в различных ситуациях. Но, как правило, торговое эмбарго вводится по политическим мотивам. А в случае соответствующего решения ООН санкции к определенной стране могут применяться коллективно.

3) различные формы стимулирования экспорта. Правительство использует те или иные инструменты в зависимости от ситуации.

Таможенные сборы, которые взимаются: за таможенное оформление товаров; за хранение товаров на таможенном складе.

Взаимодействие в современной внешнеэкономической политике двух направлений: либерализации и протекционизма.

Протекционизм – политика государства, направленная на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а, зачастую, – на захват внешних рынков.

Либерализация – политика, связанная со снижением таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей.

Выбор того или иного направления внешнеэкономической политики – сложный процесс, поскольку любое решение для одних групп населения приносит экономический эффект, а для других оборачивается социальными и экономическими потерями.

Международное разделение труда - закономерный результат развития общественного разделения в человеческом обществе, в процессе, которого происходит качественная дифференциация различных видов деятельности человека.

Разделение труда - исторически определенная система общественного труда, которая формируется в результате качественной дифференциации производственной деятельности в процессе развития общества. Общественное разделение труда - обоснование отдельных видов трудовой деятельности, ставшее причиной и условием возникновения товарного производства.

Международное разделение труда бывает следующих видов:

1. Общее - разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства: промышленность, транспорт и др.
2. Частичное - разделение труда по отраслям и подотраслям: скотоводство, нефтедобыча.
3. Единичное - разделение труда внутри одного предприятия, при этом предприятие не рассматривается как цикл создания законченного товара.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое торговый баланс?
2. Какое влияние на национальное производство оказывают импорт и экспорт? Что такое чистый экспорт?
3. Известны ли вам ТНК, действующие на территории России?
4. Виды международного разделения труда.
5. Методы регулирования внешнеторговой деятельности.
6. Международные экономические организации и их роль в мировом хозяйстве.

ЛИТЕРАТУРА

Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Якушкин, Е.А. Основы экономики: учебное пособие / Е.А. Якушкин, Т.В. Якушкина ; под ред. Е.А. Якушкина. - 2-е изд., испр. и доп. - Минск : РИПО, 2016. - 247 с. : схем., табл. - Библиогр.: С. 237-238. - ISBN 978-985-503-576-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463699>
2. Киреев, А.П. Экономика: учебник для 10–11 классов общеобразовательных организаций (базовый уровень) / А.П. Киреев. - 8-е изд. - Москва: Вита-Пресс, 2017. - 256 с.: ил. - ISBN 978-5-7755-3426-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=469044>
3. Автономов, В.С. Экономика: учебник для 10, 11 кл. общеобразовательных организаций. Базовый уровень / В.С. Автономов. - 18-е изд. - Москва: Вита-Пресс, 2017. - 240 с.: ил. - ISBN 978-5-7755-3405-9; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=468807>

Дополнительная литература:

1. Рыбина, З.В. Экономика: учебное пособие / З.В. Рыбина. - 2-е изд. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2017. - 550 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-8777-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450634>

Интернет-ресурсы:

- www.ereport.ru – обзорная информация по мировой экономике
- www.stplan.ru – экономика и управление
- www.gecont.ru – география, экономика и достопримечательности стран мира
- www.catback.ru – научные статьи и учебные материалы по экономике
- www.cmmarket.ru – обзоры мировых товарных рынков
- www.economicportal.ru – экономический портал
- www.economicus.ru – сайт об экономике