

Ответы к экзамену по микроэкономике

Методический материал по дисциплине «Экономика». Безопасная текстовая PDF-копия готова к просмотру и скачиванию.

Эта версия заново собрана из разрешённого текста. Исходные свойства Office, комментарии, исправления, вложения, изображения и внешние связи в неё не переносились.

Текст материала

□

Микроэкономика 1. История экономических учений и основные представители следующих экономических школ: меркантилизм, классическая политическая экономия, марксизм, маржинализм, неоклассическое направление, кейнсианство. Развитие мировой торговли способствовало повышению роли купечества. Выразителем его интересов стала первая школа, возникшая в политической экономии — меркантилизм. Предпосылки возникновения меркантилизма: - расцвет эпохи первоначального накопления капитала; - развитие мировой торговли и повышение роли купечества; - великие географические открытия, открывшие новые рынки сбыта, и самое главное — новые источники ресурсов. Меркантилисты пытались активно воздействовать на экономическую жизнь с помощью абсолютистского государства. Торговая буржуазия стремилась выдать свою точку зрения за национальный общегосударственный интерес. Ранние меркантилисты (У. Стаффорд), кон. 15 – сер. 16 в. идеализировали золото и серебро как единственную форму богатства и выдвинули идею активного денежного баланса. Поздний меркантилизм (представители – Т. Мэн, А. Монкретьен) получил название политики протекционизма. Его основные принципы: - обложение импорта высокими пошлинами; - поддержка отраслей, ориентированных на экспорт; - политика активного торгового баланса. 2. С развитием капитализма основные положения М. перестали соответствовать новым экономическим условиям. На смену меркантилизму пришла классическая политическая экономия. Одним из её первых представителей являлся У. Петти, предпринявший попытку свести стоимость к труду и тем самым сделал решающий шаг в сторону трудовой теории стоимости, искавшей источник капиталистического богатства в сфере производства (меркантилисты – в сфере обращения). Марксизм. Используя достижения немецкой классической философии, К. Маркс впервые успешно применил метод материалистической диалектики к анализу социально-экономических явлений. Это позволило ему не только дать критику предшествовавшей политической экономии, но и поставить перед собой задачу рассмотреть систему категорий и законов капиталистического способа производства с позиций рабочего класса. Главным в учении Маркса была теория о прибавочной стоимости, в которой утверждалось

ь, что её производство достигается путём эксплуатации пролетариата, а её присвоение является источником богатства капиталиста. Теория марксизма получила широкое распространение в России, где положение наёмных рабочих в к. XIX в. было гораздо тяжелее, чем в Западной Европе, и была развита В.И. Лениным. В течение практически всего XX в. марксизм-ленинизм официально считался единственно верным и идеологически правильным

учением, был лишён критики и новых идей, т.е. превратился в догму. Европейские экономические концепции, напротив, находились под прессом новых идей, конкуренции и динамично развивались. 4. Маржинализм, кон. XIX в. Представители – К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас, Бём-Баверк основную задачу видели в эффективном использовании ограниченных ресурсов, широко применяя для этого теорию предельных величин, дифференциальное и интегральное исчисление, первыми начали использовать экономико-математическое моделирование. Маржиналисты также первыми обратились к законам потребительского поведения. Теории маржинализма во многом перекликаются с неоклассическим направлением, и многие теоретики вообще не относят его к самостоятельному направлению, относя маржиналистов к неоклассикам. 5. Неоклассическое направление. Основателем считается Ж.Б.Сэй. Во второй половине XIX в. складываются предпосылки для смены общей парадигмы экономической науки. Капитализм прочно утверждается в большинстве развитых стран. Разработка общих принципов политической экономии заменяется исследованием различных проблем экономической практики, качественный анализ вытесняется количественным. Новые веяния находят отражение и в изменении названия самой науки. Понятие "политическая экономия" (political economy) вытесняется понятием "экономикс" (economics). Под экономикс понимается аналитическая наука об использовании людьми ограниченных ресурсов (таких, как земля, труд, капитал, предпринимательские способности). Одним из постулатов неоклассической теории является также положение о том, что рыночное равновесие ($AD = AS$) достигается автоматически, возможны только краткосрочные отклонения. Рождение нового термина связано с именем одного из основоположников неоклассического направления — англий

ского экономиста Альфреда Маршалла (1842—1924). В 1890 г. выходят его "Принципы экономики", главным предметом анализа которых является уже не теория стоимости, а теория цены. Механизм ценообразования рассматривается как соотношение спроса и предложения. После кризисов 20—30-х гг. и особенно Великой депрессии 1929—1933 гг. не замечать влияния монополий на ценообразование было уже нельзя. В 1933 г. выходят "Теория монополистической конкуренции" Э. Чемберлина и "Экономика несовершенной конкуренции" Дж. Робинсон, в которых исследуется механизм монополистического ценообразования. 6. Однако подлинную революцию в экономической теории произвела опубликованная в 1936 г. "Общая теория занятости, процента и денег" Джона Мейнарда Кейнса (1883—1946). С его именем связано рождение нового направления западной экономической мысли — кейнсианства, поставившего в центр внимания проблемы макроанализа. Кейнс отказывается от некоторых основных постулатов неоклассического учения, в частности от рассмотрения рынка как идеального саморегулирующегося механизма. Рынок, с точки зрения Кейнса, не может обеспечить "эффективный спрос", поэтому стимулировать его должно государство посредством кредитно-денежной и бюджетной политики. Эта политика должна поощрять частные инвестиции и рост потребительских расходов таким образом, чтобы способствовать наиболее быстрому росту национального дохода. Практическая направленность теории Кейнса обеспечила ей широкую популярность в послевоенные годы. Кейнсианские рецепты стали идеологической программой смешанной экономики.

Одним из представителей классической политической экономии считается: Т. Веблен + Д. Рикардо Дж. М. Кейнс Ж.Б.Сэй

2. Понятие экономической системы, виды экономических систем в зависимости от способа организации хозяйственной деятельности Экономическая система (economic systems) — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

1. Традиционная экономическая система.

- основана на общественной (в первобытнообщинном строе) или частной на все экономические ресурсы, включая трудовые (в рабовладельческом и феодальном обществе) собственности. - преобладает натуральная форма хозяйствования: отсутствие общественного разделения труда, замкнутость, изолированность от внешнего мира, самообеспеченность ресурсами, а также удовлетворение всех (или почти всех) потребностей за счет собственных ресурсов. - хозяйственный уклад, основанный на многовековых традициях. В XXI в. некоторые черты традиционной экономики встречаются в большинстве стран Африки, некоторых странах Южной Америки Азии, а также у малочисленных народов российского Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока.

2. Рыночная экономика свободной конкуренции:

- предпосылки возникают после ликвидации всех форм личной зависимости и появления наёмной рабочей силы; - система, основанная на частной собственности, свободе выбора производителей и потребителей; - ограничение роли правительства и преобладание частного интереса, личный интерес выступает главным мотивом и главной движущей силой экономики. В процессе исторического развития человеческого общества создаются предпосылки для укрепления экономической свободы — возможности индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Рыночная экономика гарантирует прежде всего свободу потребителя, что выражается в свободе потребительского выбора на рынке товаров и услуг. Каждый самостоятельно распределяет свои ресурсы в соответствии со своими интересами и при желании может самостоятельно организовывать процесс производства товаров и услуг в тех масштабах, которые позволяют его способности и имеющийся капитал. Это означает, что существует свобода предпринимательства. Индивид сам определяет, что, как и для кого производить, где, как, кому, сколько и по какой цене реализовывать произведенную продукцию, каким образом и на что тратить полученную выручку. Но необходимо указать и недостатки рыночной экономики. Свободный рынок не способствует: - развитию сельского хозяйства – в большинстве стран мира, особенно при современном количестве природных

катастроф, оно считается убыточным; - финансированию фундаментальной науки (в развитии прикладной науки рынок заинтересован как в факторе, ускоряющем НТП и увеличивающем прибыль, пример тому – современные венчурные предприятия); - созданию товаров общественного пользования созданию товаров общественного пользования (образование, здравоохранение); - рынок не гарантирует права на труд и доход и приводит к существенному социальному неравенству. Рыночная экономика в абсолютно чистом виде никогда не существовала, близка к ней экономика развитых капиталистических стран до 1930-х годов.

3. Командно-административная, или плановая экономика. Её черты:

- централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования (Госкомплан); - доминирование государственной собственности на средства производства: попытки частных лиц извлекать личную выгоду из производства или продажи товаров могли закончиться тюремным сроком; - государственное регулирование цен (Госкомцен); - вышеперечисленные черты, а также торможение технического прогресса закономерно рождает экономику дефицита. Парадокс заключается в том, что дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производственных мощностей. Гиперцентрализм закономерно способствует разбуханию бюрократического аппарата. Главной формой социальной борьбы становится не борьба за собственность на факторы производства, а борьба за доступ к ключевым рычагам распределения (спецмагазины, спецбуфеты,) Но основное преимущество плановой экономики было в том, что

дифференциация общества по доходам была минимальной. Экономику большинства стран Восточной Европы до 1990-х годов, СССР, Кубу, КНР, КНДР можно в той или иной степени назвать плановой. 4. Смешанная экономическая система, или современная рыночная экономика, т.н. «капитализм с человеческим лицом» характеризуется разнообразными формами собственности, при этом право частной собственности считается неоспоримым, наличием разнообразных социальных программ, наличием элементов планирования.

3. Структура общественного воспроизводства. Предмет труда, средства труда,

средства производства, производительные силы общества. Факторы производства. Структура общественного пр-ва Общественное пр-во вызывается к жизни и функционирует в конечном счете для удовлетворения потребностей людей. Общ. потребности весьма многообразны. В зависимости от уровня развития общ. потребностей и широкого набора соотв. им жизненных благ и услуг общ. пр-во подразделяется на: материальное и нематериальное. Материальное пр-во образуют различные отрасли пром-ти, строительства, с/х, в которых на основе различных веществ и сил природы создаются материальные блага. К нему также относятся транспорт, торговля, обеспечивающие пространственное перемещение матер. благ, также коммунальное хоз-во и бытовое обслуживание, оказывающие матер-вещ. услуги. Нематериальное пр-во образуют здравоохранение, просвещение, наука, культура, искусство, где оказываются непосредственно трудовые нематер. услуги и создаются духовные ценности. В его составе особое место занимает духовное пр-во. Это пр-во духовных качеств людей, их высокого общеобразов. уровня, широкого культурного и научно-техн. кругозора. В ряде случаев духовное пр-во, как и все нематер. пр-во считается непроеизводительной деят-тью, и труд в этих сферах считается непроеизводительным. Конечно ведущая и определяющая роль в составе совокупного общ. пр-ва принадлежит матер. пр-ву. В нем создаются все матер. условия и предпосылки для функц-ия нематер., духовного пр-ва. Однако духовные качества людей неотделимы от личности человека, поэтому они функционируют также в материальном пр-ве и в др. сферах немат. пр-ва и оказывают на них всевозрастающее облагораживающее воздействие. В совр. условиях в экон. развитых странах широко развиты сферы образования, науки, информатики, услуг. В них занята преобладающая часть самостоятельного населения. Работники матер. сферы все меньше участвуют в произв.-технолог. процессах, в основном они выполняют творческие функции по конструированию новой продукции, автоматизации и т.д. Утверждения о непроеизв. труде непроеизв. сферы принижают значение духовного пр-ва, тормозят его развитие, а вместе с этим и развитие всего, в том числе и матер. пр-ва. Предметы труда — часть средств производства, на ко

торую направлен труд человека. Предметы труда либо даны природой, либо являются продуктами труда Средства труда — то, чем человек воздействует на предмет труда. Решающая роль принадлежит орудиям труда, механические, физические и химические свойства которых человек использует в соответствии со своей целью. Предметы (орудия) труда, применяемые для производства товаров и услуг: здания и сооружения, машины, оборудование, сырье, материалы и энергия. К средствам труда в более широком смысле относятся все материальные условия труда, без которых он не может совершаться. Всеобщим условием труда является земля, условиями труда также являются производственные здания, дороги и так далее. Результаты общественного познания природы воплощаются в средствах труда и процессах их производственного применения, в технике и технологии. Уровень развития техники (и технологии) служит главным показателем степени овладения обществом силами природы. Средства труда можно разделить на следующие виды:

1. Естественные (земля, водопады, реки, которые используются для хозяйственных целей).

2. Технические (созданные человеком искусственно, которые в свою очередь можно подразделить на механические, сосудистые, общие). Прирученных животных Маркс также относит к важнейшим средствам труда. К. Маркс даёт следующее определение средств труда: Средство труда есть вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда и которые служат для него в качестве проводника его воздействий на этот предмет. Совокупность средств труда и предметов труда образует средства производства. Производительные силы общества выступают прежде всего как средства производства и люди, обладающие знаниями, опытом и трудовыми навыками. Причем производительные силы — это, разумеется, отнюдь не хаотическое скопление людей, техники, сырья и т. п., а исключительно сложная система со многими уровнями. Другими словами, это совокупность определенного числа компонентов, образующих единое целое. При отсутствии любого из них вся система становится нежизнеспособной. Следовательно, производительные силы общества подчиняются действию закона необходимости и достаточности: каждый компонент должен быть необходим системе, а общее их количество — достаточным для ее нормального функционирования. Давайте в этом разберемся. В системе производительных сил прежде всего отражается структура трудового процесса, то есть взаимосвязанных между собой определенным образом предметов и орудий труда, а также непосредственно работников. Очевидно, что процесс труда не возможен, если отсутствует какой-либо из компонентов. Но, кроме этих трех компонентов, в составе производительных сил имеется большая группа средств труда, без которых процесс производства тоже невозможен. К ним относятся различные производственные здания и сооружения, дороги, каналы, линии энергопередачи и т. д. Следующий компонент — наука, которая превратилась в непосредственную производительную силу общества и в решающей степени определяет темпы технического, экономического и социального прогресса. Наконец, еще один компонент — организация производства, его упорядоченность. На это указывал в свое время К. Маркс, когда писал в «Капитале», что производительная сила труда определяется и «общественной комбинацией производственного

процесса». Упорядоченность производственного процесса не возникает сама собой. Для ее достижения необходима совокупность действий, чтобы образовать и совершенствовать взаимосвязи между отдельными частями целого, в данном случае — между компонентами производительных сил. Факторы производства — ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг. Традиционно подразделяются на составляющие: • труд; • капитал; • земля; • предпринимательские способности; • информация; специфической формой информации является технология; • наука 1. Капитал (от лат. capitalis — главный, доминирующий, основной[1][п. 1]) — совокупность имущества, используемого для получения прибыли. Направление активов в сферу производства или оказания услуг с целью извлечения прибыли называют также капиталовложениями или инвестициями. Самостоятельный термин капитал в современном бухгалтерском учёте не используется, но есть ряд близких показателей финансового анализа. Например, собственный капитал — это разница, между стоимостью активов компании и суммой её обязательств. Обычно эта величина формируются за счёт уставного капитала (взноса владельцев компании), добавочного капитала (переоценка имущества, эмиссионный доход), нераспределённой прибыли и резервов (формирующихся из прибыли). 2. Труд — целесообразная, сознательная деятельность человека, направленная на удовлетворение потребностей индивида и общества. В процессе этой деятельности человек при помощи орудий труда осваивает, изменяет и приспособливает к своим целям предметы природы, использует механические, физические и химические свойства предметов и явлений природы и заставляет их взаимно влиять друг на друга для достижения заранее намеченной цели. Как экономическая категория, труд представляет собой один из факторов производства. В историческом материализме труд рассматривается как фундаментальный способ человеческой жизни, как «клеточка» всего многообразия форм отношения человека к миру. В

процессе целенаправленной трудовой деятельности человек (субъект труда) с помощью созданных им орудий труда преобразует предмет труда в необходимый ему продукт. Продукт труда обусловлен спецификой предмета (материала), уровнем развития орудий, целью и способом

его осуществления. 3. Наука (не обязательно) - К моменту возникновения науки по воле общественного разделения труда происходит обособление группы работников в рамках совместного (всеобщего) труда, основной функцией которых становится так называемая умозрительная деятельность или умопостижение внешней природы. Подобное обособление может рассматриваться исключительно только к отдельно взятому фактору производства, а не к производству в целом. Напротив, наука с момента возникновения капиталистического способа производства и всемерного развития рыночного механизма становится заметным фактором данного способа производства. При этом ни о каком отделении ее от непосредственного производства не может идти и речи. Наука в названных условиях отделяется лишь от отдельно взятого рабочего (работника), задействованного в производственном процессе. Отсюда следует вывод, что все разговоры о процессах так называемого внедрения науки и ее результатов в производство или же ускоренного ее соединения с производством, интеграции науки с производством по сути не имеют под собой реальной почвы. Точнее будет говорить в таком случае об использовании, употреблении, но не в смысле применять, а в смысле пользоваться результатами науки, употреблять знание в производстве, которое приобрело общественную значимость и адекватную этому полезность. 4. Предпринимательские способности - это фактор, связывающий воедино остальные ресурсы производства. 5. Информация (от лат. information- разъяснение, изложение)-ресурс, используемый в экономических процессах.

6. Информация не является отдельным фактором производства.

7. Время

8. Земля (в общем смысле - природные ресурсы).

3. Сущность и становление товарно-рыночного хозяйства. Товар и его свойства, виды товаров. Деньги и их функции. Собственность, смена форм собственности, приватизация. Преимущества и недостатки рыночной системы. Кривая Лоренца. Деньги, хранящиеся на депозитном счёте в коммерческом банке, выполняют функцию: меры стоимости; платежа; обращения; + средства сбережения. Деньги как феномен хозяйственной жизни издавна привлекали к себе внимание. В ходе развития экономической мысли существенно менялись позиции относительно того, что такое деньги и для чего они нужны. Основные денежные теории: Металлическая теория отождествляет деньги с благородными металлами - деньги обязательно должны обладать внутренней стоимостью, чтобы выполнять свои функции. Наиболее яркими представителями этой теории можно считать меркантилистов, которые считали, что золото и серебро являются деньгами по своей природе, в силу своих естественных свойств. Номиналистическая теория денег считает деньги знаками стоимости (символами), условными счетными единицами. В рамках номиналистической теории считалось, что важно не металлическое содержание денег, а то, что на них написано (номинал). Деньги рассматриваются, прежде всего, как продукт государственной власти. Количественная теория - стоимость денег зависит от объёмов денежной массы, находящейся в обращении. Характерна для современного монетаризма. Функции денег. мера стоимости - цена товара как показатель величины стоимости приобретает выражение в определенных денежных единицах. средство обращения - проявляется при покупке товаров и услуг. Как средство обмена деньги позволяют национальной экономике избежать неудобств бартерного обмена. средство накопления (сбережения), деньги выступают как особый ликвидный актив,

средство платежа – покупка товаров в кредит, получение заработной платы, уплата налогов – т.е. платежи вне сферы товарооборота. мировые деньги: предполагается использование денег в ходе осуществления международных операций.

5. Конкуренция и ее виды. Совершенная и несовершенная конкуренция. Монополистическая конкуренция, олигополия, монополия, монополия. товар (услуга), производимый естественной монополией, является: + уникальным; однородным; дифференцированным; однородным или дифференцированным.

Конкуренция и её виды

Конкуренция представляет собой форму взаимного соперничества экономических субъектов за достижение лучших условий производства, за получение наибольшей прибыли. По методам различают ценовую и неценовую конкуренцию. Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров или предложение услуг по более низким ценам, чем у конкурентов. В условиях развитой рыночной экономики снижение цен может происходить либо за счет снижения издержек производства, либо за счет уменьшения прибыли. Небольшие фирмы могут лишь на очень короткое время снизить цену для конкурентных целей. Крупные компании могут совсем отказаться от прибыли на длительное время с целью вытеснения конкурентов с рынка. В дальнейшем они могут значительно повысить цену и компенсировать понесенные убытки. Снижение цены в условиях ценовой конкуренции обычно происходит без снижения качества продукции и изменения ассортимента товаров. В истории известны случаи, когда соперничество между компаниями в ходе ценовой конкуренции приводило сначала к образованию нулевой, а затем и отрицательной цены (т. е. конкуренты доплачивали покупателям за то, что те брали у них товар). . Выделяют прямую и скрытую ценовую конкуренцию. В условиях прямой ценовой конкуренции компания открыто сообщает о снижении цен на товары и услуги. При скрытой ценовой конкуренции фирма улучшает свойства выпускаемой продукции, но цену увеличивает на непропорционально малую величину. Неценовая конкуренция предполагает использование технологических преимуществ, предоставление послепродажных гарантий и услуг, рекламу продукции, что приводит в итоге к предложению на рынке товаров более высокого качества. В условиях неценовой конкуренции производитель обычно учитывает такие факторы, как экологичность товара (например, использование товара не приводит к загрязнению окружающей среды), безопасность для потребления (товар не взрывается при попытке включить его), эстетические свойства (элегантный лейбл на джинсах). В качестве инструментов неценовой конкуренции могут использоваться торговые марки и знаки. В современных условиях неценовая конкуренция имеет гораздо большее значение, чем ценовая. Особым случаем конкуренции является недобросовестная конкуренция, представляющая собой, например, продажу товаров по ценам ниже издержек, ложную рекламу, промышленный шпионаж, сепаратные (от лат. *separatio* — отделение) договоры между некоторыми конкурентами и т. д. Кроме ценовой и неценовой конкуренции, выделяют межотраслевую, внутриотраслевую, функциональную, совершенную и несовершенную конкуренцию. Внутриотраслевая конкуренция — это соперничество между производителями аналогичных товаров, удовлетворяющих одну и ту же потребность. Межотраслевая конкуренция представляет собой конкуренцию производителей продукции, удовлетворяющих различные потребности. Соперничество в данном случае ведется за наибольшую прибыль. В случае, если в одной из отраслей увеличивается размер прибыли, происходит перелив капитала в эту отрасль из менее прибыльных отраслей. Функциональная конкуренция — это конкуренция между производителями определенного товара.

Совершенная конкуренция Совершенная конкуренция — состояние рынка, на котором имеется большое число покупателей и продавцов (производителей), каждый из которых занимает относительно малую долю на рынке и не может диктовать условия продажи и покупки товаров. Предполагается наличие необходимой и доступной информации о ценах, их динамике, продавцах и покупателях не только в данном месте, но и в других регионах и городах. Рынок совершенной конкуренции предполагает отсутствие власти производителя над рынком и установление цены не производителем, а через функцию спроса и предложения. Черты совершенной конкуренции не присущи ни одной из отраслей в полной мере. Все они могут лишь приближаться к модели. Признаками идеального рынка (рынка идеальной конкуренции) являются:

1. отсутствие входных и выходных барьеров в той или иной отрасли производства;
2. отсутствие ограничений на количество участников рынка;
3. однородность одноименных представленных продуктов на рынке;
4. свободные цены;
5. отсутствие давления, принуждения со стороны одних участников по отношению к другим

Создание идеальной модели совершенной конкуренции является чрезвычайно сложным процессом. Примером отрасли, близкой к рынку совершенной конкуренции, может служить сельское хозяйство. Несовершенная конкуренция Несовершенная конкуренция — конкуренция в условиях, когда отдельные производители имеют возможность контролировать цены на продукцию, которую они производят. Не всегда на рынке возможна совершенная конкуренция. Монополистическая конкуренция, олигополия и монополия являются формами несовершенной конкуренции. При монополии возможно вытеснение монополистом других фирм с рынка. Признаками несовершенной конкуренции являются:

1. демпинговые цены
2. создание входных барьеров на рынок каких-либо товаров
3. ценовая дискриминация (продажа одного и того же товара по разным ценам)
4. использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной и торговой информации
5. распространение ложных сведений в рекламной или иной информации касаясь способа и места изготовления или количества товаров
6. умалчивание важной для потребителя информации

Потери от несовершенной конкуренции:

1. неоправданный рост цен
2. увеличение издержек обращения
3. замедление научно-технического прогресса
4. снижение конкурентоспособности на мировых рынках
5. падение эффективности экономики.

Монопо́лия (от греч. *μονο* — один и *πωλέω* — продаю) — фирма (ситуация на рынке, на котором действует такая фирма-монополист), действующая в условиях отсутствия значимых

конкурентов (выпускающая товар(ы) и/или оказывающая услуги, не имеющие близких заменителей). Первые в истории монополии создавались сверху санкциями государства, когда одной фирме давалось привилегированное право торговли тем или иным товаром. Монополистическая конкуренция осуществляется тогда, когда много продавцов конкурируют, чтобы продавать дифференцированный продукт на рынке, где возможно появление новых продавцов. Для рынка с монополистической конкуренцией справедливо следующее:

1. Товар каждой фирмы, торгующей на рынке, является несовершенным

заменителем товара, реализуемого другими фирмами. Продукт каждого продавца обладает исключительными качествами или характеристиками, которые служат тому, чтобы некоторые покупатели предпочли его товар конкурирующим фирмам. Покупатели, например, будут готовы уплатить высокую цену за туфли, произведенные одним продавцом, если они полагают, что эти туфли более удобны. Таким же образом некоторые потребители готовы платить повышенные цены за одежду, произведенную одним модельером, потому что им нравится ее покрой или качество отделки. Дифференциация товара означает, что предмет, продаваемый на рынке, не является стандартизированным. Дифференциация может происходить из-за действительных качественных отличий между продуктами или из-за предполагаемых отличий, которые проистекают из различий в рекламе, престиже торговой марки или "имидже", связанным с обладанием или использованием этого товара. Часы "Ролекс", ручки "Монт Бланк", автомобили "Мерседес-Бенц" и "БМВ" - все имеют какую-то репутацию качества и какую-то степень снобистской привлекательности, которая, будучи реальной или созданной рекламой, дает продавцам товаров этих марок какую-то степень монопольной власти.

2. На рынке существует относительно большое число продавцов, каждый из

которых удовлетворяет небольшую, но не микроскопическую долю рыночного спроса на общий тип товара, реализуемого фирмой и ее соперниками. При монополистической конкуренции размеры рыночных долей фирма в среднем превосходят 1%, т. е. процент, который существовал бы при совершенной конкуренции. В типичном случае на фирму приходится от 1% до 10% продаж на рынке в течение года.

3. Продавцы на рынке не считаются с реакцией своих соперников, когда

выбирают, какую установить цену на свои товары или когда выбирают ориентиры по объему годовых продаж. Эта особенность является следствием все же относительно большого числа продавцов на рынке с монополистической конкуренцией. Например, если отдельный производитель туфель, чтобы продать больше товара, сокращает свою цену на 20% за пару обуви, то, вероятно, что прирост в объеме его продаж происходит за счет многих, а не нескольких продавцов. Как следствие, маловероятно, что какой-то отдельный конкурент понесет достаточно значительные потери своей доли на рынке из-за уменьшения продаж той цены любой другой фирмой. Следовательно, у конкурентов нет причин, чтобы отреагировать на это изменением своей политики, поскольку решение первой фирмы изменить цену не воздействует в значительной степени на их возможности извлекать прибыль. Фирма знает это и, следовательно, не учитывает какой-либо возможной реакции конкурентов, когда выбирает свою цену или цель по продажам.

4. На рынке есть условия для свободного входа и выхода. При

монополистической конкуренции легко основать новую фирму или покинуть рынок. Выгодная конъюнктура на рынке с монополистической конкуренцией привлечет новых продавцов. Однако вход на рынок не настолько легок, как он был бы при совершенной конкуренции,

поскольку новые продавцы часто испытывают трудности со своими новыми для покупателей торговыми марками и услугами. Следовательно, уже существующие фирмы с устоявшейся репутацией могут сохранять свое преимущество над новыми производителями.

Монополистическая конкуренция похожа на ситуацию монополии, поскольку отдельные фирмы обладают способностью контролировать цену своих товаров. Она похожа и на совершенную конкуренцию, поскольку каждый товар продается многими фирмами, и на рынке существует свободный вход и выход. Олигополия (от др.-греч. ὀλίγος — малочисленный, и πωλέω — продаю, торгую) — тип рыночной структуры несовершенной конкуренции, в которой доминирует крайне малое количество фирм. Примерами олигополий можно назвать производителей пассажирских самолетов, таких как «Боинг» или «Эйрбас», производителей автомобилей, таких как «Мерседес», «БМВ» и др. Другим определением олигополистического рынка может являться значение индекса Герфиндаля, превышающее 2000. Олигополия с двумя участниками носит название дуополии. Свойства олигополии • Доминирование на рынке небольшого количества продавцов-олигополистов • Очень высокие барьеры для вступления в отрасль • Чтобы выжить в долгосрочном периоде, фирме-олигополисту не обязательно производить дифференцированную продукцию • Решение каждой фирмы влияет на ситуацию на рынке, и одновременно зависит от решений других фирм: принимая решение, фирма-олигополист учитывает возможную реакцию других участников рынка. По этой причине на олигополистическом рынке весьма велика возможность сговора • Небольшое количество товаров-заменителей продукции олигополистов • Олигополист может быть как прайс-мейкером, так и прайс-тейкером на рынке • В качестве количественного описания этой формы, может быть использовано следующее соотношение — доля четырех фирм-лидеров отрасли должна быть больше 40 %. Монополия (греч. μόνος — один, πωνία — покупка) — ситуация на рынке, когда имеется только один пок

упатель и множество продавцов.[1] На рынках данного типа определяющее влияние на формирование цены оказывают покупатели. Примером монополии является рынок труда, на котором множество работников, и только одно предприятие — покупатель рабочей силы. Монополия возникает при следующих условиях: • на рынке труда взаимодействуют, с одной стороны, значительное количество квалифицированных рабочих, не объединенных в профсоюз, а с другой — либо одна крупная фирма-монополист, либо несколько фирм, объединенных в одну группу и выступающих как единый наниматель труда; • данная фирма (группа фирм) нанимает основную часть из суммарного количества специалистов какой-то профессии; • этот вид труда не имеет высокой мобильности (например, из-за социальных условий, географической разобщенности, необходимости приобрести новую специальность и т. п.); • фирма-монополист сама устанавливает ставку заработной платы, а рабочие либо вынуждены соглашаться с такой ставкой, либо искать другую работу. Рынок труда с элементами монополии не является редкостью. Особенно часто подобные ситуации складываются в небольших городах, где действует только одна крупная фирма — наниматель труда. При совершенном конкурентном рынке труда предприниматели имеют широкий выбор специалистов, мобильность труда абсолютна, любая фирма нанимает труд по неизменной цене, а кривая предложения труда в отрасли отражает предельные издержки на наем ресурса — труда. В условиях же монополии сама фирма-монополист олицетворяет собой отрасль, поэтому кривые предложения труда для фирмы и отрасли совпадают. Но для отдельной фирмы-монополиста кривая предложения труда показывает не предельные, а средние величины издержек на наем труда, для монополиста кривая предложения труда является кривой средних издержек (ARC), а не предельных. Применительно к биржам монополия может быть также ложной, например, когда при высокой цене большинство покупателей не включается в торги

6. Спрос и предложение. Неценовые факторы (детерминанты) спроса и предложения. Эластичность спроса и предложения. Определение равновесной цены. Эластичность спроса. % изм. Q Определение коэффициента эластичности спроса: $E_d = \frac{\% \text{ изм. } Q}{\% \text{ изм. } P}$, где % изм. P

Q2 – Q1

Q – процентное изменение спроса после изменения цены - $Q = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} * 100\%$;

Q1

P1 – P2

P – процентное изменение цены – $P = \frac{P_2 - P_1}{P_1} * 100\%$;

Спрос и предложение – два важнейших понятия, с помощью которых описывается взаимодействие продавцов и покупателей, каждый из которых стремится к максимально полному удовлетворению своих потребностей. Этим понятиям следует уделить особое внимание, поскольку они помогают понять причины падения и роста цен на финансовые активы при увеличении предложения или сокращении спроса. Спрос и предложение товаров являются подлинными регуляторами рыночной экономики. В основе жизни рыночной экономики лежит взаимодействие спроса и предложения. Спрос – это платежеспособная потребность, сумма денег, которую покупатели могут и намерены заплатить за товар. Спрос нельзя отождествлять с потребностью как таковой: если человек нуждается в каком-то благе, но у него нет денег, то он не обладает покупательским спросом, т. е. совокупная величина потребностей превышает платежеспособный спрос, и потребности не могут быть полностью удовлетворены. Таким образом, платежный спрос – это спрос на товары и услуги, подкрепленный денежными средствами покупателей. Предложение – это совокупность товаров и услуг, которые могут быть поставлены на рынок поставщиками и предложены покупателям для покупки. Детерминанты спроса и предложения. Когда экономист строит кривую спроса -- скажем, такую, как D1 на рисунке 4-3, -- он исходит из допущения, что цена служит самой важной детерминантой количества любого покупаемого продукта. Однако экономисту известно, что существуют и другие факторы, которые могут повлиять и действительно влияют на покупки. Таким образом, при построении кривой спроса D1 следует также допустить, что "прочие условия равны", то есть что неценовые детерминанты величины спроса предполагаются неизменными. Когда эти неценовые детерминанты спроса действительно изменяются, положение кривой спроса сдвигается на некую новую позицию вправо или влево от D1. Поэтому указанные детерминанты называют факторами изменения спроса. Каковы важнейшие неценовые детерминанты рыночного спроса? Основные из них следующие: 1) вкусы, или предпочтения, потребителей; 2) число потребителей на рынке; 3) денежные доходы потребителей; 4) цену на сопряженные товары и 5) потребительские ожидания относительно будущих цен и

доходов. При построении кривой предложения экономист исходит из допущения, что цена выступает самой значительной детерминантой величины предложения любого продукта. Однако кривая предложения, так же как и кривая спроса, связана с допущением "при прочих равных условиях". Иными словами, кривая предложения строится на предположении, согласно которому определенные неценовые детерминанты величины предложения даны заранее и не подвергаются изменениям. Если одна из этих неценовых детерминант предложения в действительности претерпевает изменения, положение кривой предложения также будет меняться. К основным неценовым детерминантам предложения относятся следующие: 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и дотации; 4) цены на другие товары; 5) ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке. Повторим,

перемещение одной (или более) из этих детерминант, или факторов изменения предложения, приведет к смещению кривой предложения продукта либо вправо, либо влево. Смещение вправо, с S_1 к S_3 на рисунке 4-4, означает увеличение предложения: производители при этом поставляют большее количество продукта по каждой из возможных цен. Смещение влево, с S_1 к S_3 на рисунке 4-4, указывает на сокращение предложения: поставщики предлагают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен.

Эластичность спроса — это показатель, выражающий колебания совокупного спроса, вызванные изменением цен на товары и услуги. Эластичным называется спрос, сформировавшийся при условии, что изменение его объема (в %) превышает процентное выражение снижения цен. Если показатели падения цен и увеличения спроса, выраженные в процентах, равны, то есть рост объема спроса лишь компенсирует снижение уровня цен, то эластичность спроса равна единице. В случае, когда степень понижения цен превышает показатель спроса на товары и услуги, спрос неэластичен. Следовательно, эластичность спроса — показатель степени чувствительности (реакции) потребителей к изменениям цены товара. Эластичность спроса может быть связана не только с изменением цены на товар, но и с изменением доходов потребителей. Поэтому различают эластичность спроса по цене и по доходам. Есть и спрос с единичной эластичностью. Это ситуация, при которой и доход, и величина спроса изменяются на одинаковый процент, так что общий доход остаётся постоянным по мере изменения цены. Реакция потребителей на изменение цены товара может быть сильной, слабой, нейтральной. Каждый из них порождает соответствующий спрос: эластичный, неэластичный, единичный. Возможны варианты, когда спрос оказывается абсолютно эластичным или совершенно неэластичным. Эластичность спроса измеряется количественно через коэффициент эластичности по формуле:

• K_o — коэффициент эластичности спроса • Q — процент изменения количества продаж • P — процент изменения цены Как правило, существуют товары с разной эластичностью по цене. В частности, хлеб и соль являются примерами неэластичного спроса. Повышение или снижение на них цен в целом не влияет на количество их потребления. Знание степени эластичности спроса на товар имеет большое практическое значение. Так, например, продавцы товара с высокой эластичностью спроса могут пойти на снижение цены с целью резко увеличить объём продаж и получить прибыль больше, чем если бы цена товара была выше. Для товаров с низкой эластичностью спроса подобная ценовая практика неприемлема — при снижении цены объём продаж изменится слабо и не компенсирует упущенную выгоду. При наличии большого количества продавцов спрос на любой товар будет эластичным, поскольку даже незначительное повышение цены одним из конкурентов заставит потребителей обращаться за покупкой к другим продавцам, предлагающих этот же товар дешевле. Равновесная цена (англ. equilibrium price) — цена, при которой объём спроса на рынке равен объёму предложения. На графике спроса и предложения она определяется в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения.

7. Законы потребительского поведения. Теория общей и предельной полезности.

Принимая во внимание положение о том, что рыночная экономика должна быть ориентирована на потребителя, чрезвычайно важно и для производителя, и для потребителя знать основные тенденции и законы поведения потребителя на рынке. Теория потребления является важной составной частью микроэкономики, так как позволяет объяснить формирование спроса, его структуру, динамику, взаимосвязь с ценами. Потребитель появляется на рынке с целью приобрести товары, необходимые для удовлетворения его многочисленных потребностей. На рынке потребитель сталкивается с бесчисленным количеством товаров и услуг, из которых он должен сформировать свою "потребительскую корзину", т.е. набор товаров, который обладает для него определенной полезностью. Это

первое правило потребительского поведения. Потребительская корзина — это совокупность товаров и услуг, выбранных покупателем и обладающая для потребителя определенным качеством. Каждой потребительской корзине соответствует некоторое число, называемое совокупной полезностью. Записывается потребительская корзина как:

где: — количество товара; — число товаров в экономике. Потребительская корзина является основой для минимального потребительского бюджета, тогда под ней понимается не только набор товаров и услуг, объективно необходимых для удовлетворения первоочередных потребностей человека, но и оценка этого набора в действующих ценах. Полезность, являющаяся целью потребления, представляет собой свойство экономических благ удовлетворять потребности, приносить удовольствие, удовлетворение от потребления. Общая и предельная полезность В экономической теории различают общую (совокупную) и предельную полезность. Общая полезность Общая полезность есть совокупное удовлетворение, получаемое в результате потребления данного количества товара или услуг за данное время. С ростом количества блага, которым располагает потребитель, растет общая полезность, но при этом темп увеличения общей полезности замедляется (рисунок 21.1). Если благо, удовлетворяющее потребность в еде (т.е. пищу), разделить на три части, первую часть условно обозначить 10 ед., то при добавлении второй части полезность увеличится до 18, а не до 20 ед., так как интенсивность удовлетворения потребности уменьшается (ведь 10 ед. уже потреблены и чувство голода уже не такое острое). После третьей части полезность увеличится уже до 24 ед. и т.д. Добавление последующих частей в конечном итоге приведет к достижению определенного пика, после которого общая полезность начнет убывать. Предельная полезность Изменение общей полезности отражается в показателе предельной полезности. Предельная полезность MU — это дополнительная полезность, получаемая от потребления одной дополнительной единицы данного блага за единицу времени. Закон убывающей предельной полезности Кривая предельной полезности (рисунок 21.2) показывает, что полезность потребляемых одна за другой частей блага постепенно убывает, поскольку растет степень удовлетворения потребителей. Если предельная полезность равна нулю, следовательно, данное благо существует в количестве, которое может полностью удовлетворить данную потребность. Падение предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определенного товара как известно как название закона у

бывающей предельной полезности. Чем больше потребление блага, тем меньше прирост полезности, получаемый от единичного приращения потребления этого блага (Если последовательное потребление какого-либо блага постепенно приводит человека к состоянию насыщения, то дополнительная полезность от использования одной дополнительной единицы данного блага начинает сокращаться). Это первый закон Госсена. Суть первого закона Госсена в том, что предельная полезность каждой следующей единицы блага, получаемой в данный момент, меньше полезности предыдущей единицы. Кардиналисты, пытаясь вычислить предельную полезность, вводят условную единицу — ютиль, с помощью которой определяют степень удовлетворения потребности. Совокупную полезность любого количества блага любого блага можно определить путем суммирования показателей предельной полезности. Если каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей предельной полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы блага лишь при условии снижения их цены. Приобретая одни товары, потребители жертвуют потреблением других. Поэтому выбор потребителя в условиях рыночной экономики всегда связан не только с оценкой полезности потребляемых благ, но и с сопоставлением цен альтернативных товаров.

Макроэкономика.

1. Основные макроэкономические показатели: ВВП, ВНП. Фактический и потенциальный ВВП (ВНП). Реальный и номинальный ВВП (ВНП). Дефлятор ВВП. Валовой внутренний продукт (ВВП) — суммарная рыночная стоимость товаров и услуг, произведённых на территории страны вне зависимости от национальной принадлежности используемых факторов производства (или сумма добавленных стоимостей на каждом этапе изготовления тов. или услуги) Валовой национальный продукт (ВНП) — ВВП + сумм. рын. стоим. тов. и услуг, произведённых на территории страны с участием иностранных факторов производства, минус сумм. рын. стоим. тов. и услуг, произведённых за географич. пределами страны с участием национальных факторов производства. В полностью закрытой экономике ВВП = ВНП Номинальный ВВП отражает рыночную стоимость произведённых товаров и услуг в текущих, действующих в данном году ценах. Реальный ВВП — это номинальный ВВП, скорректированный с учётом изменения цен или выраженный в ценах базового года. За базовый принимается тот год, с которого начинается измерение, обычно предыдущий. Для корректировки и приведения номинального, денежного ВВП к его реальному значению используются 2 индекса: ИПЦ и дефлятор ВВП. Дефлятор ВВП рассчитывается для меняющегося набора товаров и услуг и учитывает изменение цен не только на потребительские товары, но и на инвестиционные — т. е. на оборудование, недвижимость и т. п. ВВП ном. Дефлятор ВВП = ----- ВВП реальн.

В условиях инфляции всегда ИПЦ > 100 %, а дефлятор ВВП > 1.

Пример: Номинальный ВВП в 2007 г. был равен 3000 млн. ден.ед. Дефлятор ВВП равен 1,2; Определите реальный ВВП. 3600 млн. ден.ед. + 2500 млн. ден.ед. 2400 млн. ден. ед. 4200 млн. ден.ед.

2. Экономический рост и его типы: экстенсивный и интенсивный экономический рост.

Экономический рост является одной из ключевых целей экономической политики. Под экономическим ростом понимают увеличение объемов созданных за определенный период товаров и услуг: увеличение реального ВВП за определённый промежуток времени, или увеличение реального ВВП в расчёте на душу населения. $\text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0$ Экон. рост = ----- * 100 % , где ВВП_0 ВВП_1 — ВВП в текущем году, ВВП_0 — ВВП в базовом году — любой предыдущий год, с которым надо сравнить текущий ВВП, т. е. за сколько лет надо рассчитать экономич. рост. Выделяют 2 основных типа экономич. роста: экстенсивный и интенсивный Таблица. Факторы производства Экстенсивный эк. рост Интенсивный эк. рост Трудоресурсы Увеличение количества работников Повышение квалификации и образования рабочей силы Земля Увеличение количества посевных площадей Совершенствование методов обработки земель — мелиорация, орошение Капитал (средства производства) Увеличение масштабов использования устаревшего оборудования Использование современного высокотехнологичного оборудования, роботов и т.п. Преимущества Позволяет ликвидировать безработицу, быстро освоить ресурсы Ускоряет НТП, появляются инновационные товары недостатки Не приводит к увеличению производительности труда Приводит к структурной безработице загрязнение окружающей среды, нарушение экологического равновесия. В реальной экономике существует смешанный тип экономич. роста — с преобладанием либо экстенсивного (СССР эпохи застоя), либо интенсивного - Япония, США, Южная Корея.

3. Экономические кризисы и безработица: Понятие экономического цикла. Виды экономических циклов. Фазы эконом. цикла. Безработица: причины возникновения, виды и последствия. Развитие экономики не происходит равномерно. Непрерывные колебания, выражающиеся в смене периодов быстрого роста периодами застоя, являются неотъемлемой чертой экономического развития индустриальных стран. Поскольку эти колебания всякий раз

воспроизводятся и носят регулярный, периодический характер существует понятие «экономического цикла», означающее движение экономики от одного кризиса к другому. Современная трактовка этого явления характеризуется следующими общими моментами: □ экономический цикл представляет собой единый процесс, последовательно проходящий через фазы кризисов и подъемов; □ с середины 30-х годов возобладал взгляд на цикл как на колебание, происходящее вокруг положения равновесия; □ циклические колебания происходят вокруг трендовой траектории хозяйственного роста (долговременный экономический рост); □ цикличность - не порок, а способ саморегулирования рыночной экономики; □ для экономистов цикл является не только предметом изучения, но и объектом управления.

Виды циклов: • монетарные циклы • Сезонные циклы; • Короткие потребительские циклы продолжительностью от 3 до 5 лет, в среднем около 50 месяцев. • Среднесрочные циклы, длящиеся от 7 до 10-12 лет. (К.Маркс объяснял их причину противоречиями капитализма, а Жугляр – средним сроком службы оборудования) • Длинные волны Н.Кондратьева: длинные циклы конъюнктуры продолжительностью в 30 - 60 лет;

Фазы экономического цикла

Цикличность охватывает самые разные стороны экономической жизни: производство, занятость, доход, цены и др. Классический экономический цикл (7 – 11 лет) включает в себя четыре фазы: экспансия (подъем), сжатие (кризис), депрессия, оживление.

Характеристика фаз экономического цикла:

1. Признаки кризиса: возможно перепроизводство товаров, падение прибыли, массовое банкротство предпринимателей, снижение инвестиций, сокращение объема производства, сокращение запасов, падение спроса на труд, безработица значительной части населения, падение заработной платы, падение курса акций, очень высокий уровень процентной ставки. 2. Признаки депрессии: застой производства, прекращение падения производства, низкие цены на товары и услуги, торговля ведется вяло, низкий уровень ставки ссудного процента, накопленные нереализованные товары частично уничтожаются, частично продаются по низким ценам, снижение издержек производства на уцелевших предприятиях. На этих предприятиях происходит интенсивное перевооружение производства с целью выживания. Рост производства в отдельных отраслях, небольшое увеличение заказов, более или менее сносное существование фирм, приспособившихся к низким ценам и выживающих благодаря небольшой норме прибыли. 3. Признаки оживления: начинается на новой технической основе, фирмы оправляются от потрясений, предприниматели приступают к расширению производства. Объем национального производства достигает наивысшей точки предыдущего цикла. Повышаются цены, растут прибыли. 4. Признаки бума: производство превосходит наивысшую точку предыдущего цикла. Наблюдается наивысшая загрузка предприятий. Ситуация близка к полной занятости. Растут цены и нормы прибыли. Торговцы покупают у предпринимателей товаров больше, нежели позволяет продать емкость национального рынка, возможность их сбыта. Растет процентная ставка, ссудный капитал. Существует перепроизводство большинства товаров.

Изм. ВВП, %

Безработица - это социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения, способного и желающего трудиться не имеет рабочего места, дающего право на получение дохода. Международной организацией труда (МОТ) безработица определяется как наличие контингента лиц старше определенного возраста, не имеющих работы, пригодных в настоящее время к работе и ищущих работу в рассматриваемый период.

Фрикционная (текущая, временная) безработица существует в результате того, что люди меняют место работы или ищут новую работу. Эта безработица связана с движением населения из региона в регион, от профессии к профессии, со сменой этапов жизни – поиском работы в связи с получением образования, выходом женщин из декретного отпуска. Фрикционно не занятые работники рассматриваются как добровольно безработные. Структурная (технологическая) безработица – тип безработицы, вызванной несоответствием структуры спроса на рабочую силу и структуры ее предложения. Структурная безработица является результатом изменений в характере потребительского спроса и структуре производства, в технологии и технике. В число структурных безработных входят люди, имеющие либо низкую квалификацию Труда, либо профессию, спрос на которую уменьшился (прекратился). В отличие от фрикционной структурная безработица носит вынужденный и более долгосрочный характер. Циклическая (конъюнктурная) безработица возникает в периоды спадов производства и связана с общим низким спросом на рабочую силу во всех отраслях, сферах и регионах в условиях сокращения совокупных расходов. Циклическую безработицу определяют как разницу между числом занятых на данный период времени и числом работников, которых можно было бы занять на производстве при достижении потенциального уровня ВВП. Другими словами, циклическая безработица – это безработица, превышающая структурную и фрикционную безработицу, возникающая, когда текущий выпуск продукции становится ниже уровня ее выпуска при полной занятости. $Уб. \text{ фрикц.} + Уб. \text{ стр.} = Уб. \text{ ест.}$ Экономисты рассматривают фрикционную и структурную безработицу как «нормальное» и неизбежное явление, преодолеть которое невозможно. Поэтому под полной занятостью подразумевается не абсолютн

ое отсутствие безработицы, а уровень занятости, при котором существует лишь фрикционная и структурная безработица, но нет циклической безработицы.

К экономическим издержкам безработицы могут быть отнесены: • недополученный выпуск продукции – отклонение фактического ВВП от потенциального в результате неполного использования совокупной рабочей силы (чем выше уровень безработицы, тем больше отставание ВВП); Закон А.Оукена: Американский экономист А. Оукен открыл, основываясь на эмпирических наблюдениях: превышение естественного уровня безработицы над естественным на 1%, т.е. каждый 1% циклической безработицы приводит к недополучению ВВП на 2,5% (3% или 2%). • сокращение доходной части федерального бюджета в результате уменьшения налоговых поступлений и снижения выручки от реализации благ; • прямые потери в личных располагаемых доходах и снижение уровня жизни лиц, ставших безработными, и членов их семей; • рост затрат общества на защиту работников от потерь, вызванных безработицей: выплату пособий, реализацию программ по стимулированию роста занятости, профессиональную переподготовку и трудоустройство безработных и т.д.

Социальные (внеэкономические) издержки безработицы: • маргинализация общества, потеря квалификации и уверенности в себе, снижение уровня самоуважения у безработных; • ухудшение физического и психологического здоровья, увеличение количества психических и сердечно-сосудистых заболеваний, рост алкоголизма и самоубийств; • падение морали в обществе, распад семьи и рост преступности; • обострение социальной напряженности, общественные и политические беспорядки.

4. Инфляция: причины возникновения и виды. Кривая Филипса и проблема стагфляции. Инфляция – это долговременный процесс снижения покупательной способности денег. Зарождаясь на разбалансированном денежном рынке, она поражает самые разные стороны экономики, затрагивая интересы различных слоев населения. Она обесценивает результаты труда, сбережения физических и юридических лиц, препятствует инвестициям, разрушает денежную систему, приводит к вытеснению во внутреннем обращении национальной валюты

иностранной.. Основные причины инфляции - переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, - монопольная и олигополистическая практика ценообразования. Инфляция измеряется с помощью индекса потребительских цен, который в свою очередь рассчитывается по отношению к базовому периоду. В теоретическом плане различают два типа современной инфляции:

1. инфляция на основе роста совокупного спроса;
2. инфляция на основе роста издержек производства.

Инфляция на основе роста спроса порождается избытком совокупного спроса по сравнению с реальным объемом производства. Теория инфляции, обусловленная ростом издержек, объясняет рост цен такими факторами, которые приводят к повышению издержек в расчете на единицу продукции. К этим факторам относят номинальную заработную плату и цены на сырье и энергию. Открытая инфляция проявляется в продолжительном росте цен. Подавленная - характеризуется тем, что цены и заработная плата находятся под жестким контролем государства, а основной формой выражения является товарный дефицит. В зависимости от скорости нарастания инфляционных процессов различают: - ползучую или умеренную инфляцию - темпы роста цен составляют до 10% в год, - галопирующую (до 200-300% в год), - гиперинфляцию (более 50% в месяц). И открытая, и подавленная инфляция негативно влияют на благосостояние населения сразу по двум направлениям - через сбережения и через текущее потребление, т.е. социально-экономические последствия инфляции связаны прежде всего с изменением доходов. Выделяют также сбалансированную и несбалансированную инфляцию. Антиинфляционная политика государства. 1. Адаптационный метод - индексация доходов населения, частично или полностью компенсирующая потери домашних хозяйств от инфляции. Но такая политика может привести к очередному повышению цен (т.к. совокупный спрос увеличится) и раскручиванию т.н. инфляционной спирали. 2. Ликвидационный метод - политика снижения занятости и доходов населения, графически выражается кривой Филипса.

Рис.9.2. Кривая Филипса. 3. Уменьшение наличной денежной массы за счёт выпуска и последующей продажи населению государственных ценных бумаг, что приводит к увеличению внутреннего государственного долга. Современная рыночная экономика инфляционна по своему характеру, поскольку устранение всех факторов, генерирующих инфляцию, не представляется возможным. Отсюда очевидно, что полное устранение инфляции абсолютно нереально. Большинство стран и не ставят такой задачи, ограничиваясь стремлением сделать ее умеренной, подконтрольной.

5. Государственный бюджет. Внутренний и внешний государственный долг.

Пример: Определите размер дефицита (профицита) государственного бюджета, если известно, что: Налоговые поступления составили 250 ден.ед. Доходы от экспорта 150 ден. ед. Государственные закупки товаров и услуг - 300 ден. ед. Трансферты - 150 ден.ед. Расходы по обслуживанию государственного долга - 50 ден.ед. Дефицит 500 ден.ед. Профицит 500 ден.ед. + Дефицит 100 ден.ед. Профицит 100 ден.ед. Государственный бюджет - это смета государственных доходов и расходов на финансовый год, централизованный фонд финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении правительства. Бюджет включает доходы и расходы государства. Расходы показывают направления и цели государственных ассигнований. Они идут на содержание государственного аппарата, на военные нужды, на финансирование социальных программ, на поддержание и развитие государственного сектора экономики. Государственный долг - результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. Государственный долг равен сумме

дефицитов прошлых лет с учётом вычета бюджетных излишков. Государственный долг складывается из задолженности центрального правительства, региональных и местных органов власти, а также долгов всех корпораций с государственным участием, пропорционально доле государства в акционерном капитале последних [источник не указан 992 дня]. Государственный долг тесно связан с понятием «государственный кредит» Если валюта государства не является конвертируемой, то различают два типа государственного долга: • Внутренний — задолженность государства владельцам государственных ценных бумаг (ГЦБ) и иным кредиторам, выраженная в национальной валюте. • Внешний — задолженность государства другим странам, международным экономическим организациям и другим лицам, выраженная в иностранной валюте. Погашается за счёт экспорта товаров или новых заимствований. В случае конвертируемой валюты, все кредиторы (держатели облигаций), как внутренние, так и внешние, имеют равные права, и государственный долг на внутренний и внешний не разделяется.

6. Банковская система. Денежно-кредитная политика государства. Функции Центрального банка. Кредит и его сущность. Деятельность коммерческих банков.

Банковская система как организатор денежного рынка. Банковская система – совокупность банковских учреждений, функционирующих на территории страны во взаимосвязи между собой.

1. В настоящий момент в большинстве стран существует двухуровневая банковская система, включающая:

– центральный (эмиссионный) банк – коммерческие (депозитные) и специализированные (инвестиционные, сберегательные, ипотечные, внешнеторговые и т.д.) банки.

2. Уникальная Федеральная Резервная Система (ФРС) США, состоящая из 12 резервных банков.

3. Монобанковская система, характерная для плановой экономики.

Функции Центробанка. Центральный банк – главное звено банковской системы. Основные задачи центрального банка: • обеспечение стабильности денежного обращения и банковской системы; • осуществление государственной политики в области кредита, денежного обращения и валютных отношений. Основные функции центрального банка: • монополия на эмиссию денег и организация их обращения; • аккумуляция и хранение кассовых резервов кредитных организаций; • кредитование коммерческих банков и контроль над их деятельностью • официальное хранилище золотовалютных резервов страны, • является организатором национальной системы расчетов; • регулирование учетной ставки (ставки рефинансирования) • хранение резервов коммерческих банков, • проведение стимулирующей либо сдерживающей кредитно-денежной политики.

Учетная ставка – это процент, под который центральный банк предоставляет ссуды коммерческим банкам. Официальная учетная ставка – ориентир для банковских ставок по кредитам. Посредством манипулирования учетной ставкой центральный банк воздействует на состояние не только денежного, но и финансового рынка. При понижении ставки рефинансирования кредиты Центрального Банка становятся дешевле и делаются более доступными для коммерческих банков. Норма обязательных резервов устанавливается центральным банком в процентах от величины депозитов. При сокращении нормы обязательного резервирования вкладов часть фонда обязательных резервов возвращается обратно в коммерческие банки, превращаясь в дополнительные избыточные резервы. Денежная база при этом не изменяется, но предложение денег увеличивается за счет двух

факторов: • Высвободившиеся из обязательного резервного фонда средства могут быть использованы банками для выдачи дополнительных ссуд. • Дополнительные ссуды приведут к мультипликационному расширению вкладов. При повышении нормы обязательного резервирования вкладов банки обязаны увеличить объем своего фонда обязательных резервов за счет сокращения избыточных резервов. Денежная база при этом не изменяется, но предложение денег сократится. Операции на открытом рынке – это купля-продажа центральным банком государственных ценных бумаг (долговых обязательств правительства). Посредством таких операций центральный банк воздействует на ликвидность банковской системы и процентные ставки. Продажа векселей и облигаций уменьшает денежную массу и снижает процентные ставки, покупка дает противоположный эффект. Деятельность коммерческих банков

Коммерческие банки – кредитные учреждения, осуществляющие на договорных условиях кредитно-расчетное и другое банковское обслуживание юридических и физических лиц посредством совершения банковских операций и оказания услуг. Административно коммерческие банки не подчиняются центральному банку, но действуют в соответствии с законодательством, Инструкциями Центральных банков и являются объектом контроля и регулирования со стороны ЦБ. Осуществляемые коммерческими банками операции подразделяются на следующие группы: Пассивные операции – привлечение

денежных ресурсов путем приема депозитов от организаций, предприятий и вкладов от граждан, размещения (продажи) собственных акций, облигаций, векселей и других ценных бумаг. Активные операции – размещение денежных ресурсов путем предоставления кредитов клиентам, операций на рынке ценных бумаг, в частности покупки векселей, облигаций, акций и т.д. Назначение активных операций – использование банковских ресурсов, аккумулированных за счет пассивных операций, а также собственных средств банка на приобретение вышеуказанных активов, приносящих доход в виде процента, дисконта, иногда в виде пени и штрафов. Посреднические операции – прочие банковские услуги, связанные с выполнением дополнительных услуг в интересах и по поручению клиентов (инкассирование и другие элементы операций с наличными деньгами клиентов, доверительное управление денежными средствами, ценными бумагами и имуществом, лизинговые, факторинговые операции), предоставление в аренду сейфов.

7. Фискальная политика государства. Виды налогов: прямые, косвенные. Виды налогообложения: пропорциональное, прогрессивное, регрессивное.

Пример: Рассчитайте величину налога с дохода в 80 тыс. руб. при следующей схеме прогрессивного налогообложения: 13 % от общего дохода + 5 % от дохода, превышающего 50 тыс. руб. 10,8 тыс. руб. 14,4 тыс. руб. 6,5 тыс. руб. + 11,9 тыс. руб.

Фискальная (налогово-бюджетная) политика — политика государства в области налогообложения и государственных расходов, т. е. манипуляции, направленные на перераспределение доходов, но не приводящие к изменению количества денежной массы (как в случае с кредитно-денежной политикой). Налог — безвозмездный обязательный платёж, взимаемый с юридических и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства, регионов и муниципальных образований. Субъекты налогообложения — налогоплательщики, Объекты налогообложения — прибыль, доход, заработная плата, имущество, операции по реализации товаров и услуг. Ставка налога — определённый процент, взимаемый с объекта налогообложения, Налоговое бремя — величина налоговой суммы, взимаемой с налогоплательщика.

Некоторые принципы, провозглашенные Налоговым Кодексом РФ:

1. налоги должны иметь экономическое обоснование и не могут быть произвольными;

2. законодательные акты о налогах д.б. сформулированы так, чтобы каждый точно знал, какие налоги и в какой сумме он должен платить;

3. все противоречия и неясности законодательных актов толкуются в пользу налогоплательщика.

Налоги делятся также на прямые и косвенные. Прямые налоги — на прибыль, доход, имущество. Взимание таких налогов обычно связано с насильственными методами (принуждения, штрафы, судебные иски), ведь это вычеты из доходов предприятий и граждан. Косвенные налоги — налоги на продажу, перепродажу товаров, НДС (налог на добавленную стоимость), таможенные пошлины, акцизы. Налогоплательщиками являются производители и продавцы товаров и услуг, но в конечном итоге налоговое бремя несут потребители, покупающие эти товары. Акциз — особый вид косвенного налога, которым облагаются товары «не первой необходимости»: табачные изделия, алкогольные напитки, изделия из натуральной кожи и натурального меха, ковры, хрусталь, ювелирные изделия. Акцизы можно не платить — достаточно не покупать эти товары.

Уровни налогообложения: Федеральные налоги: НДС, акцизы, подоходный налог с физ. лиц, государственные пошлины, налог на пользование недрами, лесной, водный налог.

Региональные налоги: на недвижимость, дорожный н., транспортный н., н. на игорный бизнес (упразднён в связи с незаконностью бизнеса), региональные лицензионные сборы. Местные (муниципальные) налоги — земельный н., на имущество физ. лиц, на рекламу, местные лицензионные сборы.

Виды налогообложения:

Пропорциональное — с прибыли или дохода любого размера взимается одинаковая ставка налога. Например, с дохода в 10000 руб. - 1300 руб., с дохода в 100.000 руб. - 13.000 руб., с дохода 1.000.000 руб — 130.000 руб. и т. д. Прогрессивное — чем выше прибыль или доход, тем выше ставка налога. Например, доход 10.000 руб. - налог 1000 руб., доход 100.000 руб. - налог 13.000 руб., доход 1.000.000 руб. - налог 150.000 руб. Такой вид налогообложения может применяться как инструмент социальной политики для уменьшения дифференциации среди населения и выравнивания доходов. Регрессивное — чем выше прибыль, тем ниже ставка налога. Может применяться для стимулирования предпринимательства

Используйте материал как ориентир: проверяйте источники, требования преподавателя и не сдавайте чужой текст как свой.