

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

Москатов Е. А. Основы экономики. Издание 2, дополненное. – Таганрог, 2005. – 27 с., ил.

Конспект лекций для учащихся колледжей по основам экономической теории.

Автор выражает благодарность своему учителю – Елене Александровне Кошель – преподавателю ТКМП (Таганрогского Колледжа Морского Приборостроения).

Лицензионное соглашение

Данный конспект разрешается копировать, размножить и печатать, если это делается на некоммерческой основе и не извлекается выгода. В случае его коммерческого применения, например, если Вы хотите продавать, сдавать в прокат, аренду весь конспект «Основы экономики» или любую его часть, то на это требуется согласие его автора (Москатова Евгения Анатольевича) за гонорар. Перекомпоновка конспекта запрещается. Запрещается изменять содержимое конспекта, удалять сведения об авторстве. Конспект распространяется “как есть”, то есть его автор не несёт ответственности за возможный ущерб, упущенную выгоду и прочее. В случае некоммерческой публикации (например, на сервере бесплатных материалов) следует поставить автора в известность, а также явно указать авторство и источник, с которого произведена публикация. Это же относится и к случаю публикации конспекта на диске (или ином носителе информации) приложения к журналу.

Если Вам интересно, то можете посетить мой сайт <http://www.moskatov.narod.ru/>, на котором можно найти, кроме копии этого конспекта, ещё и технические программы, их исходные тексты, книги «Электронная техника» и “Справочник по полупроводниковым приборам” и много другой интересной информации.

©Москатов Е. А.

Экономика – система общественного производства

Предмет и метод экономики

Слово “Экономика” происходит от греческого слова, в переводе означающего “дом”, “правило”, “ведение домашнего хозяйства”. Экономика – это наука о том, как общества используют ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяют их среди различных групп людей. Если предмет науки раскрывает, что познаётся, то метод – как познаётся. Экономические явления не протекают в чистом виде, они – часть сложной общественной жизни. Поэтому в качестве основного метода их познания применяют абстракцию. “Товар”, “деньги”, “цена”, “капитал”, “прибыль” и тому подобное – это экономические категории, они дают логический “скелет” экономической теории. Факты – исходная база познания экономической теории. Двигутся по пути: сбор фактов → описание → понятие → теория. Теория – это целостное, системное знание о предмете науки, выраженное системой категорий, принципов, законов.

Общая экономическая теория подразделяется на четыре группы:

- 1) отраслевая (экономика сельского хозяйства, транспорта);
- 2) функциональные науки (бухгалтерский учёт, финансы, маркетинг, экономическая статистика);
- 3) местная (региональная);
- 4) история экономики.

Различают следующие методы познания экономической теории.

1. Индукция – выведение теоретических положений и принципов из фактов, движение мысли от частного к общему. Дедукция – движение познания от теории к фактам, от общего к частному. При этом формируют гипотезы (общие положения) и проверяют их истинность на конкретных фактах.
2. Анализ – разделение общего на части. Синтез – создание общего целого из разрозненных частей.
3. Модель – упрощённая картина действительности, отражающая только самые существенные особенности и закономерности объекта. Экономика оперирует количественными категориями и поэтому использует математический аппарат.
4. Абстракция – способ построения понятий, при котором отбрасываются все несущественные детали и получается совершенный идеальный объект, используемый для построения математических моделей и их анализа, формулировки законов.

Структура общественного производства

Современная экономика представляет собой систему общественного производства со следующей структурой.

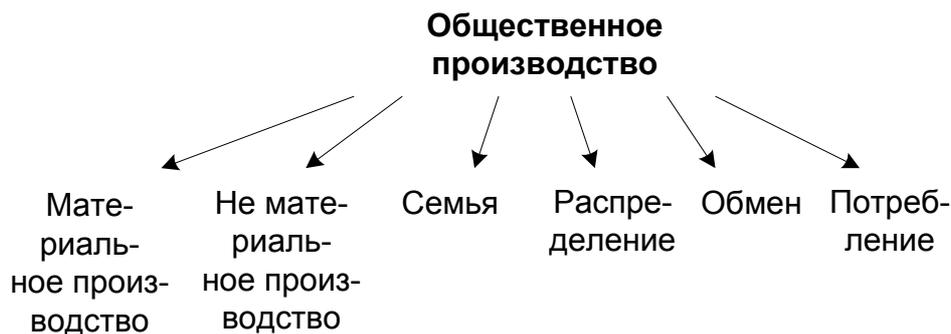


Рисунок 1. Общественное производство.

Материальное производство. Факторы производства

Материальное производство – процесс непрерывного производства материальных благ. В основе материального производства лежит процесс труда. Труд – это целенаправленное воздействие человека на природу с целью приспособить её для своих потребностей. Предметы труда – предметы природы, на которые направлен труд. Орудие труда – те приспособления, с помощью которых человек преобразует предметы труда. Средство труда – это приспособления для изготовления орудий труда. Материальное производство делится на две категории – “А” и “Б”. Категория “А” – производство средств производства. Это здания, сооружения, механизмы, оборудование, электрические сети, дороги, газопроводы и прочее. Категория “Б” – производство предметов потребления. Материальное производство осуществляется по средствам факторов производства:



Рисунок 2. Средства факторов производства.

Другие составляющие общественного производства

Нематериальное производство – это производство материальных услуг и нематериальных благ. К материальным услугам относятся: связь, транспорт, общественное питание, бытовые услуги. К нематериальным благам относят

образование, здравоохранение, правопорядок (милицию), оборону, культуру, науку, искусство.

Обмен. После производства материальных и нематериальных благ они распределяются между членами общества. Существует три вида распределения:

1. по собственности;
2. по труду;
3. социальные – перераспределение доходов от богатых к бедным с помощью государства.

Трансфертные платежи – выплаты государства населению (пенсии, пособия, стипендии). Обмен необходим, так как существует разделение труда. Обмен происходит между территориями, отраслями, регионами, странами и отдельными людьми. Потребление рассматривается в двух видах – производственное (средства производства, рабочая сила) и не производственное (товары потребления).

Функции семьи в рыночной экономике. Семья – первичная ячейка общества, основанная на браке или кровном родстве и связанная взаимной ответственностью и взаимопомощью. Функции семьи:

1. накопление капитала;
2. производство и воспроизводство рабочей силы;
3. восстановление жизненных сил работника;
4. воспитание и образование детей.

Проблема выбора в рыночной экономике и уровни её решения

Потребности человека безграничны. Однако возможности производства ограничены. Поэтому каждой экономической системе приходится делать выбор: какие наборы товаров производить при данных ресурсах на данной территории и в данное время. Требуется сделать оптимальный выбор, дающий максимум результата при наименьших затратах. Проблема выбора иллюстрируется кривой производственных возможностей.

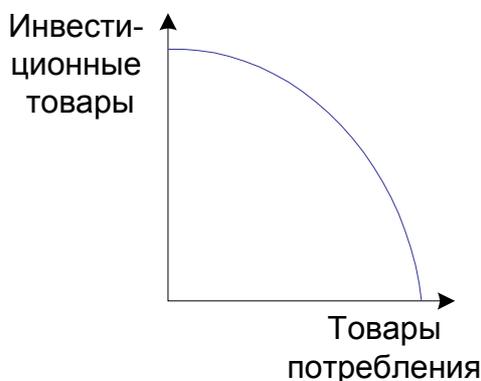


Рисунок 3. Кривая производственных возможностей.

Она показывает, что при использовании всех ресурсов нельзя увеличить производство одних товаров не снижая производства других товаров. В связи с этим в любой экономической системе приходится решать три основные задачи:

1. Что производить – какие наборы товаров производить при данных ресурсах?
2. Как производить – с помощью каких технологий, с каким использованием ресурсов будет произведён этот товар?
3. Для кого производить – кто будет покупать и оплачивать произведённые товары?

Все эти вопросы могут решаться на двух уровнях:

1. микроэкономика – экономика на уровне предприятия;
2. макроэкономика – экономика на уровне национального хозяйства.

Форма кривой производственных возможностей – выпуклая, она отражает фундаментальный закон производства: по мере максимизации производства определённого продукта эффективность использования ресурсов падает. В ограниченной кривой области – неполное использование ресурсов. Прогресс раздвигает границы производственных возможностей. Поэтому внешняя область – это прогноз развития.

Задачи экономической политики

Экономическая наука ценна тем, что она не только создаёт теоретическую базу экономических явлений, но и помогает сформировать экономическую политику, наметить план действий, которые приведут общество к экономическому благополучию. Задачи экономической политики:

1. Обеспечить свободу потребителям и производителям. Производители сами решают, что, как и где производить, потребители сами решают, что, сколько, у кого и по какой цене купить.
2. Справедливое налогообложение – такое, чтобы было выгодно производить.
3. Защита всех форм собственности.
4. Социальная защита населения.
5. Экологическая защита.

Экономическая система. Типы экономических систем

Общая характеристика экономической системы

Экономическая система – это совокупность механизмов для принятия и реализации решений по поводу потребления, распределения, производства в рамках данной географической территории. Экономические системы многомерны и описываются следующей формулой:

$$ES = f(A_1, A_2, \dots, A_n),$$

где ES – экономическая система (Economic System);

A – свойства экономической системы;

n – количество свойств.

Характеризуя экономическую систему, выделяют четыре основных свойства:

1. право собственности;
2. организация мер по принятию решений;
3. механизм обеспечения информацией;
4. механизм побуждения людей действовать.

Традиционная система

Традиционная система – это экономическая система, в которой основные вопросы экономики решаются на основе обычаев и традиций. Основные черты традиционной экономики:

1. основывается на примитивной технике;
2. вид продукции (что производить) передаётся из поколения в поколение;
3. количество продукции определяется опытным путём;
4. права собственности и экономическая роль человека определяется наследственностью и кастовой принадлежностью;
5. распределение продуктов зависит от кастовой принадлежности;
6. применяется внеэкономическое принуждение (с помощью насилия).

Традиционные экономические системы существовали многие века до появления машинного производства. В настоящее время современные экономики могут также содержать элементы традиционной системы.

Командная система

Командная экономика – экономическая система, при которой решение основных вопросов принимается центральным плановым органом. Свойства системы:

1. общественная форма собственности на средства производства (в большей или меньшей степени);
2. централизованное планирование экономики – каждому предприятию устанавливается производственный план и выделяются ресурсы;
3. управление осуществляется через директивы и команды;
4. цены на продукцию устанавливаются государством. Способ реализации продукции – государственный.

Рыночная система

Рыночная система – саморегулирующаяся экономическая система, все звенья которой находятся под постоянным воздействием спроса и предложения, а регулятором выступает цена. Рыночная экономика прошла три этапа:

1. Чистый капитализм. Нерегулируемый спрос и предложение, государство не вмешивается, нерегулируемая цена.
2. Смешанная экономика – государство жёстко вмешивается в экономику,

регулирует цены на энергоносители и основные ресурсы. Государство борется с монополиями, регулирует внешнеэкономическую деятельность, имеет свой собственный сектор в экономике.

3. Социально ориентированное рыночное хозяйство – новый этап рыночной экономики, при котором главной целью является высокое социальное обеспечение и защита граждан.

Общая характеристика рыночного хозяйства

Субъективно – объективная структура рынка

Рыночное хозяйство – это общественная форма организации экономики, основанная на товарном производстве и обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением по средствам рынка. Рынок – это система экономических отношений, основанная на взаимодействии товарного и денежного обращения. Рынок имеет субъективно-объективную структуру, то есть субъекты рынка преследуют свои цели, взаимодействуют по поводу объекта.

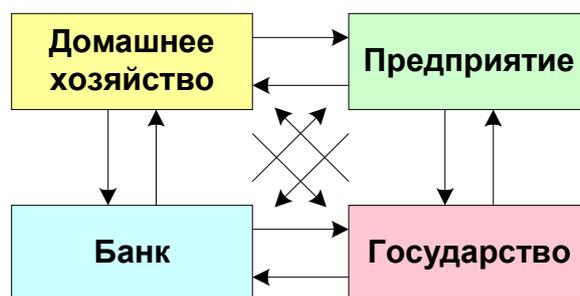


Рисунок 4. Схема субъективно-объективной структуры рынка.

Домашнее хозяйство является собственником факторов производства. Воспроизводит рабочую силу. Самостоятельно принимает решения. Стремится к удовлетворению потребностей.

Предприятие производит товар, используя факторы производства. Стремится к максимизации прибыли и самостоятельно принимает решения.

Банк – финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы.

Государство – это сеть учреждений и институтов, осуществляющих юридическую и политическую власть, контроль над хозяйствующими субъектами для обеспечения блага общества.

Объектами рынка являются товар и деньги, факторы производства и капитал, ценные бумаги, государственные льготы и субсидии.

Классификация структуры рынка

Сведём классификационные признаки и типы рынков в следующую таблицу.

Таблица 1. Классификационные признаки и типы рынков.

<i>Признаки классификации</i>	<i>Типы рынков</i>
По экономическому назначению.	Рынок товаров и услуг, рынок средств производства, рынок труда, рынок инвестиций, финансовый или денежный рынок.
По географическому положению.	Местный рынок, областной (региональный) рынок, национальный рынок, мировой рынок.
По степени ограничения конкуренции.	Свободный рынок, монополистический, олигополистический (oligo – власть, polis – несколько; власть нескольких), монополистическая конкуренция.
По отраслям.	Автомобильный рынок, компьютерный, и другие.
По характеру продаж.	Оптовый и розничный рынки.

Инфраструктура рынка

Инфраструктура – сеть учреждений, обслуживающих рыночную экономику.

В качестве учреждений могут выступать товарные биржи, аукцион, посредники, предприятия оптовой и розничной торговли. Этим учреждениям соответствуют рынок товаров и услуг, рынок средств производства.

А банкам, страховым компаниям, фондовым биржам, инвестиционным фондам соответствуют финансовый рынок, фондовый рынок, инвестиционный рынок.

Бирже труда соответствует рынок труда.

Позитивные и негативные стороны рынка

Позитивные стороны рынка – эффективное распределение ресурсов, гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся ресурсам. Максимальное внедрение достижений НТР, высокое качество товара и удовлетворение потребностей потребителей.

Негативные стороны – не способствует сохранению невозполнимых ресурсов, не создаёт стимулов для производства товаров коллективного пользования и малорентабельных. Не обеспечивает полной занятости и стабильности цен. Подвержен нестабильному циклическому развитию с подъёмами и спадами. Решение всех негативных сторон рынка должно взять на себя государство.

Микроэкономика. Спрос

Спрос. Закон спроса. Кривая спроса

Платежеспособный спрос – это потребность товаров, обеспеченная денежными средствами покупателя. Закон спроса: между ценой и количеством купленного товара существует обратная зависимость – чем ниже цена, тем выше спрос. Закон спроса иллюстрируется кривой спроса.

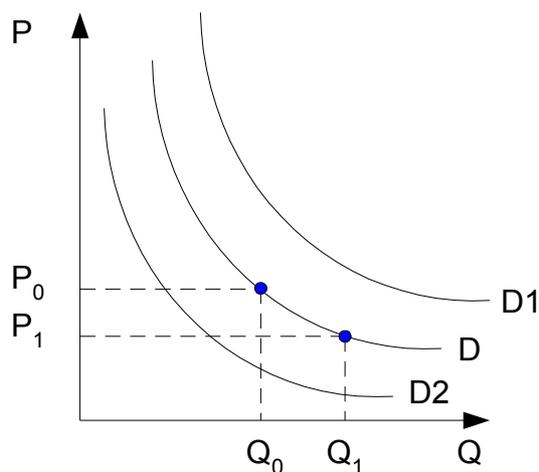


Рисунок 5. Кривая спроса.

На рисунке 5 Q – объём спроса, P – цена.

Закон спроса выполняется, потому что при снижении цены:

1. Товар теперь могут купить те, кому он раньше был недоступен;
2. За те же деньги потребитель может купить большее количество данного товара. Это становится выгодным.
3. Более дешёвые товары начинают заменять более дорогие, сходные по использованию.

Факторы, сдвигающие спрос

Рассмотрим рисунок 5. Под влиянием не ценовых факторов кривая спроса D может сдвигаться вверх (позиция D1 – увеличение) или вниз (позиция D2 – уменьшение). Факторы, сдвигающие спрос:

1. доходы потребителей;
2. потребительские ожидания;
3. число покупателей;
4. вкусы и мода;
5. цены на товары – заменители.

Эластичность спроса

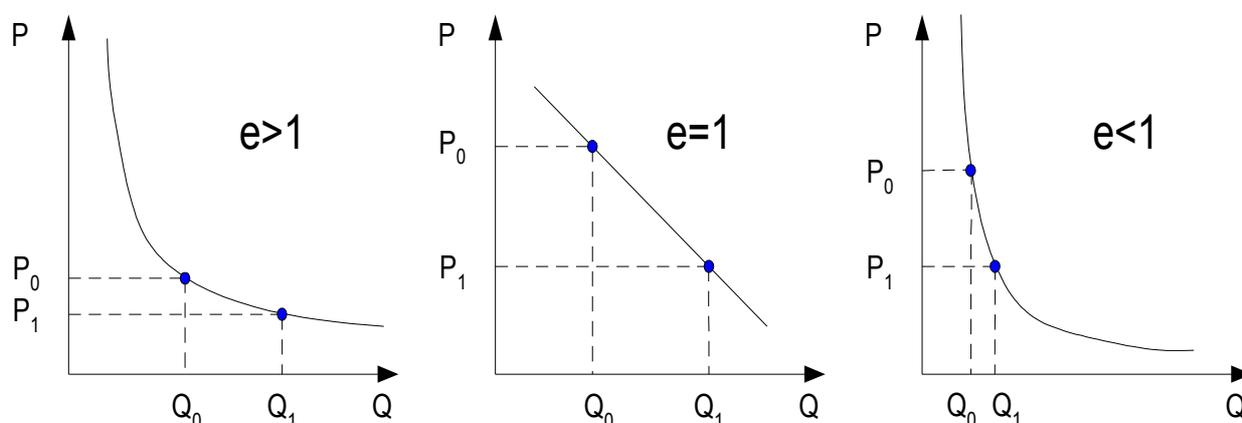


Рисунок 6. Эластичность спроса.

Эластичность – это зависимость изменения объёма продаж от изменения цены или реакция спроса на изменение цены. Эластичность рассчитывается по следующей формуле:

$$e = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} ,$$

где ΔQ – изменение объёмов спроса;

ΔP – изменение цены;

Q и P – первоначальные значения спроса и цены.

Различают три варианта эластичности:

$e > 1$ – эластичный спрос. При снижении цены заметно увеличивается объём продаж, выручка увеличивается.

$e = 1$ – снижение цены компенсирует увеличение объёма продаж. Выручка не меняется.

$e < 1$ – не эластичный спрос. При снижении цены незначительно меняется объём спроса. Выручка снижается.

Предложение

Закон предложения, кривая предложения

Предложение – это количество товаров, реализуемое производителем на рынке. Закон предложения – между ценой и количеством предлагаемого товара существует прямая, но не пропорциональная зависимость: чем выше цена, тем больше объём предложения.

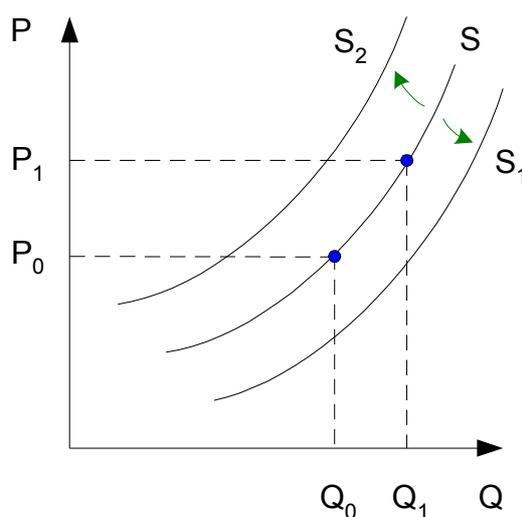


Рисунок 7. Кривая предложения.

Факторы, влияющие на предложение

Не ценовые факторы могут двигать кривую предложения. Вниз – на позицию S_1 на рисунке 7 – увеличение предложения. Вверх – на позицию S_2 – уменьшение предложения. Факторы,двигающие кривую предложения:

1. цена на экономические ресурсы (сырьё, материалы, энергия, топливо);
2. налогообложение (особенно налог на прибыль);
3. количество товаропроизводителей;
4. технология производства;
5. потребительские ожидания.

Эластичность предложения

Эластичность предложения зависит от периода времени, который имеет фирма, чтобы увеличить объём товара. Различают три вида эластичности:

1. Мгновенное равновесие. Предложение не эластично, так как у фирмы нет времени увеличить предложение.
2. Краткосрочное равновесие. У фирмы есть время несколько увеличить предложение за счёт увеличения рабочего времени оборудования, и прочего. Предложение более эластично.
3. Длительное равновесие. У фирмы есть время построить новое предприятие. Предложение эластично.

Эластичность также зависит от вида продукции и возможности её сохранять.

Равновесие на рынке

На пересечении кривых спроса и предложения имеется точка равновесия E , в которой спрос равен предложению.

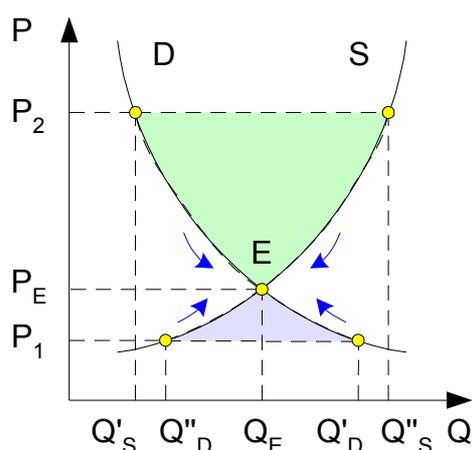


Рисунок 8. Кривые спроса, предложения и точка равновесия.

Точке E соответствует равновесная цена P_E и равновесный объём товара Q_E . В этой точке все покупатели, согласные на цену P_E , найдут товар, и все производители, согласные на эту цену, продадут соответствующее количество товара. Рынок находится в равновесии. Если цена отклоняется от точки равновесия вниз (в точку P_1), спрос превышает предложение. На рынке создаётся дефицит товаров в размере $Q''_D - Q''_S$. Если равновесная цена уходит от точки равновесия вверх (в точку P_2), то на рынке возникает излишек товара $Q'_S - Q'_D$.

Производственные фонды предприятий и издержки производства

Производственные фонды предприятий

Предприятие – это форма организации предпринимательской деятельности, которая выступает в виде звена национальной экономики, где осуществляется процесс производства. Производственные фонды – это выраженные в стоимостной форме факторы производства. Все производственные фонды разделяются на две большие группы.

Первая группа – основные фонды. К основным фондам относятся здания, сооружения, оборудование и другое имущество, сроком эксплуатации более 1 года. В процессе эксплуатации основные фонды многократно используются в производственных циклах и переносят свою стоимость по частям на изготавливаемую продукцию.

Вторая группа – оборотные фонды. Это сырьё, материалы и рабочая сила. Оборотные фонды используются полностью в производственном цикле и переносят свою стоимость на продукцию в течение 1 цикла.

Амортизация – это процесс переноса стоимости основных фондов в течение срока их службы на стоимость произведённого товара и аккумулялирование её в

амортизационном фонде. Амортизационный фонд предназначен для восстановления элементов основных фондов, выбывших из производственного процесса в силу физического и морального износа. Физический износ – выход оборудования из строя под воздействием природных факторов, физического разрушения и прочего. Моральный износ – потеря оборудования по причине создания аналогичного, но более дешёвого оборудования; выпуска оборудования по той же цене, но более высокой производительности.

Издержки производства

Издержки рассчитывают для принятия оптимальных решений. Издержки производства – это затраты на приобретение факторов производства. Издержки производства подразделяют на два типа.

Постоянные – не зависящие от объёмов выпуска продукции (плата за разрешения и лицензии, амортизация основных фондов, арендная плата, проценты по взятым кредитам, заработная плата управленческого персонала и охраны).

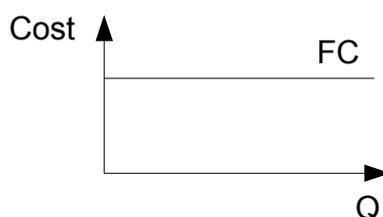


Рисунок 9. Постоянные издержки.

Постоянные издержки – издержки не связанные с объёмом производства. Обозначают FC (Fixed Cost).

Переменные издержки – издержки, связанные с объёмами производства (оплата сырья, материалов, зарплата рабочих, коммунальные платежи, некоторые налоги). Обозначают VC (Variable Cost).

Общие затраты равны $VC + FC = TC$. Обозначают TC (Total Cost).

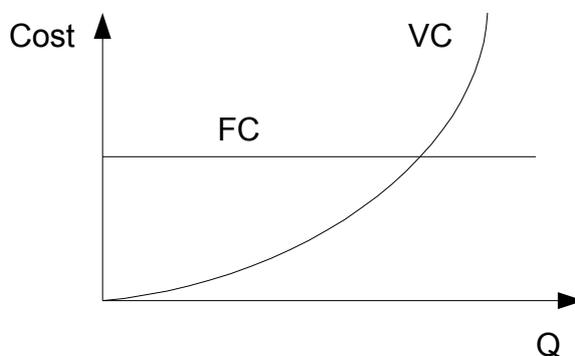


Рисунок 10. Переменные и постоянные издержки.

Сумма переменных и постоянных издержек образует валовые издержки, которые и являются себестоимостью продукции. Значит, $ТС$ – это всеобщая издержка.

A – средняя издержка на одну единицу продукции. Рассчитывают AFC , AVC , ATC – усреднённые постоянные величины:

$$AFC = \frac{FC}{Q} ;$$

$$AVC = \frac{VC}{Q} ;$$

$$ATC = \frac{TC}{Q} .$$

Предельная издержка MC показывает расходы на каждую следующую дополнительную единицу продукции:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} .$$

Бухгалтерские издержки – это стоимость израсходованных ресурсов, измененная в фактических единицах их приобретения.

Экономические издержки – это издержки упущенных возможностей, измеряются суммой доходов, которые можно получить при оптимальном использовании ресурсов.

Различаются постоянные и переменные издержки в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде все издержки только переменные. Различают общие и средние (на единицу продукции) издержки. Дополнительные издержки, связанные с увеличением производства продукции на единицу, называются предельными.

Экономические издержки – это сумма явных издержек, неявных издержек и номинальной прибыли.

Бухгалтерская, нормальная и экономическая прибыль

Прибыль – это превышение доходов от продажи товаров над произведёнными затратами. Это один из важнейших показателей деятельности предприятия.

Функции прибыли:

1. Характеризует финансовые результаты деятельности.
2. Является главным источником финансирования затрат на производственное

и социальное развитие, поступлений в бюджет.

Выручка или доход TR (Total Revenue – общие поступления) определяется произведением цены товара на количество выпускаемых экземпляров. Прибыль равна доходам, минус валовые издержки. $TR = P \cdot Q$; $\Pi = TR - TC$. Это “бухгалтерское” определение прибыли.

Задача. Допустим, что выпущено 100 единиц продукции по цене 20 рублей. Себестоимость составляет 15 рублей. Чему равны доход и прибыль?

$TR = 20 \cdot 100 = 2000$ руб. – общие поступления.

$\Pi = 2000 - 1500 = 500$ руб. – прибыль (после вычета общих затрат).

Рентабельность $Q = (500 / 2000) \cdot 100\% = 25\%$.

Рентабельность $S = (500 / 1500) \cdot 100\% = 33\%$.

С переходом к рынку, кроме бухгалтерской, определяют “экономическую” прибыль.

Доходы могут быть следующих видов:

общий доход $TR = Q \cdot P$;

средний доход $AR = TR / Q$ – определяется на одну единицу продукции;

предельный доход $MR = \Delta TR / \Delta Q$.

Прибыль, от которой владельцы отказываются, используя свои ресурсы у себя, но которую бы они получили, вложив ресурсы в другое дело, называется нормальной прибылью.

Основной принцип деятельности фирмы – максимизация прибыли. При расширении производства выпуск каждой дополнительной единицы продукции сопровождается ростом затрат. Прибыль максимальна, если предельные издержки равны предельному доходу. Далее расширять производство не выгодно: прибыль снизится.

Конкуренция

Виды конкуренции и методы конкурентной борьбы

Конкуренция – общественная форма столкновения субъектов рынка в процессе реализации их собственных экономических интересов. Конкуренция бывает двух видов – внутриотраслевая (ВО) и межотраслевая (МО).

Внутриотраслевая конкуренция. Конкурируют предприятия одной и той же отрасли за лучшие условия производства и сбыта товара, и результатом такой конкуренции является рыночная цена.

Межотраслевая конкуренция. Борьба идёт между предприятиями разных отраслей за сферы наиболее прибыльного вложения капитала. Результатом такой конкуренции является средняя норма прибыли по стране.

Различают два метода ведения конкурентной борьбы. Ценовая конкуренция – борьба между производителями за получение дополнительной прибыли путём снижения себестоимости. Не ценовая конкуренция. Она осуществляется

следующими путями:

1. Послепродажное обслуживание. Выбирают, где купить товар – в фирменном магазине или на рынке.
2. Создание товаров – заменителей.
3. Реклама.

Формы конкуренции и соответствующие им типы рыночных ситуаций

Существуют две формы конкуренции.

Первая форма – совершенная, это свободный рынок. Фирмы никак не могут влиять на цену своего товара, на рынке множество производителей и много потребителей. Цена складывается под влиянием спроса и предложения, вход на рынок свободный.

Вторая форма – несовершенная конкуренция. Фирма может оказать влияние на цену своей продукции. Несовершенной конкуренции соответствуют три типа рыночных ситуаций. Вот они.

1. Чистая монополия. Фирма полностью контролирует цену товара и его стоимость.
2. Олигополия. Многочисленные покупатели сталкиваются с несколькими крупными продавцами (это самая распространённая на сегодняшний день ситуация).
3. Монополистическая конкуренция. Большое количество продавцов, которые предлагают однотипные, но несколько различающиеся по свойствам товары.

Монополия

Монополия имеет место тогда, когда какой-либо конкретный человек или предприятие имеет над товаром или услугой контроль, позволяющий ему диктовать условия доступа к этому товару всех остальных.

Монополия бывает трёх видов:

1. Естественная монополия. Формируется на основе технологических потребностей, развития производительной силы (например, метрополитен).
2. Искусственная монополия. Возникает на основе сговора или поглощения конкуренции.
3. Случайная монополия. Временное превышение спроса над предложением.

Уже более 110 лет государства ведут борьбу с монополиями. Первый противомонопольный закон был принят в 1890 году. С тех пор в каждой стране существует пакет антимонопольных законов. В Российской Федерации антимонопольный закон был принят в 1991 году и назывался “Закон о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках”. Кроме экономических рычагов, государство проводит принудительную демополизацию, поддерживая конкуренцию.

Деньги

Эволюция форм денег и виды денег

Деньги – это специфический товар, к стоимости которого приравниваются стоимости всех других товаров. В своём развитии деньги прошли долгий эволюционный путь.

1. До денежные эквиваленты (соль, меха, раковины). Товар, с натуральной формой которого сращивается его функция общественного эквивалента.
2. Золотые и серебряные деньги – полноценные монеты из золота или серебра, количество которых соответствует их номинальной стоимости.
3. Биллонные деньги – неполноценная разменная монета, номинальная стоимость которой превышает стоимость содержащегося в ней металла и расхода на чеканку.
4. Бумажные денежные знаки, выпускаемые государственным казначейством для бюджетных нужд и снабжённые принудительной покупательской способностью.
5. Кредитные деньги – знаки стоимости, возникшие на основе замещения имущественных обязательств частных лиц и государства.

Виды кредитных денег

Вексель – долговое обязательство заёмщика кредитору об уплате долга в определённый срок.

Чек – приказ собственника счёта об уплате определённой суммы денег, которую выписывает владелец текущего счёта в банке.

Депозит – это а) система специальных расчётов между банками, б) срочный денежный вклад с повышенным уровнем процентов.

Электронные деньги – система банковских расчётов с помощью ЭВМ.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств, выступающих в двух формах – наличной и безналичной. Причём наличная форма составляет 20% средств, остальные – безналичная. Количество денег в обращении строго регламентируется уравнением обмена Роберта Фишера:

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

где М – денежная масса,

V – совокупность оборота денег,

Q – объём произведённых товаров в стране за год,

P – сумма цен на эти товары.

PQ – это валовый национальный продукт (ВНП).

Валовый национальный продукт

ВВП – основной показатель объёма национального производства. Он равен суммарной рыночной стоимости всех конечных товаров и услуг, произведённых в экономике за год. При этом исключаются все непроектные сделки (перепродажа конечной продукции). При расчёте ВВП не учитываются промежуточные продукты, предназначенные для дальнейшей переработки. Это позволяет избежать повторного (двойного) счёта, который ложно увеличивает масштабы производства.

ВВП можно измерить двумя способами: либо суммированием всех расходов общества на приобретение товаров и услуг, произведённых в данном году, либо сложением денежных доходов, полученных в результате производства в этом же году.

Основные компоненты расходов общества: личные потребительские расходы, валовые внутренние инвестиции, государственные закупки товаров и услуг и чистый экспорт.

Доходы общества: отчисления на потребление капитала (амортизация), косвенные налоги, зарплата, рентные платежи, доходы от собственности, прибыль корпораций.

Хотя ВВП отражает стоимость конечных товаров и услуг, он всё таки содержит конечный счёт, так как включает амортизационные отчисления. Поэтому из ВВП вычитают амортизационные отчисления, то есть учитывают только чистые инвестиции, и получается “чистый национальный продукт” - ЧНП. Национальный доход равен чистому доходу общества, равен сумме цен всех факторов производства и равен ЧНП минус косвенные налоги. Все показатели национального производства – в рыночных ценах (текущего года) – их величины имеют номинальное значение.

ВВП и ЧНП не полно характеризуют материальное благосостояние общества: надо учесть характер распределения ВВП, теневую экономику, и так далее. Для учёта таких факторов вводят понятие “чистого экономического благосостояния”.

Инфляция

Причины инфляции

Инфляция – это устойчивый процесс, который проявляется как повышение цен в экономике. Инфляция – это болезнь бумажноденежного обращения, при котором деньги потеряли связь с золотом. Если объём таких бумажных денег больше потребности обращения, то возникает инфляция - “вздутие”. Происходит общее повышение всех цен. Обесцениваются деньги. Растёт риск при долгосрочных экономических решениях. Возникает напряжённость в обществе, дефицит.

Различают два вида инфляции – открытую и подавленную.

Открытая инфляция возникает в странах с рыночной экономикой и проявляется ростом цен. Открытая инфляция излечима.

Подавленная инфляция возникает в странах, в которых нет свободного рынка – в экономике с административными ценами и доходами. Формально все цены стабильны, но товары в дефиците, продаются из под полы. Возникает спекуляция, чёрный рынок. Подавленная инфляция неизлечима.

Основной причиной инфляции является денежная эмиссия, не покрытая товарной массой. Эта эмиссия приводит к тому, что будет дефицит государственного бюджета. Другая причина – милитаризация экономики. При милитаризации:

1. Ресурсы (материальные и трудовые) отвлекаются от производства гражданских товаров.
2. Возрастают расходы государственного бюджета на закупку оружия, а значит, возникает дефицит и эмиссия денег.
3. Работники оборонной промышленности поднимают спрос на потребительские товары.
4. Происходит монополизм предприятий. Монополисты имеют возможность повышать цены, следовательно, повышаются все остальные цены в экономике.
5. Меняется механизм налогообложения. Увеличение налога на прибыль снижает объёмы производства, а следовательно, количество товаров и наоборот.
6. Появляются инфляционные ожидания. Население ожидает, что инфляция поднимет закупочные цены на ресурсы, поэтому цены на товар повышают сейчас.

Итак, причины инфляции:

- 1) отрыв бумажных денег от золота, снят ограничитель эмиссии бумажных денег;
- 2) инфляция спроса – рост расходов на социальные программы, оборону;
- 3) инфляция издержек – рост зарплаты, следовательно рост издержек, и следовательно рост цен.

Виды инфляции. Показатели инфляции

Инфляция бывает трёх видов.

1. Ползучая (8 – 10% в год).
2. Галопирующая (до 200% в год).
3. Гиперинфляция (свыше 200% в год).

Бороться с гиперинфляцией одному государству почти невозможно. Сама страна с ней не справится, а выйти из этой ситуации можно только с помощью других стран.

Показатели инфляции. Инфляция оценивается индексом потребительских цен

(ИПЦ) и уровнем инфляции.

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{Рыночная корзина текущего года}}{\text{Базовая рыночная корзина}} \cdot 100 \text{ процентов} ;$$

$$\text{Уровень инфляции} = \frac{\text{ИПЦ}_{\text{текущ.}} - \text{ИПЦ}_{\text{баз.}}}{\text{ИПЦ}_{\text{баз.}}} \cdot 100 \text{ процентов} ;$$

$$n = \frac{70}{\text{Уровень инфляции}} ,$$

где n – количество лет, за которые удвоятся цены при данном уровне инфляции.

Безработица и её типы

Безработица – это временная незанятость экономически активных работников. Безработица бывает следующих видов.

1. Фрикционная – перемещение людей с одной работы на другую, поиск хорошей работы. Данный вид безработицы – временный.
2. Структурная – изменение технологий, потребности в рабочей силе, смена товаров и услуг. Борьба с этим типом безработицы – переобучить работников.
3. Сезонная – возникает на определённое время в с сельском хозяйстве, строительстве, рыболовстве.
4. Циклическая – из-за недостаточного спроса на специфические товары там, где они производятся.
5. Скрытая – предприятие работников и не увольняет и не платит им за работу.

Безработица в целом негативна: не производится то, что могли бы производить. Страдает семейный бюджет работников. Государство борется с безработицей: организует центры занятости, обеспечивает финансовую поддержку предприятий для открытия новых рабочих мест. А работники должны быть мобильны и готовы к освоению новых видов работы, на которую есть спрос.

Мировой рынок

Международная торговля

Возник и процветает мировой рынок. Страны торгуют друг с другом, каждая получает выгоду от сделок. Международная торговля – это реализация сравнительных преимуществ: страны отдают товары, которых у них избыток, в обмен на необходимое.

Причины различий:

1. Природно-климатические. Заир и ЮАР дают полезные ископаемые, Гондурас и Эквадор – фрукты, Япония и США – технику.
2. Научно-технический потенциал.

Рикардо более 200 лет назад открыл закон сравнительного преимущества: каждой стране выгоднее продавать те товары, которые производятся в этой стране с лучшей производительностью и меньшими издержками. Рикардо доказал, что у любой страны найдётся такой товар, который выгодно экспортировать. Разница в ценах возникает и за счёт массового производства (специализации). Это источник дохода.

Экспорт – вывоз товаров из страны для продажи. Вывозят те товары, производство которых обходится по ценам ниже мировых.

Импорт – ввоз товаров из-за границы. Удовлетворяет потребности людей и производства (импорт техники, сырья и прочего).

Общая сумма экспорта и импорта характеризует международный товарооборот. Протекционизм – это политика ограничения торговли (регулируемая) с целью создать своим предпринимателям льготные условия. Способы:

1. Таможенные пошлины (тарифы) – ведут к повышению цен.
2. Искусственные барьеры (около 50 видов), из которых основные – импортные квоты (лицензии на ввоз). Искусственные барьеры снижают конкуренцию на внутреннем рынке, ведут к росту цен.
3. Искусственные меры для поощрения экспорта (демпинг, льготы, займы).
4. Договоры по обоюдному ограничению экспорта двух стран, применяемые для обеспечения рабочих мест в своей стране. Такие договоры ведут к большим расходам на содержание малоэффективных отраслей.
5. Обеспечение национальной оборонной или продовольственной безопасности.
6. Защита молодых (пока ещё слабых) отраслей.

Международную торговлю регулируют: ГАТТ – генеральное соглашение о тарифах и торговле – соглашение, которое приняли более 100 стран (учреждено в 1947 году); ЕЭС – единый экономический союз – ныне самая большая из соответствующих организаций (учреждена в 1958 году); союз США – Канада – на настоящий момент второй по богатству в мире союз. Цель регулирования международной торговли – свободное перемещение товаров, людей, услуг с целью всеобщей выгоды.

Мировая валютная система

В каждой стране приняты к обращению свои деньги, а следовательно, национальная валютная система (бюджет, ресурсы, платежи). Мировая валютная система (МВС) – это форма организации международных валютных отношений. Она сложилась в результате развития мирового рынка и закреплена международными соглашениями. В результате своего развития МВС прошла

следующий ряд этапов.

- 1) С 19-ого по первую половину 20-ого веков действовала система “золотого стандарта”. С 1820 года Британская империя стала свободно менять фунт стерлингов на золото по курсу 7,322 г за фунт. К Британской империи присоединились США, Европа, Россия. Расцвета “золотой стандарт” достиг к 1914 году. Преимущество “золотого стандарта” - низкая инфляция. Обмен бумажных денег на золото по твёрдому курсу не даёт возможности печатать “лишние” деньги: они вернутся в банк, который, напечатав лишнее, сам себя накажет, отдавая в обмен золото. Недостаток: золота мало. Во время войны 1914 года пришлось печатать много необеспеченных золотом денег.
- 2) В 1944 году, в городе Бреттон-Вуд, в США состоялась конференция. В её результате был создан МВФ со штаб-квартирой в Вашингтоне. Доллар полностью обеспечивался золотом: 35 долларов давали за 1 тройскую унцию (31,1 г). Остальные страны поддерживали курсы валют к доллару на неизменном уровне. Выгоды: низкая инфляция, доверие к доллару, рост экономики. Недостатки: США не обеспечили золотой эквивалент доллара, так как производительность труда в США была ниже, чем в Европе и Японии. Бреттон-Вудская система рухнула после девальваций доллара в 1971 и 1973 годах.
- 3) Введение “плавающих” курсов валют в 1976 году. Подписано в городе Кингстоне, Ямайка. Ведущие валюты: доллар США, Канады, йена Японии, Британский фунт стерлингов колеблются в связи со спросом и предложением. Банки смягчают колебания курса, прикупая или продавая валюту.
- 4) В 2000 году введена “Экю” (ныне Евро) – единая европейская валюта. Она очень устойчива, стабильна.

Валютный (обменный) курс – цена единицы иностранной валюты в национальных рублях. Он колеблется. Существует закон: при снижении курса национальной валюты в выигрыше экспортёры, а при повышении курса выигрывают импортёры. Девальвация – официальное снижение курса своей валюты по отношению к другим, а ревальвация – наоборот, повышение.

Регулирование валютного курса центральный банк страны проводит при помощи валютных инвестиций (скупка или продажа своей валюты на внешних рынках ведёт к повышению или, соответственно, к понижению курса своей валюты), и политики учётной ставки (процент, который центральный банк взимает с коммерческих банков за предоставленный им кредит); изменение норматива резервов в коммерческих банках.

Фискальная политика

Фискальная политика – это сознательное манипулирование государственным бюджетом, направленное на стабилизацию экономического развития. Это

инструмент государственного воздействия на экономику. В кейнсианской модели экономического равновесия рассматривается дискреционная фискальная политика: государственные закупки товаров и услуг, государственные трансферты и налоги. В период спада это стимулирующая политика, а в период избыточного спроса – сдерживающая.

Функции центрального банка. Банковский мультипликатор

Основа кредитной системы – коммерческие банки. Они – посредники между теми, кто сберегает деньги, и теми, кто их инвестирует.

Центральный банк устанавливает для коммерческих банков норму обязательных резервов (наличных денег). Фактические резервы равны сумме обязательных плюс избыточных. Избыточные резервы коммерческий банк превращает в ссуды, делая на этом деньги. Созданные банком деньги превращаются в депозиты других банков. Избыточные резервы порождают цепь последовательно совершаемых операций. Происходит многократное расширение объема кредитования – мультипликационный эффект:

$$D^+ = R^+ / r,$$

где D^+ – сумма прироста чековых счетов;

R^+ – начальная величина резерва;

r – норматив резервов (в долях).

Банковский мультипликатор m_0 можно считать как $m_0 = 1 / r$.

Литература

1. Бабук И. М. Расчёт величины реальной процентной ставки в условиях инфляции. Машиностроитель, №1, 1996.
2. Гребенников П. И., Леусский А. И., Тарасевич Л. С. Микроэкономика – 1. Первый уровень. Программа курса и методические материалы. – СПб.: Издательство СПб УЭФ, 1996.
3. Львов Ю. А. Основы экономики и организации бизнеса. – ГПМ “Формика”, СПб, 1992.
4. Мамедов О. Ю. Основы экономики в вопросах и ответах. – “Феникс”, Ростов – на – Дону, 1996.
5. Мамедов О. Ю. Современная экономика. – “Феникс”, Ростов – на – Дону, 1995.

Содержание

Тема 1. Экономика – система общественного производства	3
Предмет и метод экономики	3
Структура общественного производства	3
Материальное производство. Факторы производства	4
Другие составляющие общественного производства	4
Проблема выбора в рыночной экономике и уровни её решения	5
Задачи экономической политики	6
Тема 2. Экономическая система. Типы экономических систем	6
Общая характеристика экономической системы	6
Традиционная система	7
Командная система	7
Рыночная система	7
Тема 3. Общая характеристика рыночного хозяйства	8
Субъективно – объективная структура рынка	8
Классификация структуры рынка	9
Инфраструктура рынка	9
Позитивные и негативные стороны рынка	9
Тема 4. Микроэкономика. Спрос	10
Спрос. Закон спроса. Кривая спроса	10
Факторы, сдвигающие спрос	10
Эластичность спроса	11
Тема 5. Предложение	11
Закон предложения, кривая предложения	11
Факторы, влияющие на предложение	12
Эластичность предложения	12
Равновесие на рынке	12
Тема 6. Производственные фонды предприятий и издержки производства	13
Производственные фонды предприятий	13
Издержки производства	14
Бухгалтерская, нормальная и экономическая прибыль	15
Тема 7. Конкуренция	16
Виды конкуренции и методы конкурентной борьбы	16
Формы конкуренции и соответствующие им типы рыночных ситуаций	17
Монополия	17
Тема 8. Деньги	18
Эволюция форм денег и виды денег	18
Виды кредитных денег	18
Валовый национальный продукт	19

Тема 9. Инфляция	19
Причины инфляции	19
Виды инфляции. Показатели инфляции	20
Безработица и её типы	21
Тема 10. Мировой рынок	21
Международная торговля	21
Мировая валютная система	22
Фискальная политика	23
Функции центрального банка. Банковский мультипликатор	24
Литература	25
Содержание	26