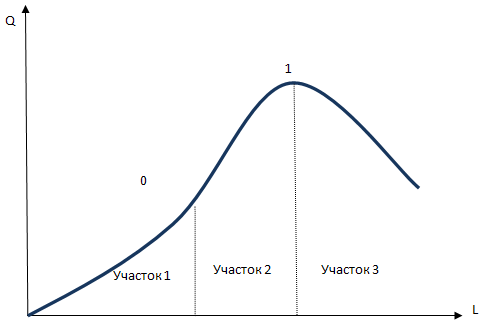
**МИКРОЭКОНОМИКА**

1. **Производственная функция краткосрочного периода и техническая результативность производства**

Производство есть процесс преобразования одних благ в другие: факторов производства в готовую продукцию. Зависимость между количеством используемых факторов производства и максимально возможным при этом выпуском продукции называют производственной функцией.

Выше мы определили краткосрочный период как период, в которой имеются и постоянные, и переменные факторы.   
 В учебниках экономической теории обычно рассматривается производственная функция, у которой труд является переменным фактором, тогда как все остальные факторы фиксированы.

В этом случае производственная функция является функцией одной переменной *Q = f(L)*, и ее еще называют total product of labor (*TPL*)   
*TPL = Q(L)*

График *TPL* совпадает с графиком производственной функции, но для целей более подробного анализа его часто рассматривают в таком виде:   
  
   
   
 Общий продукт труда (total product of labor) разбивают на три участка.   
Участок 1: общий продукт труда растет растущим темпом . Это означает, что производная от функции общего продукта на этом участке крое того, что имеет положительный знак, также возрастает.

В точке 0 функция общего продукта имеет перегиб. Слева от этой точки функция растет растущим темпом, а справа – уже убывающим. Производная функции в этой точке достигает максимума.

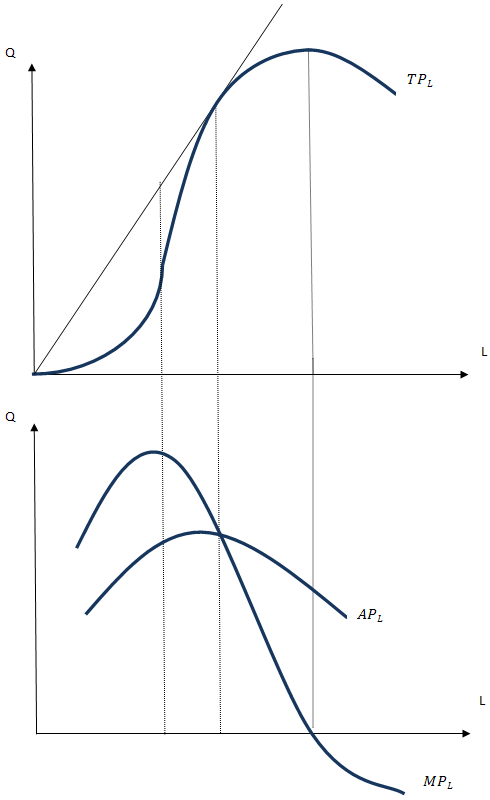
Участок 2: общий продукт труда растет убывающим темпом. Это означает, что производная от функции общего продукта убывает, хотя ее знак остается больше нуля.   
В точке 1 общий продукт труда достигает максимума. В этой точке производная функции равна нулю.

Участок 3: общий продукт труда убывает, производная общего продукта труда имеет отрицательный знак. На практике данный участок означает, что труда становится так много, что работники начинают мешать друг другу, что приводит к уменьшению выпуска.   
 Теория производства предполагает, что рациональная фирма принимает будет находиться на втором участке производства, когда общий продукт труда растет убывающим темпом. Чтобы понять, почему это происходит, необходимо рассмотреть понятие предельной производительности переменного фактора.   
Предельная производительность труда (marginal product of labor) – приращение выпуска при найме дополнительного работника.

http://n2tutor.ru/materials/handbook/chapter10/part5/10f7.PNG   
 Или же еще одна формула *MPL = QL*, то есть предельный продукт труда представляет собой производную от общего продукта труда.

**Закон убывающей предельной производительности:**   
 В краткосрочном периоде найм дополнительного переменного фактора сопровождается убывающей предельной производительностью данного фактора. Наряду с общим продуктом труда и предельном продуктом переменного фактора еще рассматривают средний продукт переменного фактора, который еще называют производительность переменного фактора.

Средний продукт труда:

http://n2tutor.ru/materials/handbook/chapter10/part5/10f8.PNG   
Полезно рассмотреть графики среднего продукта и предельного продукта:   
  


**2. Производственная функция долгосрочного периода**

Первый успешный опыт построения [производственной функции](http://www.coolreferat.com/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8), как уравнения регрессии на базе статистических данных, был получен американскими учеными - математиком Д. Коббом и экономистом П. Дугласом в 1928 году. Предложенная ими функция изначально имела вид:

http://www.coolreferat.com/ref-2_620793722-1156.coolpic                     
где Y - объем выпуска, K - величина производственных фондов (капитал), L - затраты труда, http://www.coolreferat.com/ref-2_620794878-457.coolpic - числовые параметры (масштабное число и показатель эластичности). Благодаря своей простоте и рациональности, эта функция широко применяется до сих пор, и получила дальнейшие обобщения в различных направлениях. Функцию Кобба-Дугласа иногда мы будем записывать в виде  
http://www.coolreferat.com/ref-2_620795335-1029.coolpic

Легко проверить, что http://www.coolreferat.com/ref-2_620796364-463.coolpic  и http://www.coolreferat.com/ref-2_620796827-1312.coolpic

Кроме того, функция  (1)  линейно-однородна:

http://www.coolreferat.com/ref-2_620798139-1504.coolpic  
Таким образом, функция Кобба-Дугласа (1) обладает всеми вышеуказанными свойствами.  
Для многофакторного производства функция Кобба-Дугласа имеет вид:  
http://www.coolreferat.com/ref-2_620799643-1262.coolpic  
Для учета технического прогресса в функцию Кобба-Дугласа вводят специальный множитель (технического прогресса) http://www.coolreferat.com/ref-2_620800905-270.coolpic, где t - параметр времени, http://www.coolreferat.com/ref-2_620801175-206.coolpic  - постоянное число, характеризующее темп развития. В результате функция принимает "динамический" вид:   
http://www.coolreferat.com/ref-2_620801381-839.coolpic  
где не обязательно http://www.coolreferat.com/ref-2_620802220-372.coolpic. Как будет показано в следующем параграфе, показатели степени в функции (1) имеют смысл эластичности выпуска по капиталу и труду.  
**Производственная функция CES** (с постоянной эластичностью замещения)

Имеет вид:

http://www.coolreferat.com/ref-2_620802592-1272.coolpic                     
Где http://www.coolreferat.com/ref-2_620803864-288.coolpic- коэффициент шкалы, http://www.coolreferat.com/ref-2_620804152-300.coolpic- коэффициент распределения,  http://www.coolreferat.com/ref-2_620804452-220.coolpic - коэффициент замещения,http://www.coolreferat.com/ref-2_620804672-217.coolpic- степень однородности. Если выполнены условия:http://www.coolreferat.com/ref-2_620804889-499.coolpic  
то функция (2) удовлетворяет неравенствам http://www.coolreferat.com/ref-2_620805388-859.coolpic и http://www.coolreferat.com/ref-2_620806247-552.coolpic. С учетом технического прогресса функция CES записываетсяhttp://www.coolreferat.com/ref-2_620806799-1301.coolpic  
Название данной функции следует из того факта, что для нее эластичность замещения постоянна.

**3. Издержки производства в краткосрочном периоде**

В течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества ресурсов с фиксированными мощностями.

Анализируя издержки, необходимо различать издержки на весь выпуск продукции, т.е. общие (полные, суммарные) издержки производства, и издержки производства единицы продукции, т.е. средние (удельные) издержки.

**Постоянные издержки** (FC - fixed cost) - такие издержки, величина которых остается постоянной при изменении объема выпуска продукции. Постоянные издержки неизменны при любом уровне производства. Фирма должна их нести даже в том случае, когда не производит продукцию.

**Переменные издержки** (VC - variable cost) - это издержки, величина которых меняется при изменении объема выпуска продукции. Переменные издержки увеличиваются по мере роста объема производства.

**Валовые издержки** (TC - total cost) - это сумма постоянных и переменных издержек. При нулевом уровне выпуска продукции валовые издержки равны постоянным. По мере увеличения объема производства они увеличиваются в соответствии с ростом переменных издержек.

Следует привести примеры различных видов издержек и объяснить их изменение в связи с действием закона убывающей отдачи.

От величины совокупных постоянных, совокупных переменных и валовых издержек зависят средние издержки фирмы. **Средние** издержки определяются в расчете на единицу выпущенной продукции. Они обычно используются для сравнения с ценой единицы продукции.

График постоянных издержек FС представляет собой горизонтальную линию. Графики переменных VC и валовых ТС издержек имеют положительный наклон. При этом крутизна кривых VC и TC сначала уменьшается, а затем, в результате действия закона убывающей отдачи, увеличивается.

График средних постоянных издержек AFC имеет отрицательный наклон. Кривые средних переменных издержек AVC, средних валовых издержек ATC и предельных издержек MC имеют дугообразную форму, т.е. сначала снижаются, достигают минимума, а затем приобретают возвышающийся вид.

Обращает на себя внимание **зависимость между графиками средних переменных AVC и предельных МС издержек**, а также **между кривыми средних валовых АТС и предельных МС издержек**. Как видно на рис. 2, кривая МС пересекает кривые AVC и АТС в точках их минимума. Это вызвано тем, что пока предельные, или добавочные, издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, меньше средних переменных или средних валовых издержек, которые были до производства данной единицы, средние издержки снижаются. Однако когда предельные издержки определенной единицы продукции превысят средние, которые были до ее изготовления, средние переменные и средние валовые издержки начинают увеличиваться. Следовательно, равенство предельных издержек со средними переменными и средними валовыми издержками (точки пересечения графика МС с кривыми AVC и АТС) достигается при минимальном значении последних.



**Рис. 1 Кривые постоянных, переменных и валовых издержек**

**в краткосрочном периоде**



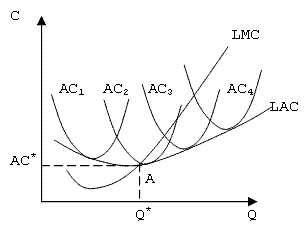
**Рис. 2 Кривые средних и предельных издержек**

**в краткосрочном периоде**

**Между предельной производительностью и предельными издержками** существует обратная **зависимость**. До тех пор пока предельная производительность переменного ресурса увеличивается, и закон убывающей отдачи не действует, предельные издержки снижаются. Когда предельная производительность достигает максимума, предельные издержки становятся минимальными. Затем, когда начинает действовать закон убывающей отдачи, и предельная производительность снижается, предельные издержки увеличиваются. Таким образом, кривая предельных издержек МС является зеркальным отражением кривой предельной производительности МР. Аналогичная взаимосвязь существует также между графиками средней производительности и средних переменных издержек.

**4. Издержки производства в долгосрочном периоде. Равновесие фирмы**

В любой момент времени фирма имеет определенную величину. В пределах этих размеров издержки изменяются в соответствии с моделью, описанной для краткосрочного периода времени. В условиях долгосрочного периода фирма может изменять все свои ресурсы, поэтому все факторы производства становятся переменными. Поэтому в долгосрочном периоде фирма стремится увеличить выпуск, снижая средние издержки.



Построим *долгосрочную кривую средних издержек* ( LAC ). Она строится на основе краткосрочных графиков средних издержек, которые соответствуют разным по величине фирмам. Функция долгосрочных средних издержек характеризует связь между выпуском продукции и минимально возможными затратами на её производство. Кривая LAC – это плавная опоясывающая кривая, огибающая множество краткосрочных кривых средних издержек, каждая из которых соответствует определенному размеру предприятия. Кривая LAC касается всех краткосрочных кривых средних издержек, нигде не пересекаясь с ними.

Объем Q \* соответствует минимальной величине LAC , которая обозначена AC \* . Точка А означает, что после нее идет повышение уровня средних издержек.

Форма долгосрочного графика средних издержек зависит исключительно от эффекта масштаба. Если имеет место положительный эффект масштаба, то кривая LAC имеет отрицательный наклон, т.е. AC убывает. Если имеет место постоянный эффект масштаба, то LAC горизонтальна. Если же эффект масштаба отрицательный, то средние издержки увеличиваются и кривая устремляется вверх.

**5. Количественный подход к анализу полезности и спроса**

Кардиналистская концепция основана на 3-х гипотезах.

*Гипотеза 1:* Потребитель может выразить свое желание приобрести некоторое благо посредством количественной оценки его полезности. Ед-ца, служащая потребителю масштабом измерения полезности, получила название ютила. Применительно к каждому виду блага индивидуум различает общую и предельную полезность

Общая полезность (TU) - это удовлетворение, которое индивид получает от потребления товаров и услуг в данном объеме. Функция полезности: TU=f(Qа,Qb,...,Qz), где Qa,Qb,Qz- объемы потребления благ A,B,...,Z.

Предельная полезность (MU) - это прирост общей полезности при увеличении объема потребления данного блага на единицу.

MU=ΔTU/ΔQ1

*Гипотеза 2:* Предельная полезность блага убывает, т.е. полезность каждой последующей ед-цы опр-го вида благ, получаемой в данный момент, меньше полезности предыдущей ед-цы – ***«первый закон Госсена».*** План потребления индивида, в котором каждая ед-ца потребл-ых благ имеет количест-ую оценку полезности сост-ся в виде таблицы, которая наз-ся таблицей Менгера.

*Гипотеза 3:* Потребитель так расходует свой бюджет, чтобы получить максимум полезности от совокупности потребляемых благ. Для достижения этой цели потребитель должен руководствоваться ***вторым законом Госсена***, который гласит: максимум полезности обеспечивает такая структура покупок, при которой отношение предельной полезности (*u*) блага к его цене (*Р*) одинаково для всех благ *uА*/*PА* = *uВ*/*PВ=….= uZ*/*PZ=*λ. В этом случае говорят, что ***потребитель достиг равновесия***. В соответствии со вторым законом Госсена повышение цены блага *i* при неизменности остальных цен и бюджета потребителя снижает объем спроса на это благо: рост *Pi* ведет к уменьшению *ui* / *Pi*; для восстановления равенства *ui* / *Pi* = lambda нужно увеличить *ui*, что в соответствии с первым законом Госсена достигается за счет сокращения объема потребления блага *i*. Из аналогичных рассуждений следует, что снижение цены блага ведет к увеличению спроса на него. В этом суть ***закона спроса***: объем спроса увеличивается при снижении и уменьшается при повышении цены блага. Количество спрашиваемого индивидом блага зависит от: цены данного блага (*Pi*), цен других благ (*Pj*) и бюджета индивида (*М*):

|  |
| --- |
| eq3_1_2 |

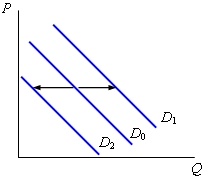
График функции индивидуального спроса представлен на рис. 1. Отрицательный наклон линии спроса отображает закон спроса. Влияние других аргументов функции *QiD* на количество спрашиваемого блага выражается в соответствующем сдвиге линии спроса. Так, при увеличении бюджета потребитель по каждой цене будет спрашивать большее количество, т.е. его кривая спроса сдвинется вправо. В связи с этим важно различать изменение объема спроса на каждое благо (перемещение по линии *D*) и изменение спроса (сдвиг линии *D*). Когда все факторы, определяющие объем спроса на благо, кроме его цены, постоянны, функция спроса принимает частный вид *функции спроса по цене*: *Q* = *Q*(*P*).

Таблица Менгера представляет собой дискретную функцию полезности. Если она непрерывна, то второй закон Госсена и функция спроса на каждое благо выводятся аналитически. Допустим, что индивид потребляет лишь три вида благ (*А,В,С*); их воздействие на уровень полезности отображается функцией

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | *U* = *Q*Aalfa*Q*Bbeta*Q*Cgamma;  0 < alfa < 1;  0 < beta < 1;  0 < gamma < 1 | . | (3.2) |

Бюджет индивида равен *М*, тогда его бюджетное ограничение задается следующим равенством:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | *M* = *PAQA + PBQB + PCQC* | . | (3.3) |

Чтобы узнать, какая структура покупок обеспечивает потребителю максимум полезности, нужно максимизировать функцию Лагранжа

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | eq3_1_3 | . |  |

Условие ее максимизации следующее:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | eq3_1_4 |  | (3.4)   (3.5)   (3.6) |

Так как в левой части равенств (3.4) - (3.6) стоит предельная полезность каждого из благ, то легко заметить, что условие максимизации функции Лагранжа представляет второй закон Госсена.

Разделив равенство (3.4) поочередно на равенства (3.5) и (3.6), после преобразований получим

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | eq3_1_5 |  | (3.7) |

Подставив значения (3.7) в бюджетное уравнение (3.3), получим функцию спроса индивида на благо *А*

|  |  |
| --- | --- |
| eq3_1_6 | . |

|  |
| --- |
| eq3_1_7 |

Заменив в выражениях (3.7) объем спроса функцией спроса на благо *А*, получим функции спроса на два других блага

**6. Порядковый подход к анализу полезности и спроса. Равновесие потребителя**

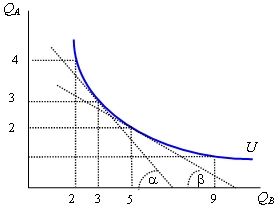
В ординалистской концепции потребитель оценивает и сравнивает не отдельные единицы благ, а наборы (потребительские корзины). При этом от него не требуется определять, насколько или во сколько раз одна корзина полезней другой; достаточно установить, какой из двух наборов он признает лучшим. В основе ординалистской концепции лежат пять гипотез.

***Гипотеза полной упорядоченности.*** При наличии двух различных наборов благ потребитель всегда предпочитает один из них другому или признает их равнозначными (одинаково предпочтительными).

***Гипотеза ненасыщения.*** Потребитель предпочитает большее количество данного блага меньшему его количеству.

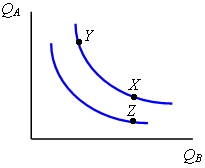
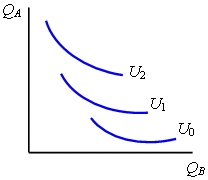
***Гипотеза транзитивности.*** Если потребитель предпочитает набор А набору В, а набор В набору С, то он предпочитает набор А набору С; соответственно, если набор А для потребителя равнозначен набору В и набор В равноценен набору С, то А и С тоже для него равнозначны.

***Гипотеза рефлексивности.*** При наличии двух одинаковых наборов благ потребитель считает, что любой из них не хуже другого.

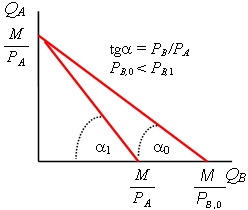
По гипотезе полной упорядоченности ряд потребительских корзин индивид может признать равнозначными. Совокупность точек в пространстве двух благ, представляющих равнозначные для потребителя наборы, называют ***кривой безразличия.*** Из гипотезы ненасыщения следует, что кривая безразличия имеет отрицательный наклон

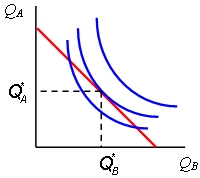
***Гипотеза выпуклости.*** Кривая безразличия выпукла к началу координат. Выпуклость кривой безразличия к началу координат означает, что в пределых заданного уровня благосостояния каждая последующая ед-ца уменьшаюшегося блага равнозначна все большему кол-ву увеличивающегося блага. Гипотеза выпуклости эквивалентна первому закону Госсена: при малом запасе блага каждая его единица ценится выше, чем при большом.

***Предельная норма замещения*** блага *А* благом *В* (*MRSB,A*) показывает, насколько можно сократить потребление блага *А* при увеличении потребления блага *В* на единицу, не изменяя при этом степень удовлетворенности потребителя. Предельная норма замещения двух благ графически выражается наклоном касательной к кривой безразличия в точке, представляющей это сочетание. Так, в случае, представленном на рис. 1, предельная норма замещения блага *А* благом *В* равна tgalfa, когда потребитель располагает тремя единицами каждого блага, и tgbeta, когда у потребителя 2 единицы блага *А* и 5 единиц блага *В*. Из-за выпуклости кривой безразличия к началу координат абсолютное значение *MRSB,A* уменьшается по мере движения вдоль кривой безразличия слева направо. Предельная норма замещения двух благ всегда отрицательна по определению.

Все множество кривых безразличия в пространстве двух благ образует ***карту безразличия*** (рис.2). Она однозначно выражает предпочтения потребителя и позволяет предсказать его отношение к любым двум сочетаниям различных благ. чем дальше кривая безразличия расположена от начала координат, тем большему уровню благосостояния она соответствует. По определению кривые безразличия не могут пересекаться, так как точка их пересечения представляла бы комбинацию двух благ, имеющую для потребителя в данный момент различную полезность. Но кривые безразличия могут оказаться смещенными к одной из осей координат, как показано на рис. 3, что отображает изменение предпочтений индивида с ростом его благосостояния в пользу одного из благ. Карта безразличия в ординалистской концепции выполняет ту же роль, что и таблица Менгера в кардиналистской концепции. На ее основе индивид формирует план потребления, максимизирующий при заданных ценах и бюджете его удовлетворенность.

В случае потребления лишь двух благ бюджет индивида представляется равенством М=PAQA\*PBQB. Решим его относительно QА, тогда QA=M/PA-PB/PA\*QB

Данное уравнение называют ***уравнением бюджетной линии***, все точки которой представляют доступные потребителю при данном бюджете комбинации двух благ. Из данного уравнения следует, что бюджетная линия имеет отриц. наклон; угол ее наклона определяется соотношением цен, а отдаленность от начала координат - величиной бюджета. Если при фиксированном бюджете и неизменной цене блага А цена блага В снижается, то наклон бюджетной линии уменьшается: alfa1 > alfa0 (рис. 4). Если при фиксированных ценах благ увеличивается бюджет потребителя, то бюджетная линия отодвигается от начала координат параллельно самой себе.

Для опр-я ассортимента покупок, обеспечивающего потребителю max-ую удовлетворенность при заданных ценах и бюджете, достаточно на его карте безразличия провести бюджетную линию, (рис. 5). Точка касания бюджетной линии с наиболее отдаленной кривой безразличия указывает на искомый Q\*A,Q\*B набор покупаемых благ. Формальным признаком достижения потребителем максимальной удовлетворенности при заданном бюджете является равенство абсолютного значения предельной нормы замещения двух благ соотношению их цен:

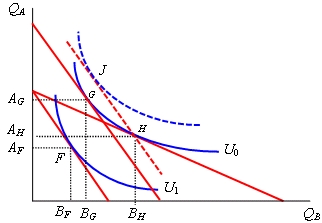
|  |
| --- |
| eq3_2_2 |

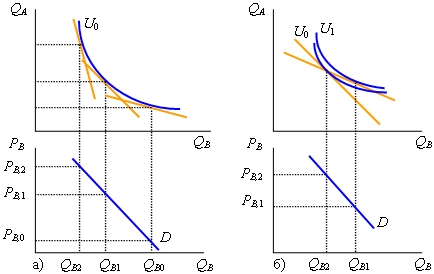
так как в точке касания кривой безразличия с бюджетной линией наклон первой (MRSВА) равен наклону второй (РВ/РА).

Зависимость между объемом индивидуального спроса и определяющими его факторами, выведенная в ординалистской концепции (выведение на основании графиков см. ниже), в общем виде представляется такой же функцией, как и в кардиналистской:

D:\Documents and Settings\Оля\Рабочий стол\Шпоры\Микроэкономика\учебник\Цена - потребление.files\eq3_2_3.jpg

**7. Разложение общего изменения объема спроса при изменении цены на эффект замены и эффект дохода**

Пусть точка *Н* на рис. 3.11 соответствует исходному равновесному состоянию потребителя. В результате повышения цены на благо *В* потребителю пришлось заменить набор *АH* ,*ВH* менее предпочтительным набором *АF* ,*ВF* , содержащим меньшее количество обоих благ; в этом состоит общий эффект повышения цены. Поставим следующий вопрос: какой набор благ при новой системе цен обеспечивает исходное благосостояние потребителя? Для ответа на него нужно к кривой безразличия *U*0, представляющей исходное благосостояние индивида, провести касательную *LK*, параллельную новой бюджетной линии. Точка их касания *G* лежит выше и левее точки *Н*. Следовательно, в новой системе цен потребитель обеспечивает исходное благосостояние, потребляя меньше подорожавшего блага и больше относительно подешевевшего. В переходе от комбинации, представленной точкой *Н*, к комбинации, соответствующей точке *G*, состоит ***эффект замены***. В этом случае потребитель заменяет часть подорожавшего блага определенным количеством относительно подешевевшего. Но поскольку точка *G* находится выше новой бюджетной линии, то в действительности потребитель не может приобрести набор *АG*,*ВG*. Так обнаруживается уменьшение реального бюджета потребителя. В результате он покупает набор *АF*,*ВF*. Переход от комбинации, представленной точкой *G*, к комбинации, соответствующей точке *F*, отображает ***эффект дохода***.

Если требуется узнать, как меняется объем спроса на товар по мере изменения его цены без учета эффекта дохода (только под воздействием эффекта замены), то следует построить кривую спроса по Хиксу, как показано на рис. 2, а. В этом случае предполагается, что в результате компенсации (положительной или отрицательной) бюджета потребителя изменение цены товара не меняет его благосостояния: (U = const). Поэтому бюджетная линия, меняя наклон при изменении цены, все время касается исходной кривой безразличия.

Кривая спроса по Слуцкому образуется тогда, когда эффект дохода элиминируется за счет поддержания постоянной покупательной способности индивида (M = const). Ее построение показано на рис. 3.14, б. Точка касания бюджетной линии, поворачивающейся вокруг исходной точки равновесия потребителя, с кривыми безразличия обозначает изменение объема спроса на блага по мере изменения цены одного из них.

**8. Функция рыночного спроса: сущность, факторы, построение**

Объемом спроса на какой-либо товар называют максимальное количество этого товара, которое согласно купить отдельное лицо, группа лиц или население в целом в единицу времени при определенных условиях. Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называют функцией спроса:

, где - объем спроса на товар А в единицу времени; - цена товара А,  - цены других товаров; I- денежный доход; Т -вкусы и предпочтения. Цена спроса - это максимальная цена, которую покупатели согласны заплатить при покупке данного количества товара. Цена спроса определяется размером дохода. Если все факторы, определяющие объем спроса, кроме цены данного товара, принять неизменными, то от функции спроса можно перейти к функции спроса от цены:

.

Графическим выражением зависимости между ценой товара и объемом спроса, предъявленного на этот товар, служит кривая спроса. Нормальная кривая спроса имеет отрицательный наклон, что характеризует обратно пропорциональную зависимость между ценой и количеством товара. Эта обратная зависимость называется законом спроса. Известно лишь одно исключение из этого закона, получившее название парадокса Гиффена.

Нередко некоторые явления действительности ошибочно рассматриваются как исключения из общего закона спроса: 1. снобы покупают именно те товары, которые поднимаются в цене с целью подчеркнуть свое социальное положение (эффект сноба); 2. некоторые потребители могут иметь кривую спроса с положительным наклоном, так как им свойственно демонстративное потребление (эффект Веблена); 3. товары одинакового качества в разных магазинах продаются по разным ценам. При этом более дорогие товары во многих случаях покупаются чаще, так как предполагается их более высокое качество (эффект предположительного качества); 4. в ожидании дальнейшего роста цен потребители увеличивают объем закупок (эффект ожидаемой динамики цен). Принято различать изменение объема спроса и изменение спроса.

Изменением спроса называется сдвиг линии спроса при изменении дохода потребителя, его вкусов, цен на другие товары и прочих факторов, кроме изменения цены самого товара.

Изменением объема спроса называется движение вдоль по линии спроса под воздействием изменения цены самого товара.

Функцией предложения называют зависимость объема предложения от определяющих его факторов:



где - объем предложения товара А в единицу времени;

, - цены данного и остальных товаров;

R - наличие производственных ресурсов;

К - характер применяемой технологии;

С - налоги и дотации;

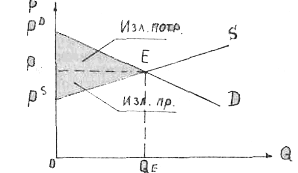
X... - природно-климатические и прочие условия

Зависимость между ценой блага и максимальным объемом его предложения при прочих неизменных условиях называется функцией предложения по цене: 

Кривая рыночного предложения - это фактически кривая цены предложения, поскольку она отражает издержки производства того или иного товара. Чем больше объем выпускаемой продукции, тем при прочих равных условиях выше издержки его производства, поскольку рост спроса на ресурсы влечет за собой повышение их цены. Поэтому большее количество товара продавцы готовы предлагать лишь по более высоким ценам.

Цена предложения - это минимальная цена, по которой продавцы согласны предложить на рынке определенное количество товара. Ниже этой цены продавцы не могут предлагать данное количество товара, поскольку им не позволяют издержки производства.

Также следует различать изменение предложения и изменение объема предложения.

Изменение объема предложения - движение вдоль линии предложения под воздействием изменения цены данного товара при неизменности прочих факторов.

Изменение предложения - сдвиг линии предложения при изменении факторов, влияющих на предложение, кроме цены данного товара.

Излишек потребителя - разность между максимальной суммой денег, которую потребитель согласен заплатить за данный объем благ, и той суммой денег, которую он за него заплатил.

Излишек производителя - разность между суммой денег, полученной за проданную в определенном объеме продукцию, и минимальной суммой денег, за которую производитель был готов продать эту продукцию.

**9. Эластичность спроса и виды эластичности спроса**

В рыночной экономике спрос является основным фактором, определяющим, что и как производить. При этом следует различать индивидуальный и рыночный спрос. Рыночный спрос есть сумма объемов спроса отдельных потребителей при каждой возможной цене товара.

Категория ценовой эластичности спроса конкретизирует закон спроса, давая количественную оценку степени реакции потребителей на изменение цены товара. Показатель эластичности характеризует изменение зависимой величины в процентах, при изменении независимой величины на 1%.

Y = f (X).

Формула точечной эластичности:

** (для непрерывного случая** )

**Формула дуговой эластичности:**



**Коэффициент прямой эластичность спроса по цене**

показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на товар при изменении его цены на 1%.

Qa=f(Pa)



Диапазон эластичности распространяется от нуля до бесконечности. Поэтому различают несколько групп ценовой эластичности спроса.

**Эластичный спрос (е > 1) -** ситуация, при которой объем спроса изменяется на больший процент, чем цена.

**Неэластичный спрос (е < 1) -** ситуация, когда объем спроса изменяется на меньший процент, чем цена.

**Совершенно эластичный спрос (е = ∞)—** ситуация, когда при снижении цены покупатели повышают объем спроса на неограниченную величину, а при повышении цены - полностью отказываются от товара.

**Совершенно неэластичный спрос (е = 0) -** изменение цены не влечет за собой изменение объема спроса. Факторы, влияющие на эластичность спроса:

1. Наличие на рынке товаров-заменителей.

2. Разнообразие возможностей и направлений использования данного товара.

3. Доля расходов потребителя на тот или иной товар.

4. Специфика рынков.

5. Период времени, прошедший с момента изменения цены.

6. Степень срочности приобретения данного товара.

**Коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене** показывает, на сколько процентов изменяется объем спроса на один товар (А) при изменении цены другого товара (B) на 1%. Qa=f(Pb).

****

Классификация товаров по значению коэффициента перекрестной эластичности спроса по цене:

**взаимозаменяемые товары (е > 0),** объем спроса на которые и цена других товаров прямо пропорциональны;

**взаимодополняемые товары ( е < 0),** объем спроса на которые и цены других товаров обратно пропорциональны;

**независимые товары (е** = **0),** объем спроса на которые и цена другого товара не связаны друг с другом.

**Коэффициент эластичности спроса по доходу**

показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на товар при изменении дохода покупателя на 1%.



Классификация товаров . по значению коэффициента эластичности спроса по доходу:

**товар «низшего качества» (е < 0), объем спроса на** который и доход обратно пропорциональны:

**«нормальный товар» (е > 0),** объем спроса на который и доход прямо пропорциональны.

**10. Совершенная конкуренция. Условия максимизации прибыли при совершенной конкуренции**

В случае с совершенной конкуренцией речь идет о большом числе продавцов и покупателей одного и того же товара на рынке. Рынок открыт для каждого. Фирма - совершенный конкурент не может повлиять на рыночную цену блага и воспринимает ее как заданную. Линия спроса на продукцию фирмы в условиях совершенной конкуренции абсолютно эластична.

На рынке существует единая цена блага. Фирма может продавать дополнительную единицу продукции без снижения цены (MR = Р), следовательно, условие максимизации прибыли для фирмы - совершенного конкурента:

**MC=MR=P**

Кривая предложения конкурентной фирмы в коротком периоде представлена кривой предельных издержек, идущей вверх от значения цены, равного минимуму средних переменных затрат.

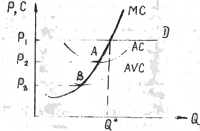


Рис.2.25. Кривая предложения конкурентной фирмы в коротком

периоде

В коротком периоде все фирмы окажутся разделенными на три группы: получающие положительную экономическую прибыль, получающие нулевую экономическую прибыль, несущие убытки

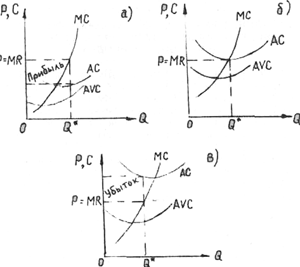


Рис.2.26. Конкурентная фирма в коротком периоде:

а) получающая положительную экономическую прибыль;

б) получающая нулевую экономическую прибыль;

в) несущая убытки

Когда фирма несет убытки в коротком периоде, у нее есть альтернатива: выпускать продукцию на уровне Р= МС или прекратить производство. Если рыночная цена снизится до уровня минимума средних общих затрат (АС), предприятие не будет получать прибыль, но и не будет нести убытки. Экономическая прибыль равна нулю ( точка безубыточности -точка А на рис.2.25).

Если рыночная цена опустится ниже минимума средних переменных затрат (AVC), фирма будет вынуждена прекратить производство, поскольку цена не покрывает переменных затрат (точка закрытия -точка В на рис.2.25).

Положительная прибыль, получаемая предприятиями в коротком периоде, привлечет фирмы из других отраслей. Рыночная кривая предложения сместится (предложение увеличится), равновесный выпуск отрасли возрастет, а оптимальный объем производства отдельной фирмы сократится.

В длительном периоде все фирмы отрасли будут получать нулевую экономическую прибыль, то есть их выручка будет равна ^альтернативным затратам.

Равновесие конкурентной фирмы в длительном периоде:

Р = LAC = LMC = SMC =SATC.

Кривая предложения предприятия в длительном периоде соответствует возрастающему участку LMC, лежащему выше минимума LAC. Однако кривая предложения отрасли в длительном периоде не может быть получена горизонтальным ; суммированием кривых предложения предприятий отрасли, поскольку количество этих предприятий в длительном периоде изменяется.

**11. Функции предложения конкурентной фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах**

ПРЕДЛОЖЕНИЕ- характеризует готовность продавцов продать определенное количество того или иного товара в определенный период времени. Предложение характеризуют экономическую ситуацию на рынке со стороны продавцов (производителей).

ФОРМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:

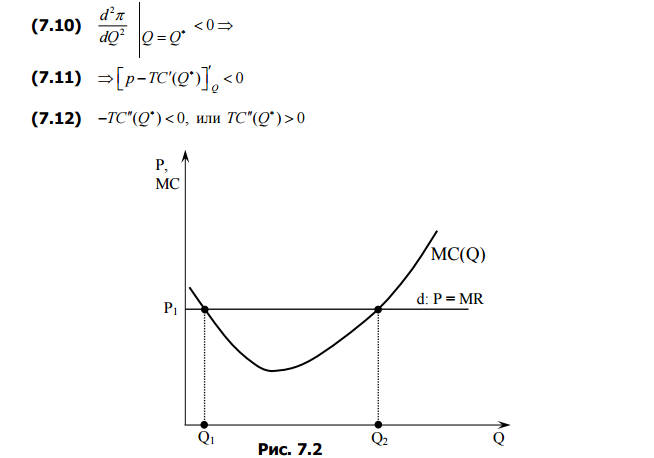
1. Товарное (все товары, находящиеся на рынке, включая товары в пути). Формы тов. предложения: стоимостная и натур.-вещественная.

2. Индивидуальное (предложение отдельных производителей на частном, отдельном рынке),

3. Совокупное (реальный объем национального производства, который может быть произведен всеми товаропроизводителями при различных уровнях цен).

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ: чем выше цена, тем больше предложение.

Фирма, работающая на совершенно конкурентном рынке и стремящаяся максимизировать прибыль, должна производить такое количество продукции, при котором предельные издержки производства последней единицы продукции равны рыночной цене единицы продукции. Для того, чтобы определял действительно максимум, а не минимум функции прибыли, необходимо рассмотреть ещё и условие второго порядка:

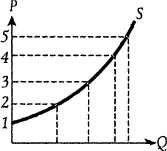


Экономический смысл достаточного условия чрезвычайно важен: в точке оптимального объёма выпуска предельные издержки должны возрастать. Представим условие максимизации прибыли совершенно конкурентной фирмы графически. На рис. 7.2 видно, что кривая предельных издержек пересекает линию спроса в двух точках: при объёме выпуска и при объёме выпуска Это означает, что при цене Q1 2 Q . 1 p функция прибыли имеет два экстремума. Однако при фирма получает минимальную прибыль, а при Q величина прибыли становится максимальной. Q1 2 − 150Важную роль в выборе фирмой объёма выпуска, максимизирующего прибыль, играет тот факт, что производить этот объём выпуска можно при разных издержках. Естественно, что фирму в этом случае должен интересовать вопрос, каким образом можно произвести желаемый объём выпуска (максимизирующий прибыль) при наименьших издержках. Таким образом, минимизация издержек является необходимым условием максимизации прибыли.

**12. Функция рыночного предложения: сущность факторы построение. Эластичность предложения по цене**

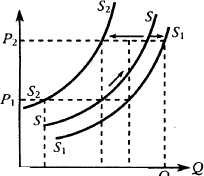
**Предложение**–товары, которые находятся на рынке или могут быть туда доставлены. Следует различать **на­турально-вещественную** (по ассортименту) и **стоимостную**(выраженную в деньгах, ценах сумму товаров) формы то­варного предложения. **Закон изменения предложения.**На рынке складывается определенное соотношение меж­ду рыночными ценами и количеством товаров, которое про­изводители желают предложить покупателям. Эту зависимость можно также отразить графически.

**Кривая предложения**— это кривая, показывающая, ка­кое количество продукции готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени.

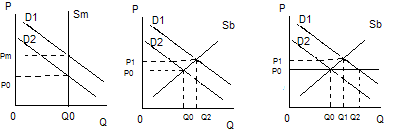


S — предложение.Она иллюстрирует зависимость между рыночными ценами и количеством про­дукции, которое производители изъявляют готовность про­извести и продать. Эту зависимость **Курно** описал математически в виде формулы:*S*= *f(P),* где *S*— предложение; — функция, и назвал ее **законом изменения предложения.Суть состоит в том, что объем предложения товара увеличивается при рос­те цены и уменьшается при ее снижении.**

На кривую предложения все *возрастающую роль ока­зывает технический прогресс.* Он позволяет снижать из­держки производства и изменять предложение товара. Фор­ма кривой предложения товара обусловлена во многом технологией его производства, доступностью ресурсов, ис­пользуемых при изготовлении данного товара. Если мобиль­ность производства и используемых в ней ресурсов высока, *то* кривая предложения имеет более пологий вид, т. е. незна­чительное изменение цен означает существенное увеличе­ние предложения товара. **Когда же увеличение производ­ства требует больших затрат ресурсов и труда, кри­вая предложения более крутая.Функция предложения** определяет предложение в зависимости от влияющих на него различных факторов.Аналогично спросу необходимо различать изменение пред­ложения и изменение объема предложения. Предположим, что используется новая технология, которая позволяет при тех же затратах выпустить больше продукции. Тогда кривая предложения сдвигается вправо, в положение *S1SV*Сдвиг будет означать, что при каждой цене производитель предложит большее количество товара. Так, при цене Р2*Q2>Qv*а при цене *Р2Q3>Q2*



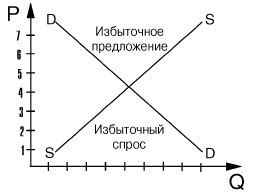
Если увеличиваются налоги, растут издержки потребле­ния, кривая предложения смещается влево, в положение……….В кратчайшем периоде все факторы производства посто­янны, в краткосрочном некоторые факторы (сырье, рабочая сила и др.) являются переменными, в долгосрочном — все факторы переменны (включая производственные мощности, число фирм в отрасли и т. д.).В условиях кратчайшего рыночного периода повышение (понижение) спроса приводит к повышению (понижению) цен, но не отражается на величине предложения. В условиях короткого периода повышение спроса обусловли­вает не только рост цен, но и увеличение объема производ­ства в соответствии со спросом. В условиях дли­тельного периода увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при постоянных ценах или несущественном повышении цен. Факторы, от которых зависит [эластичность предложения](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F): 1)особенности производственного процесса (позволяет производителю расширить производство [товара](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80) при повышении [цены](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0) на него или переключиться на выпуск другого [товара](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80) при снижении [цен](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0))2)временной фактор (производитель не в состоянии быстро реагировать на изменения [цен](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0) на [рынке](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA))3)способность данного [товара](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80) к длительному хранению. Факторы, приводящие к изменению предложения:1)изменение в [себестоимости](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) [сырья](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%8B%D1%80%D1%8C%D1%91) или [производства](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) (повышение [себестоимости](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) приводит к снижению предложения)2)изменение [цен](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0) на другие, в том числе и на взаимозаменяемые [товары](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80).3)перспективы ожидания производителей (ожидание повышения [цен](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0)-предложение снижается; ожидание снижения [цен](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0) — предложение увеличивается).3)количество товаропроизводителей



**13. Рыночное равновесие**

Взаимодействие спроса и предложения, их координация осуществляются на основе ценового механизма и конкуренции. Это взаимодействие приводит к формированию равновесной цены, при которой величина спроса и величина предложения сбалансированы.

На рис. по горизонтальной оси откладываем количество товара, который произведен и может быть куплен, а по вертикали – цену за штуку.



Обе кривые пересекаются в точке равновесия спроса и предложения (Е). Равновесие означает такое состояние рынка, которое при определенной цене характеризуется равенством спроса и предложения.

Точка Е отражает совпадение интересов производителей и потребителей при цене 4 руб. Следовательно, 4 руб. – равновесная рыночная цена. Она устраивает и продавца, и покупателя. Понижение цены вызовет превышение спроса над предложением, а рост цены – превышение предложения над спросом.

Закономерность: высокая цена заставляет производителей увеличивать производство пряников, но эта же цена уменьшает у потребителей желание приобретать предлагаемое количество товара. При такой цене, например 6 руб., лишь небольшое количество покупателей могут позволить себе покупку, поэтому и реализована будет лишь меньшая часть изготовленного товара (20 тыс. шт.). Остальная часть пряников становится избытком. Избыток есть превышение предложения над спросом. В условиях конкуренции наличие избытка приводит к снижению цены.

Реализация увеличится, но не на весь запас товара. Цены будут продолжать уменьшаться, что приведет, с одной стороны, к сокращению производства, а с другой – к постепенному увеличению спроса, что в конечном счете уравновесит спрос и предложение.

Основными признаками дефицита являются сокращение товарных запасов и появление очередей покупателей.

Товарные запасы – это те фонды товаров, которые уже произведены и готовы к продаже. Продавцы обычно держат часть товаров в запасе, чтобы оперативно реагировать на изменения спроса. Когда запасы уменьшаются и падают ниже запланированного уровня, продавцы меняют свои планы. Они могут попытаться восполнить запасы, наращивая выпуск. Некоторые будут извлекать выгоду из возросшего спроса, увеличивая цены, так как при дефиците покупатели готовы заплатить больше. Дефицит оказывает давление на цену снизу, и покупатели так же будут менять свои планы. Движение влево и вверх по кривой спроса будет означать снижение потребления.

В результате изменения планов покупателей и продавцов рынок приходит в равновесие. Когда цена достигнет значения равновесной, дефицит исчезнет. На рынках, где не существует товарных запасов, признаком дефицита является очередь покупателей. Избыточное предложение означает рост товарных запасов и появление очередей предпринимателей, предлагающих услуги.

Таким образом, цена равновесия – это цена такого уровня, при котором предложение соответствует спросу.

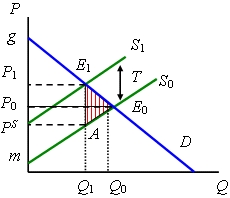
На конкурентном рынке цена равновесия находится в точке пересечения кривых спроса и предложения (точка Е).

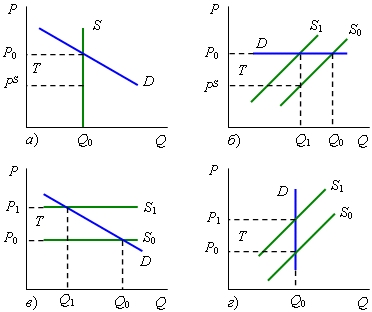
В этой точке совпадают количества товаров, которое потребитель желает купить, а производитель – продать.

**14. Регулирование рынка совершенной конкуренции: последствия введения налогов, дотаций и установление директивных цен.**

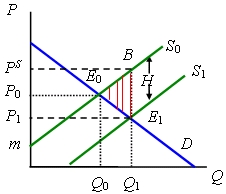
Основными инструментами воздействия государства на процесс рыночного ценообразования являются система налогообложения и декретирование уровня цены.

***Акциз и дотация:***

На рис. 1 точка E0 представляет рыночное равновесие до введения налога. Вследствие установления налога (акциза) в размере Т денежных единиц с единицы проданной продукции линия предложения сдвигается вверх на величину налога (S0vpravoS1), так как теперь каждая единица проданной продукции обходится производителям на Т денежных единиц дороже. Объемы спроса и предложения уравниваются при цене Р1, из которой производителю достается РS = P1 - Т. Таким образом, с введением налога повысилась цена для покупателей и снизилась для производителей. В результате уменьшились и объем спроса, и объем предложения, так что новое равновесное количество оказалось меньше первоначального.

Обратим внимание на то, что цена для продавцов снизилась не на всю величину налога: P0 - РS < T. Из-за повышения рыночной цены часть его в размере (P1 - P0) оказалась переложенной на потребителя. В какой пропорции акциз распределяется между производителем и потребителем, зависит от наклонов линий спроса и предложения. На рис. 2 показаны предельные ситуации, в которых налог либо не может быть переложен на покупателя (а, б), либо полностью перекладывается на него (в, г).

Чтобы установить, какое влияние налог оказал на благосостояние участников рыночных сделок, определим изменения излишков потребителей и производителей. До введения налога потребительский излишек соответствовал площади gE0P0, а после его введения - площади gE1P1,(см. рис. 1), т.е. потери потребителей соответствуют площади Р1E1E0P0. Излишки производителей сократились с величины, представленной площадью Р0E0m, до величины, соответствующей площади РSAm т.е. их потери отображаются площадью Р0Е0АРS. Величина собранных налогов TQ соответствует площади Р1Е1АРS, которая меньше суммарных потерь потребителей и производителей. Площадь треугольника E1E0A представляет чистые потери общества вследствие введения налога.

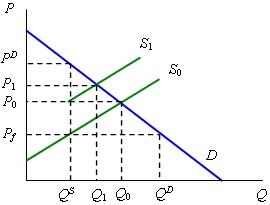
Аналогичные потери возникают, когда государство дает производителю дотацию за каждую единицу проданной продукции. Последствия поштучной дотации в размере Н денежных единиц показаны на рис. 3. Без дотаций рыночное равновесие устанавливается в точке E0. Дотация для производителя равносильна тому, что часть производственных затрат государство берет на себя, поэтому линия предложения сдвигается вниз на величину дотаций (S0 vpravo S1). Равновесной становится комбинация P1,Q1. Так как для покупателей цена снизилась, то возрос объем спроса; для продавцов цена повысилась, поэтому увеличился объем предложения. В результате объем продаж на рынке возрос. Сумма выплаченной государством дотации отображается площадью РSВЕ1Р1. Выигрыш производителей в виде приращения их излишка соответствует площади Р0Е0ВРS, а выигрыш потребителей - площади P0E0E1Р1. Площадь треугольника E0BE1 отражает чистые потери общества, возникающие вследствие предоставления дотаций производителям.

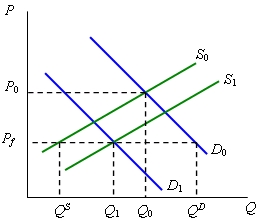
Таким образом, воздействие государства на процесс рыночного ценообразования посредством косвенного налогообложения или дотации производства снижает экономическую эффективность функционирования рыночного механизма. Однако использование этих инструментов может быть оправдано социальными соображениями. Посредством налогов и дотаций государство осуществляет перераспределение благосостояния между экономическими субъектами.

***Директивные цены:***

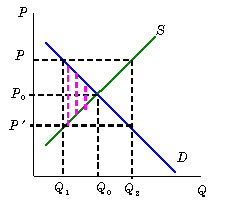
Кроме косвенного регулирования рыночных цен через налоги, дотации и пошлины, государство иногда прибегает к директивному установлению верхнего или нижнего предела цены. Задавая верхний предел цены, государство желает предоставить потребителю возможность приобретать блага по ценам ниже равновесных рыночных цен.

Если при ситуации на рынке, изображенной на рис. 4, сложилась равновесная цена *Р*0, то установление верхнего предела цены на более низком уровне *Рf* приведет к дефициту в размере (*QD* - *QS*). Из-за того что в условиях дефицита цена спроса превышает верхний предел цены (*PD* > *Рf*), возникает «черный» рынок, на котором осуществляются нелегальные сделки, связанные с риском подвергнуться административным или уголовным санкциям.

Затраты риска вместе с дополнительными затратами по организации «черного» рынка добавляются к производственным и кривая предложения после достижения *QS* смещается вверх. В результате цена, уравновешивающая спрос и предложение на «черном» рынке, превышает не только верхний предел цены, установленный государством, но и рыночную цену: (*Р*1 > *Р*0). Покупатели, которые не смогли купить («достать») необходимое им количество по директивной цене, вынуждены переплачивать на «черном» рынке. Но при этом общий объем сделок не достигает равновесного объема продаж на свободном рынке (*Q*1 < *Q*0).

Другим последствием установления верхнего предела цены является снижение качества продукции. Чтобы увеличить объем предложения по директивной цене, производители снижают затраты на производство за счет ухудшения качества продукции, не опасаясь в условиях дефицита потерять покупателей. На рис. 5 это показано сдвигом линии предложения вправо (*S*0 vpravo *S*1). В результате объем продаж по фиксированной цене на некоторое время возрастает. Но после того, как потребители обнаружат снижение качества продукции, спрос уменьшится (*D*0 vpravo *D*1); рыночная цена совпадет с директивной при более низком качестве продукции.

Установление нижнего предела цены выше рыночной обычно практикуется государством для экономической поддержки производителей отдельных отраслей, чаще всего сельского хозяйства.

Ситуация, возникающая на рынке при установлении нижнего предела цены, представлена на рис. 6, (рыночное равновесие устанавливается при *P*0,*Q*0). При директивной цене p_население снижает объем спроса до *Q*1, а объем предложения фирм возрастает до *Q*2. Чтобы образовавшийся на рынке избыток не породил «черного» рынка с ценой ниже директивной, государство должно либо закупить все избыточное предложение, что обойдется ему в p_(*Q*2 - *Q*1) денежных единиц; либо выплачивать дотацию за каждую проданную сверх минимального объема *Q*1 единицу продукции, расходуя (p_ - *Р*')(*Q*2 - *Q*1) денежных единиц; либо директивно ограничивать объем производства на уровне *Q*1, соглашаясь на чистые потери Т.о., директивное ценообразование, как и косвенное воздействие государства на рыночные цены через налоги и дотации, в условиях совершен. конкуренции сопровождается эк. потерями общ-ва.

**15. Монополия в экономике**

Монополия - рыночная структура, когда существует единственный продавец товара, который не имеет близких заменителей, для других продавцов вход на данный рынок закрыт.

В отличие от совершенного конкурента монополист сам устанавливает не только количество предлагаемой продукции, но и ее цену, выбирая точку на кривой отраслевого спроса.

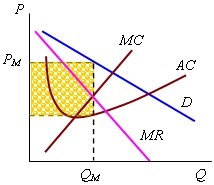
Поскольку монопольное предприятие сосредоточило в своих руках весь выпуск продукции, кривая спроса предприятия совпадает с кривой спроса отрасли, и монополист стоит перед выбором: ограничить ли объем продаж для поддержания высокой цены или снизить цену в целях увеличения объема реализации.

При идентичности издержек и спроса монополия приводит к более высокой цене и меньшему объему производства, чем совершенная конкуренция.

Чтобы не допустить превышения потерь от снижения цены над приростом дохода от реализации дополнительной продукции, монополист каждый раз должен сравнивать при расширении производства общий доход от реализации "n" единиц продукции с общим доходом от реализации "n+1" единиц продукции, то есть он следует за величиной MR.

Линия предельной выручки для монополиста вдвое круче линии спроса.

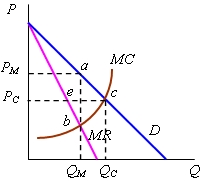
Монополист максимизирует прибыль при MC=MR, при MR<P.

Поскольку проникновение в отрасль дополнительных производственных ресурсов невозможно, монополист будет получать прибыль и в длительном периоде. Долгосрочное равновесие в условиях монополии не обязательно должно устанавливаться в точке минимума кривой долгосрочных средних издержек.

Цена, максимизирующая долгосрочную прибыль фирмы, будет ниже, чем цена, максимизирующая краткосрочную прибыль. Это происходит в связи с тем, что спрос на любой продукт более эластичен на долгосрочных временных интервалах, чем на краткосрочных.

У монополии, максимизирующей прибыль, отсутствует функция предложения.

Взаимосвязь между предельным доходом монополиста, ценой на его продукцию и эластичностью спроса по цене можно выразить формулой:

MR=P(1 +1/e).

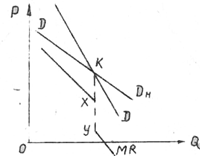
Потери общества, возникающие вследствие монополизации производства, можно показать, используя понятия излишков потребителя и производителя. На рис. 5.4 объем *QС* соответствует оптимальному с точки зрения общества объему производства данного вида продукции, так как при таком выпуске *PС* = *МС*. Максимизирующая прибыль монополия установит цену *PM*, в результате чего излишки потребителей сократятся на величину, равную площади *PMacPС*. Часть из них (площадь *PMaePС*) превратится в прибыль монополии, а другая (площадь *aec*) вместе с потерями производителя (площадь *bec*) представляет чистые потери общества.

**16. Олигополия предложения**

***Олигополия*** отличается от других рыночных структур не количеством агентов, а типом их поведения, основной элемент которого - учет возможной реакции конкурентов на свои действия. Олигополист должен считаться не только с реакцией покупателей, но и с противодействием своих конкурентов. Жестокая ценовая конкуренция среди олигополистов может привести к тому, что продавцы изменяют свое поведение на рынке и стремятся путем соглашения о ценах координировать свои действия, чтобы избежать разорительной ценовой борьбы. В этом случае конкуренция все больше смещается в направлении качества, рекламы и индивидуализации продукции. Универсальной теории олигополии не существует, поскольку реакция со стороны конкурентов на то или иное действие олигополиста может быть очень различной. Каждому предположению о характере этой реакции соответствует своя модель олигополии.

**Модель Бертрана или модель олигополистических ценовых войн:**

**Ценовая война** - цикл последовательных уменьшений цены соперничающими на олигополистическом рынке фирмами. Дуополисты Бертрана исходят из предположения о независимости цен, устанавливаемых друг другом, от их собственных ценовых решений, то есть цена, назначенная соперником, является для дуополиста константой. Ценовая война продолжается до тех пор, пока не будет выполняться равенство Р = АС = МС. В этом положении ни одна фирма не будет получать выгоды от снижения цены. Чтобы избежать ценовых войн, олигополисты договариваются об определенных принципах установления цен и (или) распределение долей рынка.

**Ломаная кривая спроса на продукцию олигополиста** объясняет тот факт, что в усл-ях олигополии могут происходить изменения объемов выпуска без изменения цен. Неизменность цен можно объяснить, если отдельные фирмы считают, что соперники не последуют за любым приростом их цены. В то же время они полагают, что их соперники последуют за снижением их цен.

На рис.1 DD - кривая спроса для случая, когда все фирмы назначают одну цену. Начиная с точки К, если одна из фирм назначит более высокую цену,чем у ее соперников, она уступит своим соперникам часть объема продаж, поэтому кривая спроса для нее ограничивается DнК. Если эта фирма назначит более низкую, чем у конкурентов, цену, она не сможет захватить у них часть рынка, поскольку конкуренты, чтобы не допустить этого, также снизят цены в соответствии с кривой DD. Таким образом, очевидно, что повышения и понижения цен самоустраняются. Излому кривой спроса соответствует разрыв кривой предельной выручки. Это означает, что при сдвигах кривой предельных затрат в пределах отрезка ХУ цена на уровне точки К останется ценой, максимизирующей прибыль.

**17. Монополистическая конкуренция**

Монополистическая конкуренция – конкуренция, происходящая на рынке, где фирмы конкурируют между собой, предлагая товары, являющиеся похожими, но не совершенными заменителями друг друга. Смысл понятия “Монополистическая” заключается в том, что каждая фирма является монополистом над своим вариантом товара.

Цена, равно как и оптимальный объем производства, базируется на равенстве предельного дохода и предельных издержек. В таком случае, фирма будет стремиться к максимизации прибыли или минимизации убытков.

Основные черты:

- Дифференциация продукции

- Большое количество продавцов

- Относительно низкие барьеры вхождения и выхода из отрасли

- Жесткая неценовая конкуренция

В долгосрочном периоде фирмы, терпящие убытки, предпочтут выйти из отрасли, а высокие экономические прибыли станут стимулом вступления в нее новых фирм.

Монопольная власть – это способность фирмы воздействовать на цену своего товара, изменяя продаваемое на рынке количество этого товара.

Степень монопольной власти может быть различна. Чистый монополист обладает полной монопольной властью, т.к. является единственным поставщиком уникальной продукции.

Но чистая монополия редка, т.к. большинство товаров имеет близкие заменители. В то же время большинство фирм в той или иной степени управляют ценой, т.е. имеют некоторую монопольную власть. Если на рынке действует одна монопольная фирма, говорят об относительной монопольной власти.

Необходимой предпосылкой монопольной власти является наклоненная вниз кривая спроса на продукцию фирмы.

Итак, фирма, обладающая монопольной властью, назначает цену больше предельных издержек и получает дополнительную прибыль, называемую монопольной прибылью. Монопольная прибыль является формой реализации монопольной власти.

Степень монопольной власти, как это ни странно, можно измерять. Используются следующие показатели монопольной власти:

1. Показатель монопольной власти Лернера:

http://economy-bases.ru/R2-12_clip_image008.gif

Коэффициент Лернера показывает степень превышения цены товара над предельными издержками его производства. L принимает значения между 0 и 1. Для совершенной конкуренции этот показатель равен 0, т.к. P = MC . Чем больше L , тем больше монопольная власть фирмы. Нужно заметить, что монопольная власть не гарантирует высокую прибыль, т.к. величина прибыли характеризуется соотношением P и ATC .

2. Если мы умножим числитель и знаменатель показателя Лернера на Q , то получим формулу для вычисления индекса монопольной власти: http://economy-bases.ru/R2-12_clip_image009.gif , илиhttp://economy-bases.ru/R2-12_clip_image010.gif . Таким образом, высокие прибыли в долгосрочном периоде также рассматриваются как признак монопольной власти.

3. Степень концентрации рынка, или индекс Херфиндаля - Хиршмана:

http://economy-bases.ru/R2-12_clip_image011.gif

где Pi – это процентная доля на рынке каждой фирмы, или удельный вес фирмы в рыночном предложении отрасли, n – количество фирм в отрасли. Чем больше удельный вес фирмы в отрасли, тем больше возможность для возникновения монополии. Если в отрасли только одна фирма, то n =1, Pi =100%, тогда H = 10.000. 10.000 – это максимальное значение показателя концентрации рынка. Если H < 1000, то рынок считается неконцентрированным. Если Н? ≥ 1800, то отрасль считается высокомонополизированной. Нужно иметь в виду, что данный показатель не дает полной картины, если не учитывать удельный вес импортируемых товаров.

ЗАКОН ШЕРМАНА - правовой акт, направленный на борьбу с монополиями и необоснованными ограничениями свободной конкуренции. Принят в США в 1890г. Автор законопроекта -американский сенатор Дж. Шерман. Закон запрещает: а) соглашения, объединения и тайный сговор по ограничению торговли; б) монополизацию и попытки тайного сговора о монополизации. Лица, участвующие в таких соглашениях, подвергаются штрафу или тюремному заключению на срок не более одного года, либо тому и другому по решению суда.

Согласно закону фирма, контролирующая более 65% рынка, могла быть обвинена в попытке монополизации. Однако

**18. Рынок труда**

**Рынок труда** – это категория рыночного хозяйства. Основными элементами рынка труда являются спрос на труд, предложение труда и цена труда. Рынок труда имеет ряд особенностей. Его составляющими элементами являются живые люди, которые выступают носителями рабочей силы и наделены такими человеческими качествами, как психофизиологические, социальные, культурные, религиозные, политические и др.

Эти особенности оказывают существенное влияние на интересы, мотивацию, степень трудовой активности людей и отражаются на состоянии рынка труда.

Принципиальное отличие труда от всех других видов производственных ресурсов в том, что он является формой жизнедеятельности человека, реализацией его жизненных целей и интересов.

Именно поэтому **цена труда**представляет собой не просто разновидность цены за ресурс, а цену жизненного уровня, социального престижа, благополучия работника и его семьи. Следовательно, при анализе категорий рынка труда необходимо учитывать существование «человеческих» элементов, за которыми стоят живые люди.

Рынок труда – это система экономических методов, механизмов и институтов, обеспечивающих вовлечение экономически активного населения, трудоспособных граждан в народнохозяйственный оборот и использование их рабочей силы (услуг труда) как товара, равновесная цена и количество которого определяется взаимодействием спроса и предложения.

**Функции рынка труда**определяются ролью труда в жизни общества, когда труд выступает важнейшим источником дохода и благосостояния. Выделяют две главные функции рынка труда.

**Социальная функция**заключается в обеспечении нормального уровня доходов и благосостояния людей, нормального уровня воспроизводства производственных способностей работников.

**Экономическая функция**рынка труда заключается в рациональном вовлечении, распределении, регулировании и использовании труда. Рынок труда выполняет ряд**стимулирующих функций,**способствующих развертыванию конкурентоспособности между его участниками, повышению заинтересованности в высокоэффективном труде, повышении квалификации и перемене профессии.

**Рынок труда – это конкурентный рынок.**В силу чрезвычайной сложности его структурно-функциональной организации всегда существует определенное несоответствие между рабочими местами и трудовыми ресурсами. Часть рабочих мест, требующих для своего замещения высокой квалификации, остается незанятой, а часть лиц, не имеющих необходимой специальной подготовки, не может найти работу.

**Рынок труда – это динамичный рынок,**все структурно-функциональные составляющие которого чрезвычайно мобильны. Это касается спроса, предложения, цены труда, крупных сегментов и мелких секторов, определенных категорий работников и отдельных экономических агентов.

**На динамику рынка труда влияет целый ряд факторов:**

– природно-климатические и географические;

– демографические;

– миграционные (объемы и направления миграционных потоков);

– экономические (уровень разделения и специализации труда, объем, структура и динамика основных макро– и микроэкономических показателей, структурные изменения в производстве, уровень инфляции, инвестиционная активность и др.);

– социальные;

– организационно-управленческие;

– законодательные.

**19. Внешние эффекты и внешние издержки экономической деятельности**

Внешние эффекты – это издержки и выгоды, которые распространяются на людей, непосредственно не осуществляющих материальных или денежных затрат, но использующих побочные результаты от деятельности других (или несущих дополнительные издержки).

Эти эффекты ничего не стоят тому, кто ими пользуется. Но получаемый ими выигрыш или, напротив, проигрыш несомненны.

Рональд Коуз (род. в 1910, нобелевский лауреат 1991 г.) считает, что государство не способно эффективно решить проблему внешних эффектов. Оно не может правильно оценить размеры внешних издержек (например, в случае строительства железной дороги, загрязнения внешней среды и т. п.), сопоставить потери и выгоды, согласовать интересы сторон.

Средства, перераспределяемые государством, зачастую поступают не тем, кому надо компенсировать производимые затраты или восполнить непредвиденные убытки. Участие государства в решении подобных вопросов требует немалых затрат и тем самым увеличивает внешние издержки.

Смысл заключения, к которому пришел Коуз, состоит в следующем: наличие внешних эффектов не может служить основанием для вмешательства государства.

Всякий раз, когда возникают внешние эффекты, проблема может быть решена путем соглашения между заинтересованными сторонами. При этом внешние эффекты превращаются во внутренние и создаются предпосылки для достижения желаемой эффективности.

Коуз сформулировал вывод: «Прямое правительственное регулирование не всегда дает лучшие результаты, чем простое предоставление проблемы на волю рынка или фирмы». Этот вывод получил название теоремы Коуза.

Коуз утверждает, что стороны могут договориться между собой и решить проблему внешних эффектов без арбитража извне.

Прийти к соглашению они смогут при наличии двух условий:

1) должны быть четко определены права собственности – права владения и использования, управления и отчуждения, обеспечения защиты и ответственности;

2) стоимость заключаемого соглашения (договора) должна быть сравнительно невысокой. Если размеры негативных эффектов весьма значительны (например, при строительстве крупного предприятия с вредным производством), то в этом случае целесообразно участие государства. Как отмечал Коуз, проблема побочных эффектов может быть решена соглашением заинтересованных сторон. Подобное соглашение желательно и целесообразно, но не всегда возможно.

Если установлены и разграничены права собственности, то сторонам сравнительно нетрудно прийти к желаемому результату. Достижение согласия не зависит от того, какая из двух сторон является собственником. Они способны самостоятельно решить спорные вопросы, как правило, без вмешательства государства.

Но теорема, выдвинутая Коузом, применима не всегда. Соглашение не может быть достигнуто без внешнего вмешательства, если в спор вовлечено значительное число людей, а набор негативных эффектов очень велик.

**20. Общественные блага**

Основной особенностью общественных благ выступает граница, в рамках которой они потребляются. От этого зависит специфика производства, распределения и потребления благ.

На основании территориальных границ, в рамках которых осуществляется потребление благ, выделяют следующие общественные блага:

1) международные общественные блага. Это блага, к которым имеет доступ и которые потребляются всем населением, вне зависимости от территориальных границ государства. К таким благам относятся, например, научно-технические исследования и разработки, мероприятия, направленные на улучшение экологической ситуации, международная валютная система. Производство и рас-пределение общественных благ на международном уровне достаточно затруднено, так как для этого необходима значительная концентрация ресурсов не только одного государства, а всей мировой экономики. Только в этом случае можно добиться сколько-нибудь ощутимой эффективности и результативности. В качестве действенных инструментов производства общественных благ на международном уровне используются различные межправительственные ассоциации, комиссии и т. д. Большой шаг в этом направлении был сделан с созданием ЕЭС. В результате этого большое количество благ трансформировались из национальных в общеевропейские. Естественно, что для этого потребовалось существенное изменение характерных функций, большого количества институтов и механизмов;

2) национальные общественные блага. Это блага, которые производятся, распределяются и потребляются в рамках определенной национальной экономики. Масштабы их распространения четко ограничены территорией определенного государства и не могут выходить за них, например, на международный уровень. К ним, например, относятся армия, флот, деятельность федеральных органов государственной власти. Их специфическая особенность заключается в том, что они необходимы для всей национальной экономики, для чего целесообразно производство их на общегосударственном уровне;

3) местные общественные блага. Это блага, которые производятся, распределяются и потребляются не на уровне всего государства, а на местном уровне. Производство этих благ необходимо в том случае, когда у определенного региона существуют отличные от общегосударственных потребности. К таким благам относятся, например, уборка мусора, концерты, театры, городские парки.

**21. Общее экономическое равновесие и эффективность**

Явл-ся ли состояние общего эк. равновесия, устанавливающееся в условиях совершен. конкуренции, наилучшим для общества при заданных предпочтениях членов общества и производственных возможностях? Ответ на этот вопрос предполагает знание ответа на другой: как измерять изменение благосостояние общества? Функция общественного благосостояния имеет вид *W* = min{*U*1,*U*2,..., *Ul*}.

В соответствии с ней общественное благосостояние растет только в том случае, если оно повышается у самых бедных членов общества, а изменение благосостояния других не влияет на благосостояние общества. Некоторые рекомендуют в современ. эк-ке судить об изменении общественного благосостояния по тому, как меняется благосостояние «среднего класса».

В. Парето предложил критерий экономической эффективности, нейтральный к распределению благосостояния между индивидами. В соответствии с ним некоторое мероприятие повышает благосостояние общества, если в результате его осуществления повышается благосостояние хотя бы одного индивида без ухудшения благосостояния других. Если при некотором состоянии экономики никакие изменения в производстве и распределении не могут повысить благосостояние хотя бы одного субъекта, не снижая благосостояния других, то такое состояние называется ***Парето-эффективным*.** Возможны различные эффективные распределения, но явл-ся ли они справедливыми? Сущ-ют 3 основных подхода к потяни справедливости: классический либерализм (рыночный), утилитарный и эгалитарный.

***Рыночный*** подход исходит из интересов личности. Т.к. не сущ-ет объективных методов опр-я того, что для индивида лучше, а что хуже, то каждый индивид сам в состоянии понять, что правильно и что ложно, опираясь на свои личные предпочтения. Равенство понимается как равенство возможностей, а не как равенство результатов. Поэтому справедливость устанавл-ся самим рынком, а эффективность понимается в духе Парето-эффективности. Это означает, что рес-сы достались тем лицам, которые могут уплатить за них наибольшую цену и, следовательно, наиболее рационально их использовать.

***Утилитаризм*** полагает, что общественное благосостояние представляет собой сумму функций индивидуал. полезностей всех членов. Поэтому справедливым считается распределение благ, максимизирующее суммарную полезность всех членов общ-ва.

***Эгалитаризм*** исходит из посылки, что все члены общ-ва должны иметь не только равные возмодности, но и более или менее равные рез-ты. Поэтому справедливым явл-ся равное распред-ие благ м/д членами общ-ва в целом.

Особой разновидностью эгалитаризма явл-ся ***роулсианский*** подход, согласно которому справедливым считается распред-ие, максимизирующее полезность наименее обеспеченных членов общ-ва . От этого выигрывает общ-во в целом.

**22. Асимметричная информация**

*Асимметричная информация* - ситуация, в которой часть участников сделки владеет важной информацией, которой не владеют другие заинтересованные лица; характерна для многих ситуаций в бизнесе. Так, продавец продукта знает о его качестве больше, чем покупатель. Работник знает о своих способностях полнее, нежели предприниматель. Менеджеры знают свои возможности лучше в сравнении с собственниками фирм.

Асимметричная информация дает возможность уяснить, почему, например, те или иные фирмы предоставляют покупателям их продукции гарантии и услуги или почему держатели акций корпораций должны внимательно наблюдать за поведением управляющих и т. д.

Если бы асимметрия информации и порождаемые ею эффекты сказывались только на рынках подержанных вещей, едва ли она заслуживала бы того внимания, которое сегодня уделяется ей в экономической науке. Но в действительности она распространена весьма широко; вероятно, не будет преувеличением сказать, что в той или иной мере асимметрия информации присутствует на всех рынках, только в одних случаях ее действие ничтожно, в других - весьма значительно.

Асимметричная информация охватывает различные сферы деятельности:

1.      рынок подержанных вещей (перепродажа автомобилей, техники и т.д.)

2.      рынок продуктов;

3.      рынок страхования;

4.      рынок кредитов;

5.      рынок труда.

Роль асимметричной информации в определении качества продуктов впервые установил американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г. Джордж А. Акерлоф (р. 1940) в статье "Рынок лимонов", опубликованной в 1970 г. За основу он взял работу лауреатов Нобелевской премии по экономике 1996 г. американского экономиста Уильяма Спенсера Викри (1914-1996) и английского экономиста Джеймса Миррлиса (р. 1936) "Рынок подержанных автомобилей". Эта работа, вошедшая в классику экономической литературы, доказывала, что дефицит информации о качестве продаваемого товара приводит к бесконечному падению цен. В ситуации, когда покупателю недоступна вся необходимая информация для приобретения автомобиля, качество продаваемого товара будет измеряться как совокупное среднее, что, несомненно, отразится на цене. Машину, качество которой превышает среднее, может забрать продавец, который знает, что покупатель заплатит за нее меньше, чем она стоит на самом деле. В результате на рынке останутся только самые плохие автомобили и в конце концов он рухнет.

Такая ситуация характерна для товарных рынков, но не только для них. Подобные явления наблюдаются на рынках труда. Нанимающийся на работу (продавец трудовых услуг) имеет конкретное представление о своей профессиональной подготовленности, о своих умениях, физических возможностях и т. д., словом, о качестве располагаемого им человеческого капитала. Работодатель (покупатель трудовых услуг) имеет статистическое представление о категории работников, к которой может быть отнесен данный человек: ему известны пол, возраст, образование и, возможно, еще некоторые характеристики. Ставка заработной платы устанавливается работодателем на основе его представлений о статистической структуре предложения труда. Она может вполне устроить работников с низкими деловыми данными, но может показаться недостаточной для работника с высоким профессиональным уровнем. Следствием явится соответствующее изменение структуры предложения, и равновесие на рынке.

**23. Экономическая теория общественного выбора**

Джеймс М. Бьюкенен (род. в 1919) – американский экономист, представитель неоинституцио-нализма. Получил международное признание за свои исследования в областях, которые традиционно относились к политологии, но благодаря ему стали теперь тесно увязаны с экономическими науками. Так, в разработанной им ТОВ поведение индивидуумов (частных лиц) в политической сфере, т. е. их политические роли (избиратели, лоббисты, члены политических партий, правительственные чиновники и др.), связано с результатами, которые проявляются в их экономических ролях (покупателей и продавцов, предприятий и рабочих). Целью его анализа являлось исследование не понятий «нация», «государство», «партия», а способности этих частных лиц принимать разнообразные решения, ведущие к их общей экономической выгоде и одновременно влияющие на политический облик всего общества, в том числе на облик «нации», «государства» и т. д.

К ТОВ Бьюкенен шел через изучение спектра проблем, в той или иной степени касающихся правительственных функций в области экономической политики. Еще в ранних работах «Цены, доход и государственная политика», «Общественные принципы государственного долга» и другихБьюкенен показал, что на протяжении последних 150 лет американской истории баланс государственных доходов и расходов сводился с отрицательным сальдо в основном в периоды войн и экономических кризисов. В первом случае это вызывалось ростом военных ассигнований, а во втором – краткосрочным снижением налоговых поступлений в государственную казну. В условиях мирного времени и благоприятной экономической конъюнктуры сальдо бюджета оказывалось, как правило, положительным, и излишек финансовых ресурсов направлялся на погашение государственного долга.

Бьюкенен анализировал и вопрос о том, как можно существовать с огромным государственным долгом, направляя излишки финансовых ресурсов от налоговых поступлений не на погашение долга, а на развитие различных социальных программ, наращивание государственных расходов по социальным статьям бюджета, отвечающих политическим интересам разного рода деятельности ради новых выборов.

В его ТОВ исследуется: 1)как конкуренция политиков за голоса избирателей приводит к усилению государственного вмешательства в экономику;

2) как через государственные программы происходит перераспределение доходов от беднейших и богатейших слоев населения к средним классам;

3) как малые, но тесно сплоченные политические группы, могут одержать вверх над широким, но аморфным большинством.

По Бьюкенену, общественный выбор можно сравнить с тем, какой выбор люди делают в ходе любой игры. Сначала они выбирают правила игры, затем определяют стратегию игры в рамках этих правил. Каждодневные политические действия представляют собой результат игры, стремящийся к «оптимальному уровню» в рамках конституционных правил. И подобно тому как правила игры определяют ее вероятный исход, конституционные правила устанавливают результаты политики, политических действий или затрудняют их достижение.

***МАКРОЭКОНОМИКА***

1. **Национальная экономика: цели развития и измерение результатов**

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий экономику как единое целое в рамках рыночной парадигмы. Вернее сказать, макроэкономика изучает основные рынки, существующие в реальной экономике, т.е. рынок благ, рынок труда, рынок денег и рынок капитала, не учитывая процессы, происходящие внутри каждого из этих рынков, в частности игнорируя наличие на товарном рынке множества товаров, цены и объемы продаж которых постоянно меняются.

Ведущим в систем национальных счетов является показатель валового продукта. Он характеризует объем национального производства независимо - продана продукция или осталась.

Существуют:

валовый внутренний продукт (ВВП)

валовый национальный продукт (ВНП).

ВВП представляет суммарную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год. Он характеризует экономическую силу страны.

ВНП - включает в себя сумму конечных товаров и услуг, произведенных национальными товаропроизводителями, экономическими агентами, действующими как стране так и за рубежом.

2 вида ВНП:

номинальный ВНП - выражающийся в текущих ценах;

реальный ВНП - стоимость конечного продукта, выраженная в сопоставимых ценах.

Отношение номинального ВНП к реальному называется дефлятором ВНП.

Существует 2 способа подсчета ВНП:

по расходам;

по доходам.

По расходам:

потребительские расходы на покупку товаров и услуг (С);

инвестиционные: валовые, частные, внутренние (российских фирм) (J)

3) государственные закупки (G)

оплата гос. служащих

4)торговый баланс (ТВ)

(между экспортом и импортом)

ВНП = С + J + G + TB

По доходам:

платежи не связанные с получением дохода;

заработная плата, прибыль, %, рента.

Чистый национальный продукт: ЧНП

ЧНП = ВНП - Амортиз.отчисленная

Национальный доход : НД

НД = ЧНП - косвенные налоги

Личный доход: ЛД

Совокупность всех доходов, который получат граждане страны. Сюда входят и все социальные выплаты из бюджета.

Располагаемый доход: РД

РД= ЛД - подох.налог

Для оценки развития страны используются два показателя:

индекс развития человеческого потенциала (продолжение жизни, уровень образования и т.д.)

национальное богаство ( накопленные ресурса, оценка человеческого капитала.

1. **Инфляция и антиинфляционная политика**

Понятие «инфляция» означает переполнение денежного рынка денежными знаками сверх действительных потребностей экономики, что ведет к их обесцениванию.

Инфляция – это понижение покупательной способности денег из-за роста цен. Однако не всякий рост цен является инфляцией.

В экономической теории для измерения инфляции применяют специальный показатель – индекс цен, который равен соотношению между ценой определенного набора товара («корзины») в текущем году и ценой корзины в базовом периоде, выраженный в процентах:

Индекс цен = [(Цена корзины в данном периоде) / (Цена корзины в базовом периоде)] ? 100%.

Помимо индекса цен часто используется темп инфляции:

Темп инфляции = [(Индекс цен прошлого года – Индекс цен текущего года) / (Индекс цен текущего года)] \* 100%

Выделяют инфляцию спроса и предложения.

Инфляция спроса становится причиной избытка денег по отношению к количеству товаров. Характерной чертой является то, что занятость в данной ситуации полная, так как промышленность стимулируется.

Инфляция предложения (издержек) вызывается ростом любых издержек производства (заработная плата, средства производства).

В экономической теории выделяют несколько видов инфляции.

В зависимости от темпа инфляции принято выделять следующие ее виды:

1) ползучая (умеренная, нормальная). Для данного типа инфляции характерны относительно невысокие темпы роста цен, около 5–10% в год. Такого вида инфляция свойственна для большинства стран с развитой рыночной экономикой. В условиях ползучей инфляции практически отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах, она стимулирует инвестиции в производство, создаются новые рабочие места, повышается спрос на рабочую силу и увеличивается занятость;

2) галопирующая инфляция – темп инфляции 10–20% в год. Цены поднимаются стремительно, скачкообразно. Угроза этого типа инфляции состоит в том, что она вызывает инфляционные ожидания: контракты привязываются к росту цен, деньги ускоренно материализуются в товары, растет процентная ставка, снижается уровень инвестиций. При этом рост цен опережает рост уровня заработной платы, поэтому снижаются реальные доходы наемных работников;

3) гиперинфляция – это состояние экономики, при котором темпы роста цен превышают 50% в месяц на протяжении длительного периода времени – полугода или даже более. Покупательная способность денег резко падает, многие отказываются принимать их в уплату за продукцию, нарастают объемы бартерных сделок. Гиперинфляция подрывает основы банковского дела, так как рост цен непредсказуем и рынок кредитов практически умирает. Многие фирмы сокращают объемы производства или даже закрывают его. Они обращают капиталы в более устойчивую валюту и стремятся вывести их из страны за границу. Это приводит к общему спаду выпуска продукции и снижению объема валового внутреннего продукта. Такая форма кризиса экономики получил название стагфляция.

По степени сбалансированности роста цен выделяют сбалансированную и несбалансированную инфляцию.

При сбалансированной инфляции цены на различные товары и услуги остаются относительно неизменными по отношению друг к другу, а при несбалансированной – цены различных товаров и услуг постоянно изменяются в различных пропорциях по отношению друг к другу.

Также экономисты рассматривают ожидаемую и неожидаемую инфляции.

Ожидаемую инфляцию можно предсказать и спрогнозировать заранее. Неожидаемая инфляция появляется стихийно, спрогнозировать ее невозможно.

Инфляция имеет ряд социально-экономических последствий:

1) перераспределение доходов:

а) потери несут группы населения с фиксированными доходами (бюджетники, студенты, пенсионеры);

б) выигрывают те категории граждан, которые выпускают продукцию, пользующуюся повышенным спросом;

в) выигрывают люди, взявшие кредит;

2) обесценивание сбережений:

а) инфляция подрывает стимулы к накоплению;

б) она снижает реальную стоимость сбережений;

в) инфляция обесценивает амортизационный фонд предприятий, так как фирмы на текущее потребление отправляют большую часть прибыли, что подрывает производство;

3) социальная нестабильность:

а) рост безработицы;

б) снижение расходов государственного бюджета, направленных на осуществление социальных программ;

в) социальная напряженность в обществе.

С целью ослабления отрицательных последствий инфляционных процессов государство разработало антиинфляционную политику.

Антиинфляционная политика представляет собой осуществление следующих действий:

1) борьба с дефицитом бюджета;

2) снижение инфляционных ожиданий;

3) структурная перестройка национальной экономики;

4) установление жестких нормативов на ежегодный прирост денежной массы;

5) развитие производства и НТП;

6) обеспечение стабильно снижающихся темпов инфляции;

7) снижение социальных последствий инфляции посредством:

а) регулирования доходов населения;

б) утверждения предельного уровня цен на некоторые группы товаров;

в) реализации социально-ориентированных программ;

8) связывания излишних по отношению к товарной массе денежных средств путем приватизации.

1. **Безработица: сущность, виды и последствия**

Безработица – неотъемлемый элемент рынка труда. Она представляет собой сложное, многоаспектное явление. Взрослое население, обладающее рабочей силой, делится на несколько основных категорий в зависимости от того положения, которое оно занимает относительно рынка труда.

Трудоспособное население – это все те, кто по возрасту и состоянию здоровья способны работать. Из состава взрослого населения выделяется институциональное население, ориентированное на нерыночные структуры, т. е. на такие институты государства, как армия, полиция, государственный аппарат. Все остальное взрослое население является неинституциональным. В состав занятого населения включают тех, кто ориентирован на рыночные структуры экономики.

Безработными считаются те лица трудоспособного возраста, которые на данный момент не имеют работы, выходят на рынок труда и ведут ее активный поиск. Лица, имеющие работу, а также лица, занятые неполный рабочий день или неделю, относятся к категории занятых.

К рабочей силе относятся и занятые, и безработные.

Различают следующие типы безработицы: фрикционную, структурную, сезонную, циклическую, технологическую, региональную.

Фрикционная безработица связана с определенными затратами времени на поиск работы. На рынке труда всегда имеется некоторый уровень безработицы, связанный с перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое.

Для того чтобы работники нашли для себя устраивающие их рабочие места, а наниматели – рабочую силу определенной квалификации, требуется время. Данное время поиска работы образует основу фрикционной безработицы.

Структурная безработица связана с технологическими изменениями и сдвигами в производстве, которые изменяют структуру спроса на рабочую силу. Структурная безработица обусловлена возникновением профессионально-квалификационного несоответствия между структурой свободных рабочих мест и структурой работников.

Развитие экономики постоянно сопровождается следующими структурными изменениями: возникают новые технологии, новые товары, вытесняющие старые. Происходят сдвиги в структуре спроса на рынке капиталов, рынке товаров и рынке труда. В результате этого происходят изменения в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы, что требует ее постоянного территориального и отраслевого перераспределения.

Сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельского хозяйства, строительства, промыслов, в которых в течение года происходят резкие изменения спроса на труд.

Сезонные колебания спроса на труд, как правило, определяются особенностями ритма производственного процесса. Поэтому размеры сезонной безработицы в общем виде могут быть спрогнозированы и учтены при подписании договоров между работодателями и работниками.

Циклическая безработица. Ее основой являются циклические колебания объемов выпуска продукции и занятости, связанные с экономическим спадом и недостатком спроса. Циклическая безработица связана с уменьшением реального ВНП и высвобождением части рабочей силы, что ведет к росту числа безработных.

1. **Совокупный спрос и совокупное предложение. Классическая модель макроэкономического равновесия**

Совокупный спрос — это объем товаров и услуг (объем национального продукта, совокупность конечных товаров), который потребители, предприятия и правительство готовы купить (на которые предъявляется спрос на рынках страны) при данному уровне цен (в данный момент времени, при данных условиях).

Совокупный спрос () — это сумма планируемых расходов на приобретение конечной продукции; это реальный объем производства, который потребители (включая фирмы и правительство) готовы купить при данном уровне цен. Основной фактор, влияющий на — общий уровень цен. Их взаимосвязь отражается кривой , которая показывает изменение суммарного уровня всех расходов в экономике в зависимости от изменения уровня цен. Зависимость между реальным объемом производства и общим уровнем цен является отрицательной или обратной. Почему? Чтобы ответить на этот вопрос необходимо выделить основные составляющие : потребительский спрос , инвестиционный спрос , спрос со стороны государства и чистый экспорт , и проанализировать воздействие изменения цен на эти составляющие.

Совокупный спрос

— Спрос населения страны на потребительские товары

— Спрос предприятий на инвестиции

— Государственные закупки (госзаказы)

— Экспортируемый спрос (иностранные покупатели товаров на экспорт)

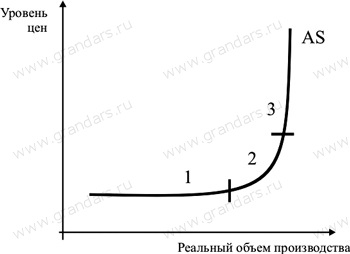
Потребление: с ростом уровня цен реальная покупательская способность падает, в результате чего потребители будут чувствовать себя менее состоятельными и соответственно будут покупать меньшую долю реального выпуска по сравнению с той, которую они купили бы при прежнем уровне цен.

Инвестиции: рост уровня цен приводит, как правило, к росту процентных ставок. Кредит становится более дорогим, а это удерживает фирмы от осуществления новых инвестиций, т.е. повышение уровня цен, воздействуя на процентные ставки, приводит к уменьшению второй составляющей — реального объема инвестиций.

Государственные закупки товаров и услуг: в той степени, в которой расходные статьи госбюджета определяются в номинальном денежном выражении, реальная величина государственных закупок при повышении уровня цен также будет сокращаться.

Чистый экспорт: при росте уровня цен в одной стране импорт из других стран будет расти, а экспорт из этой страны — сокращаться, в результате реальный объем чистого экспорта снизится.

Совокупное предложение — реальный объем [национального продукта](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/valovyy-nacionalnyy-produkt.html), который может быть произведен при различном (определенном) уровне цен.



Закон совокупного предложения — при более высоком уровне цен у производителей возникают стимулы увеличения объема производства и соответственно увеличивается предложение изготовляемых товаров.

График совокупного предложения имеет положительный наклон и состоит из трех частей:

* Горизонтальный.
* Промежуточный (восходящий).
* Вертикальный.

Неценовые факторы совокупного предложения:

* Изменение цен на ресурсы:
  + Наличие внутренних ресурсов
  + Цены на импортные ресурсы
  + Господство на рынке
* Изменение в производительности (объем производства/общие затраты)
* Изменения правовых норм:
  + Налоги с предприятий и субсидии
  + Государственное регулирование

**Совокупное предложение: классическая и кейнсианская модели**

**Совокупное предложение** (http://chart.apis.google.com/chart?cht=tx&chl=AS) — это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике; это совокупный реальный объем производства, который может быть произведен в стране при различных возможных уровнях цен.

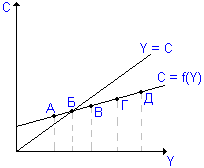
Основным фактором, влияющим на http://chart.apis.google.com/chart?cht=tx&chl=AS, является также уровень цен, причем зависимость между этими показателями прямая. Неценовыми факторами http://chart.apis.google.com/chart?cht=tx&chl=AS являются изменения в технологии, ценах на ресурсы, налогообложении фирм и т.д., что графически отражается сдвигом кривой AS вправо или влево.

Кривая AS отражает изменения совокупного реального объема производства в зависимости от изменения уровня цен. Форма этой кривой во многом зависит от того, в каком временном промежутке находится кривая AS.

Различие между краткосрочным и долгосрочным периодом в макроэкономике связывают в основном с поведением номинальных и реальных величин. В краткосрочном периоде номинальные величины (цены, номинальная зарплата, номинальная ставка процента) под воздействием колебаний рынка меняются медленно, являются "жесткими". Реальные же величины (объем выпуска, уровень занятости, реальная процентная ставка) изменяются значительно и их считают "гибкими". В **долгосрочном периоде** ситуация прямо противоположная.

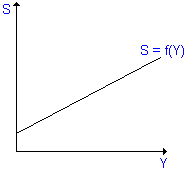
1. **Потребление, сбережения, инвестиции. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия**

Исследование функций потребления и сбережения началось с Дж. Кейнса, который в 30-е гг. по понятным причинам был лишен достаточной информации относительно потребительского поведения домохозяйств и тем более возможности ее обработки на компьютере. он не располагал ни такой информацией, ни компьютерами. Однако его предположение о том, что среди множества факторов, влияющих на потребление, решающим является располагаемый доход, успешно прошло испытание временем: С = f (Y).

1. 

Кейнсианская функция потребления показывает отношение реальных потребительских расходов (С) к реальному располагаемому доходу (Y) в их движении. Если бы отсутствовали сбережения, и любой доход использовался исключительно на потребление, тогда функция потребления приняла бы вид прямой под углом 45 градусов (биссектрисы). Однако в реальной действительности потребление может весьма существенно отличаться от дохода, причем как в одну, так и в другую сторону. Реальная функция потребления С = f (Y) представлена на графике линией АД, на которой точка Б = точка нулевого сбережения. Слева от нее (например, в точке А) расположена зона отрицательного сбережения, а справа (в точках В, Г, Д) - зона положительного сбережения. Величина потребления при каждом уровне дохода определяется расстоянием от оси Y до функции потребления, а величина сбережения - расстоянием от функции потребления до биссектрисы. При этом линия АД не проходит через начало координат (точку О), поскольку существует так называемое автономное потребление С - часть потребительских расходов, не зависящих от располагаемого дохода. Такой уровень потребления (существенно различающийся в странах мира) обеспечивает даже лишенным текущего дохода домохозяйствам правительство через систему трансфертных платежей, Кроме того, уровень автономного потребления зависит от ранее отложенных домохозяйствами сбережений, величины гуманитарной помощи из-за рубежа и т.п.

Функция сбережения и по сей день вызывает оживленные дискуссии в мировой науке. У Кейнса, она есть лишь зеркальное отражение функции потребления, поскольку решающим фактором, детерминирующим уровень реального сбережения (S), признается опять-таки располагаемый доход: S = f(Y)

1. 

Отсутствие сбережений характеризуется зоной ниже оси Y. Величину сбережений характеризует расстояние от оси Y до функции сбережения.

Как видим, по мнению Кейнса функции потребления и сбережения выстраиваются в зависимости от динамики текущих доходов населения. Кейнс писал: "Основной психологический закон ... состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход".

Средняя склонность к потреблению АРС характеризует отношение между общим объемом потребления и объемом располагаемого дохода:

АРС = С/Y

По Кейнсу с увеличением располагаемого дохода АРС сокращается.

С = С + МРС х Y

С/Y = С/Y + МРС

АРС = С/Y + МРС

**6. Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и бюджетный профицит**

В любом бюджете доходы и расходы должны быть сбалансированы. Когда расходы бюджета превышают его доходы, образуется отрицательное бюджетное сальдо, или дефицит бюджета.

Расходы и доходы государственного бюджета не всегда совпадают. Чаще всего они и не совпадают. Если расходы больше доходов, то правительство сталкивается с бюджетным дефицитом. Противоположная ситуация, т.е. превышение доходов над расходами, называется бюджетным профицитом, или излишком. Профицит — положительное сальдо бюджета — представляет собой обратное соотношение, то есть превышение доходов над расходами. Принято различать первичный и общий дефицит государственного бюджета.

Основная причина возникновения бюджетного дефицита кроется в отставании темпов роста бюджетных доходов по сравнению с увеличением бюджетных расходов. Конкретные причины такого отставания могут быть различными, в частности:

* кризисные явления в экономике;
* неспособность правительства держать под контролем финансовую ситуацию в стране;
* чрезвычайные обстоятельства (войны, крупные стихийные бедствия)
* милитаризация экономики в мирное время;
* осуществление крупных централизованных вложений в развитие производства и изменение его структуры;
* чрезмерное увеличение темпов роста социальных расходов по сравнению с темпами роста валового внутреннего продукта.

Оздоровление бюджета предполагается осуществлять по трем основным направлениям:

- за счет увеличения его доходной базы;

- на базе реструктуризации расходной части бюджета;

- путем совершенствования бюджетных процедур.

Первичный дефицит – это общий дефицит государственного бюджета, уменьшенный на сумму процентных выплат по государственному долгу. По аналогии определяется и первичный профицит.

Принято также различать фактический, структурный и циклический дефицит государственного бюджета.

Фактический дефицит – это отрицательная разница между фактическими (действительными) доходами и расходами правительства.

Структурный дефицит – это разность между доходами и расходами государственного бюджета. Другими словами, это та разница, которая существовала бы, если бы при действующей системе налогообложения и принятых законодательной властью государственных расходах в экономике существовала бы полная занятость. Циклический дефицит – это разница между фактическим и структурным дефицитом государственного бюджета. Циклический дефицит представляет собой следствие колебаний экономической активности в ходе делового цикла. При этом изменения в налоговых поступлениях и государственных расходов происходит автоматически.

При дефиците бюджета должны быть указаны источники финансирования дефицита.

Для покрытия дефицита бюджета используются государственные заимствования - займы, привлекаемые от физических и юридических лиц, иностранных государств, международных финансовых организаций, по которым возникают долговые обязательства как заемщика или гаранта погашения займов другими заемщиками, выраженные в иностранной (внешние) или российской валюте (внутренние заимствования).

Не означает ли это, что государство с бюджетным дефицитом попадает в положение банкрота, не способного оплатить свои расходы? Нет, потому что оно имеет несколько источников для покрытия своего дефицита. Кихчислу относятся:

* + печатание новых денег, что, разумеется, порождает инфляцию;
  + неналоговые поступления, например, доходы от иностранного туризма
* внешний долг – международный кредит, получивший в современных условиях широкое развитие. Крупными должниками являются не только слаборазвитые, но и развитые страны.
  + внутренний долг – государственные ценные бумаги, продаваемые фирмам и населению. К их числу относятся государственные облигации.
    1. **Экономическая теория налогообложения**

Налоги - это одно из основных понятий финансовой науки. Сложность понимания природы налога обусловлена тем, что налог - это одновременно экономическое, и правовое явление реальной жизни, т.е. налоги носят амбивалентный (двойственный) характер.

*С экономической точки  зрения,* налоги – это совокупность экономических отношений между государством, с одной стороны, и налогоплательщиками, с другой, по поводу перераспределения части национального дохода общества.

*С юридической точки  зрения*, необходимо различать понятия "налог" и "сбор" (сравнительная характеристика приведена в табл.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Признаки  налога** | |
| ***Односторонний характер установления*** | Только государство  вправе устанавливать налоги на всей территории государства и взимать их с налого-плательщиков |
| ***Обязательность***  ***и всеобщность*** | Каждое лицо должно уплачивать законодательно установленные  налоги |
| ***Отчуждение  принадлежащего на праве  собственности или  ином вещном праве  имущества в пользу публичных субъектов*** | Уплачивая налог, плательщик отказывается от своего права  собственности  на  объект налогового платежа, в   этот момент происходит смена собственника. Переход права  собственности на объект налогового платежа  позволяет  ограничить  налоговые правоотношения        от бюджетных правоотношений. Налоги  уплачиваются преимущественно в денежной форме |
| ***Принудительность*** | Для обеспечения  уплаты налогов государство исполь-зует комплекс мер, в том числе устанавливает  санкции   за неисполнение или  ненадлежащее исполнение нало-говой обязанности |
| ***Публичное предназначение*** | Налог взимается  с целью обеспечения расходов  пуб-личной власти. С помощью налогов  формируется   основная часть  денежных фондов государства. Налог  уплачивается в пользу самих субъектов  публичной   власти, а не в  пользу государственных и иных органов |
| ***Индивидуальная  безвозмездность*** | Налоги  взимаются  в целях покрытия потребностей общества, которые обособлены от индивидуальных       потребностей конкретного налогоплательщика |
| ***Безвозвратность*** | Налогоплательщик не вправе требовать возврата упла-ченных налогов в бюджет, за исключением случаев    установленных законом |
| **Признаки сбора** | |
| ***Обязатель-ность*** | Каждое  лицо должно уплачивать законодательно установленные налоги |
| ***Необходимость*** | Уплата  сбора является необходимым условием совершения    в отношении  плательщика юридически значимых действий |
| ***Принуди-тельность*** | Проявляется в тех неблагоприятных последствиях, которые  госу-дарство вправе применить  в случае неуплаты или неполной уплаты плательщиком сбора |
| ***Безвозмезд-ность*** | Уплата  сбора на влечет безусловной обязанности  уполномочен-ного органа совершить  юридически значимое действие в отноше-нии  плательщика. Уплата сбора является одним из условий совер-шения  юридически значимого действия в  отношении плательщика |

  Таким образом:

  Под **налогом**понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

  Под **сбором**понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

* + 1. **Фискальная политика государства**

Фискальная политика представляет собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов государственного бюджета. (Поэтому фискальную политику также называют бюджетно-налоговой политикой.)

Целями фискальной политики как любой стабилизационной (антициклической) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение: 1) стабильного экономического роста; 2) полной занятости ресурсов (прежде всего решение проблемы циклической безработицы); 3) стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции).

Фискальная политика – это политика регулирования правительством прежде всего совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Однако некоторые инструменты фискальной политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности. Фискальную политику проводит правительство.

Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно: 1) государственные закупки; 2) налоги; 3) трансферты.

**Воздействие инструментов фискальной политики на совокупный спрос**

Воздействие инструментов фискальной политики на совокупный спрос разное. Из формулы совокупного спроса: AD = C + I + G + Xn следует, что государственные закупки являются компонентом совокупного спроса, поэтому их изменение оказывает прямое воздействие на совокупный спрос, а налоги и трансферты оказывают косвенное воздействие на совокупный спрос, изменяя величину потребительских расходов (С) и инвестиционных расходов (I).

При этом рост государственных закупок увеличивает совокупный спрос, а их сокращение ведет к уменьшению совокупного спроса, так как государственные закупки является частью совокупных расходов.

Рост трансфертов также увеличивает совокупный спрос. С одной стороны, поскольку при увеличении социальных трансфертных выплат (social benefits) увеличивается личный доход домохозяйств, а, следовательно, при прочих равных условиях растет располагаемый доход, что увеличивает потребительские расходы. С другой стороны, увеличение трансфертных выплат фирмам (субсидий) увеличивает возможности внутреннего финансирования фирм, возможности расширения производства, что ведет к росту инвестиционных расходов. Сокращение трансфертов уменьшает совокупный спрос.

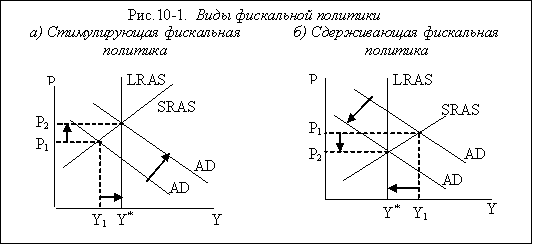
Рост налогов действует в противоположном направлении. Увеличение налогов ведет к снижению и потребительских (поскольку сокращается располагаемый доход), и инвестиционных расходов (поскольку сокращается нераспределенная прибыль, являющаяся источником чистых инвестиций) и, следовательно, к сокращению совокупного спроса. Соответственно снижение налогов увеличивает совокупный спрос. Снижение налогов ведет к сдвигу кривой AD вправо, что обусловливает рост реального ВНП.

Поэтому инструменты фискальной политики могут использоваться для стабилизации экономики на разных фазах экономического цикла.

Причем, из простой кейнсианской модели (модели «Кейнсианского креста») следует, что все инструменты фискальной политики (государственные закупки, налоги и трансферты) имеют мультипликативный эффект воздействия на экономику, поэтому, по мнению Кейнса и его последователей, регулирование экономики должно проводиться правительством с помощью инструментов именно фискальной политики, и прежде всего с помощью изменения величины государственных закупок, так как они имеют наибольший мультипликативный эффект.

**Виды фискальной политики**

В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используются по-разному. Выделяют два вида фискальной политики: 1) стимулирующую и 2) сдерживающую.



* + 1. **Государственные внебюджетные фонды, источники формирования, направления использования**

Внебюджетные фонды – это совокупность финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении государства и органов местного самоуправления, не входящих в состав соответствующих бюджетов и имеющих строго целевое назначение. Расходование внебюджетных фондов носит строго целевой характер, направление денежных средств ограничивается одной сферой. Внебюджетные фонды подразделяются на:

• централизованные - имеющие общегосударственное значение и используемые для решения общегосударственных задач;

• децентрализованные – территориальные внебюджетные фонды, создаваемые по решению региональных и местных органов власти для решения территориальных, отраслевых, межотраслевых и т.п. задач.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) - является самостоятельным финансово-кредитным учреждением и создан в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения в РФ.

Бюджет Пенсионного фонда РФ формируется за счёт:

▪ страховых взносов - обязательных платежи, которые уплачиваются в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации и персональным целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение пенсии по обязательному пенсионному страхованию в размере, эквивалентном сумме страховых взносов, учтенной на его индивидуальном лицевом счете;

▪ средств федерального бюджета;

▪ сумм пеней и иных финансовых санкций;

▪ доходов от размещения (инвестирования) временно свободных денежных средств;

▪ добровольных взносов физических лиц и организаций, уплачиваемых ими не в качестве страхователей или застрахованных лиц;

Средства бюджета Пенсионного фонда РФ направляются на следующие цели:

1) выплата в соответствии с законодательством РФ и международными договорами РФ трудовых пенсий и социальных пособий на погребение умерших пенсионеров, не работавших на день смерти;

2) доставка пенсий, выплачиваемых за счёт средств бюджета Пенсионного фонда РФ;

3) финансовое и материально-техническое обеспечение текущей деятельности Пенсионного фонда РФ (включая содержание его центральных и территориальных органов);

Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС) является специализированным финансово-кредитным учреждением при Правительстве РФ, которое управляет средствами государственного социального страхования Российской Федерации (ФСС РФ).

Основными задачами ФСС РФ являются:

1) обеспечение гарантированных государством пособий:

• по временной нетрудоспособности,

• беременности и родам,

• при рождении ребёнка,

• по уходу за ребёнком до достижения им возраста полутора лет,

• социального пособия на погребение или возмещение стоимости гарантированного перечня ритуальных услуг,

• санаторно-курортное обслуживание работников и их детей;

2) участие в разработке и реализации государственных программ охраны здоровья работников, мер по совершенствованию социального страхования;

3) осуществление мер, обеспечивающих финансовую устойчивость фонда;

4) разработка совместно с Министерством здравоохранения и социального развития РФ и

Фонд обязательного медицинского страхования - внебюджетный фонд РФ, созданный для реализации политики в области здравоохранения и медицинского страхования населения.

Медицинское страхование является формой социальной защиты интересов населения в охране здоровья и реализуется в соответствии с Законом РФ от 28 июня 1991 г. № 1499-I «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации».

Обязательное медицинское страхование (ОМС) является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счёт средств ОМС.

Для реализации государственной политики в области ОМС создаются Федеральный и территориальные фонды ОМС как самостоятельные некоммерческие финансово-кредитные учреждения. Фонды ОМС предназначены для аккумулирования финансовых средств на обязательное медицинское страхование, обеспечения финансовой стабильности государственной системы ОМС и выравнивания финансовых ресурсов на его проведение.

Обязательное медицинское страхование предполагает:

• финансирование медицинской помощи населению за счет страховых взносов, которые платят предприятия, государство, население;

• организационное разделение тех, кто предоставляет медицинские услуги населению, и тех, кто их оплачивает, то есть разделение производителей и покупателей;

• конкуренцию между производителями за получение финансовых средств от покупателей;

Страхователями при обязательном медицинском страховании являются:

• органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления - для неработающего населения;

• организации, физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, частные нотариусы, адвокаты,

• физические лица, заключившие трудовые договоры с работниками,

Страховыми медицинскими организациями выступают юридические лица, осуществляющие медицинское страхование и имеющие государственное разрешение (лицензию) на право заниматься медицинским страхованием.

Плательщиками обязательных страховых взносов в Фонд выступают:

• любые хозяйствующие субъекты независимо от форм собственности и организационно-правовых форм деятельности;

• органы исполнительной власти, осуществляющие платежи за неработающих граждан.

* + 1. **Территориальные финансы**

Это система эконом. отношений, посредством которой распределяется и перераспределяется национальный доход на экономическое и социальное развитие территорий. С помощью региональных финансов гос-во выравнивает уровни экономического и социального развития территорий, которые в результате исторических, географических, военных и других условий отстали в своем экономическом и социальном развитии от других районов страны.

Региональная система финансов состоит из 3 частей:

1)регион. бюджеты,

2)средства субъектов хозяйствования,

3)регион. внебюджетн. фонды.

Региональные финансы (финансы субъектов РФ) - один из важнейших элементов государственных финансов. Функционирование и развитие финансов субъектов РФ осуществляется в соответствии с региональной экономической политикой. Финансы субъектов РФ представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для решения социально-экономических задач субъектов РФ.

Субъект РФ самостоятельно устанавливает и вводит своими законами областные налоги и сборы. Состав и размеры доходов, поступающих в государственный бюджет РФ и бюджеты муниципальных образований данного субъекта РФ в форме отчислений от федеральных налогов и сборов (трансферты, целевые поступления, субсидии, субвенции, дотации), определяются соглашением между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ.

Финансирование расходов федерального бюджета на территории субъекта РФ может осуществляться через территориальные органы федерального казначейства, в том числе за счет налоговых и других платежей, взимаемых на территории субъекта и подлежащих перечислению в федеральный бюджет. В целях разграничения полномочий между органами исполнительной власти РФ и власти субъектов федерации по предметам совместного ведения органы исполнительной власти заключают соответствующее соглашение с Правительством РФ. Разграничение государственной собственности на территории субъекта РФ на федеральную собственность и собственность субъекта РФ, а также разграничение полномочий по управлению объектами федеральной собственности на территории субъекта проводится, как правило, соглашениями.

**11. Центральный банк и его функции**

Банк России выполняет следующие функции.

1. Разрабатывает и проводит единую денежно-кредитную политику.

2. Монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение.

3. Является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования.

4. Устанавливает правила осуществления расчетов в России.

5. Устанавливает правила проведения банковских операций, бухучета и отчетности для банковской системы.

6. Осуществляет обслуживание счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

7. Осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России.

8. Устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю.

9. Устанавливает порядок и условия осуществления валютными биржами деятельности по организации проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты, осуществляет выдачу, приостановление и отзыв разрешений валютным биржам на проведение этих операций.

10. Осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций, выдает и отзывает лицензии кредитных организаций и организаций, занимающихся аудитом.

11. Осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций.

12. Регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями.

13. Осуществляет все виды банковских операций.

14. Осуществляет валютное регулирование, определяет порядок осуществления расчетов с иностранными государствами.

15. Осуществляет валютный контроль.

16. Принимает участие в разработке прогноза платежного баланса, организует его составление.

17. Проводит анализ и прогнозирование состояния российской экономики.

18. Осуществляет иные функции.

Банк России имеет право осуществлять следующие операции с российскими и иностранными кредитными организациями:

– предоставлять кредиты на срок не более одного года под обеспечение ценными бумагами и другими активами;

– покупать и продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке;

– покупать и продавать облигации Банка России и депозитные сертификаты;

– покупать и продавать иностранную валюту и платежные документы в иностранной валюте;

– покупать и продавать драгоценные металлы и другие валютные ценности;

– проводить расчетные, депозитные и кассовые операции, принимать на хранение и в управление ценные бумаги и другие ценности;

– выдавать гарантии и поручительства;

– осуществлять операции с финансовыми инструментами, используемыми для управления финансовыми рисками;

– открывать счета в российских и иностранных кредитных организациях на территории России и иностранных государств;

– выставлять чеки и векселя в любой валюте;

– осуществлять другие банковские операции.

Банк России не имеет права: осуществлять банковские операции с юридическими лицами, не имеющими лицензии на проведение кредитных операций, и физическими лицами; приобретать доли кредитных и иных организаций; осуществлять операции с недвижимостью; заниматься торговой и производственной деятельностью; пролонгировать предоставленные кредиты. Банк России не вправе предоставлять кредиты Правительству РФ для финансирования дефицита бюджета, покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении.

**12. Коммерческие банки и их основные операции**

Современные коммерческие банки – банки, непосредственно обслуживающие предприятия и организации, а также население – своих клиентов. Коммерческие банки выступают основным звеном банковской системы. Независимо от собственности коммерческие банки являются самостоятельными субъектами экономики. Их отношения с клиентами носят коммерческий характер. Основная цель функционирования коммерческих банков – получение максимальной прибыли.

Коммерческий банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять определенные банковские операции. Коммерческие банки осуществляют комплексное обслуживание клиентов, что отличает их от специальных кредитных организаций небанковского типа, выполняющих ограниченный круг финансовых операций и услуг.

Среди функций коммерческого банка особо выделяются четыре, которые лежат в основе определения банка и определяют его сущность:

1) функция аккумуляции и мобилизации временно свободных денежных средств является одной из важнейших функций банка. Коммерческим банкам принадлежит ведущая роль в привлечении свободных денежных средств всех экономических агентов и превращении их в капитал с целью привлечения прибыли. Выполняя эту функцию, банки выступают в качестве заемщиков;

2) функция посредничества в кредите. Выполнение этой функции способствует расширению производства, финансированию промышленности, облегчению создания запасов, расширению потребительского спроса, облегчению финансовой деятельности правительства, сокращению издержек обращения;

3) функция посредничества в осуществлении платежей и расчетов;

4) функция создания платежных средств.

Помимо четырех основополагающих функций, часто выделяют дополнительную функцию коммерческого банка – функцию организации выпуска и размещения ценных бумаг. Она осуществляется посредством инвестиционных операций и имеет большое значение в эластичной кредитной системе, которая является необходимым условием для поддержания относительно устойчивых темпов роста экономики. Расширение значимости этой функции привело к тому, что банки становятся прямыми конкурентами фондовых бирж, через которые реализуется основная часть розничных продаж ценных бумаг.

Основные операции, которые выполняет коммерческий банк, – это привлечение капитала, его размещение на выгодных условиях, а также оказание ряда услуг клиентам.

Операции коммерческого банка представляют собой конкретное проявление банковских функций на практике. Все банковские операции и сделки осуществляются в рублях, а при наличии соответствующей лицензии Банка России – в иностранной валюте.

Федеральный закон запрещает коммерческим банкам заниматься производственной, страховой и торговой деятельностью.

Коммерческий банк, как и любое предприятие, учреждение, имеет определенную структуру управления. Главным органом управления является собрание акционеров или собрание пайщиков. Высшим органом управления является собрание акционеров. Наиболее оперативным органом управления является совет директоров банка, который избирается на собрании акционеров банка. Возглавляет совет банка председатель, который избирается из числа членов совета банка тайным голосованием.

**13Денежный рынок и его равновесие**

**Денежный рынок** – это рынок денежных средств, на котором в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег устанавливается равновесное значение количества денег и равновесная ставка процента.

Равновесное взаимодействие спроса и предложения денег обеспечивают специальные денежно-кредитные институты.

**Предложение денег.** Вся совокупность разнообразных финансовых средств, обращающихся на рынке в качестве денег, образует предложение денег. Предложение денег в экономике **регулируется в основном Центральным банком,** а также в определенных случаях в незначительной мере зависит и от поведения населения и крупных коммерческих финансовых структур.

**Кривая предложения денег** отражает зависимость количества денег в обращении от уровня процентной ставки (при неизменной денежной базе). Денежная база – это наличные деньги плюс резервы коммерческих банков, хранящиеся в ЦБ.

Кривая предложения денег может иметь вертикальный вид тогда, когда Центральный банк реализует цель поддержания количества денег на постоянном уровне и уверенно контролирует количество денег в обращении независимо от колебания процентной ставки. Такая ситуация характерна для **жесткой монетарной политики,** направленной на сдерживание инфляции.

Кривая предложения денег может иметь горизонтальный вид, когда целью монетарной политики является **сохранение стабильным номинального размера ссудного процента.** Достигается это путем фиксации учетной ставки ЦБ и привязки к ней ставок коммерческих банков. Такая политика называется **мягкой монетарной политикой.**

**Кривая предложения денег** может иметь наклонный вид тогда, когда ЦБ допускает определенное увеличение количества денег, находящихся в обращении, и, соответственно, номинальной ставки процента. Как правило, это имеет место, когда ЦБ сохраняет постоянной норму обязательных резервов, но не проводит операций на открытом рынке.

Данная комбинированная политика обычно применяется, когда изменения спроса на деньги обусловлены колебаниями ВВП.

**Денежный мультипликатор** – это отношение предложения денег к денежной массе.

Спрос на деньги определяется величиной денежных средств, которые хозяйственные агенты хотят использовать как платежные средства. Он показывает, какую часть своего дохода экономические субъекты предпочитают хранить в наиболее ликвидной форме – наличных денег.

**Держание наличных денег на руках** связано с альтернативными затратами и лишает их владельца доходов, которые он мог бы получить, если бы купил на них другие виды имущества.

**Кривая спроса на деньги** имеет отрицательный угол наклона, так как по мере уменьшения ставки процента спрос на деньги возрастает.

Равновесие на рынке денег устанавливается в процессе взаимодействия спроса на деньги и предложения денег и характеризуется таким состоянием рынка, при котором объем спроса на деньги равен объему предложения денег.

**Равновесие на денежном рынке** означает равенство количества денег, которые экономические агенты хотят иметь в портфеле своих активов, количеству денег, предлагаемому Центральным банком в условиях проведения данной кредитно-денежной политики.

1. **Монетарная политика государства**

**Под денежно-кредитной политикой государства** понимается совокупность экономических мер по регулированию кредитно-денежного обращения, направленных на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику производства, занятости, инфляции, инвестиционной активности и других макроэкономических показателей.

**Денежно-кредитная политика** проводится главным образом Центральным банком. Конечной целью проводимой Центральным банком и государственными институтами денежно-кредитной политики является организация стабильности денежного обращения, обеспечивающего достижение устойчивого роста национального производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции.

Денежно-кредитная политика состоит в **регулировании денежного обращения:** во время экономического спада – в увеличении предложения денег для стимулирования поощрения расходов, а во время экономического роста, сопровождаемого инфляцией, – в ограничении предложения денег для ограничения расходов.

**Субъектом денежно-кредитной политики** является Центральный банк страны, который с помощью определенных методов воздействует на предложение и спрос на денежном рынке. В его распоряжении имеются инструменты прямого (операции с государственными облигациями на рынке ценных бумаг) и косвенного действия (изменение учетной ставки и нормы обязательных резервов).

Что касается операций с государственными ценными бумагами (операции на открытом рынке), продавая государственные ценные бумаги, Центральный банк уменьшает предложение денег в экономике, а покупая – увеличивает.

Норма обязательных резервов и учетная ставка рассматривались выше.

Денежно-кредитная политика оказывает самое непосредственное влияние на такие важные макроэкономические показатели, как ВВП, занятость, уровень цен.

Если состояние национальной экономики характеризуется **спадом производства и ростом безработицы,** то Центральный банк для стимулирования роста производства начинает проводить политику по увеличению денежного предложения посредством проведения мер, способствующих**повышению избыточных резервов коммерческих банков.**

Проведение такого комплекса мер называется **политикой дешевых денег.** Ее целью является стимулирование роста производства и занятости посредством расширения предложения денег и удешевления кредита (удешевления денег, направляемых на инвестиции).

Если же ситуация в экономике характеризуется **наличием излишних расходов и высокой инфляции,** то Центральный банк для стабилизации экономики начинает проводить политику по **снижению общих расходов и ограничению или сокращению предложения денег** посредством комплекса мер, способствующих понижению резервов коммерческих банков.

Проведение такого комплекса мер называется **политикой дорогих денег.** Ее целью являются понижение общих расходов и сдерживание инфляции посредством ограничения предложения денег и удорожания кредита (удорожания денег).

**В результате уменьшения предложения денег** денежные ресурсы станут дорогими, повысится норма процента, подорожает кредит, снизится инвестиционный спрос в экономике, сократятся инвестиции, производство и занятость.

1. **Модель IS – LM**

Модель  IS – LM (инвестиции – сбережения, предпочтение ликвидности – деньги) – модель товарно-денежного равновесия, позволяющая выявить экономические факторы, определяющие функцию совокупного спроса. Модель позволяет найти такие сочетания рыночной ставки процента (R) и дохода (Y), при которых одновременно достигается равновесие на товарном и денежном рынках. Она является конкретизацией модели AD-AS.

Кривая IS – кривая равновесия на товарном рынке. Чем ниже ставка %, тем выше уровень дохода. Под влиянием увеличения государственных расходов или снижения налогов кривая IS смещается вправо.

Кривая LM – кривая равновесия на денежном рынке. Она фиксирует все комбинации Y и R, которые удовлетворяют функции спроса на деньги при заданной Центральным Банком величине денежного предложения (Ms). Во всех точках кривой спрос на деньги равен их предложению.

На кривой LM – чем выше уровень дохода, тем выше ставка процента. Увеличение предложения денег или снижение уровня цен сдвигает кривую LM вправо. Равновесие в модели достигается в точке пересечения кривых IS и LM.

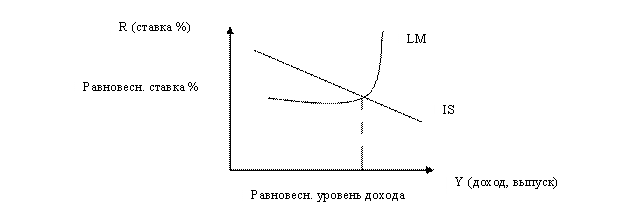


Рис.13. Модель IS-LM

1. **Социальная политика государства**

Социальная политика – одно из направлений внутренней политики государства. Содержательно она направлена на решение таких задач, как:

1) управление социальным развитием общества, обеспечение удовлетворения материальных и культурных потребностей его членов;

2) воспроизводство социальных ресурсов;

3) регулирование процессов социальной дифференциации общества;

4) поддержание стабильности общественной системы.

Социальная политика определяется законодательными актами и реализуется многочисленными государственными службами: образования, здравоохранения, социальной защиты, труда и занятости и др. Одной из составляющих социальной политики является политика в сфере воспитания.

Государственная политика в сфере воспитания предполагает:

1) определение задач воспитания и разработку стратегии их решения;

2) разработку соответствующих законодательных и подзаконных актов;

3) выделение необходимых ресурсов;

4) поддержку общественных инициатив в сфере воспитания.

Политика в сфере воспитания призвана разрешать противоречия между текущими и перспективными интересами общества, между несовпадающими и расходящимися интересами отдельных социальных слоев в таких вопросах, как:

1. представление о необходимом для общества уровне и качестве системы воспитания различных социокультурных, этноконфессиональных и половозрастных групп населения;

2) ожидания и требования, связанные с уровнем и качеством образования; готовность к участию в процессе воспитания и реальные возможности ее проявления и др. Обоснованность, реалистичность и эффективность государственной политики в сфере воспитания во многом зависят от того, как в ходе ее разработки и реализации учитывается и используется научный потенциал различных отраслей знания – философии, социологии, криминологии, экономики, психологии.

Особая роль здесь принадлежит педагогике, а когда речь идет о политике в сфере социального воспитания – социальной педагогике. Социально-педагогическое знание необходимо (но далеко не всегда востребовано) на всех этапах разработки и осуществления политики в сфере социального воспитания.

Кривая Лоренца – кривая, которая показывает, какую часть совокупного денежного дохода страны получает каждая доля низкодоходных и высокодоходных семей, то есть отражает в процентах распределения дохода между семьями с разным достатком. Получила свое название по имени автора - американского экономиста Макса Отто Лоренца.

Кривая Лоренца наглядного показывает ,на сколько фактическое распределение доходов между разными семьями отличается от равномерного распределения.

Люди различаются по своему положению в обществе – значит, доходы их различны. Чтобы отследить характер распределения доходов в обществе, используют различные методы:

определение различными статистическими приемами среднего уровня дохода (среднеарифметический, медианный, модальный доход); группировка населения по уровню дохода и сопоставление средних уровней крайних групп между собой; построение кривой Лоренца, характеризующей неравенство в обществе через действие кумулятивного (нарастающего) эффекта (рис. 33.1).

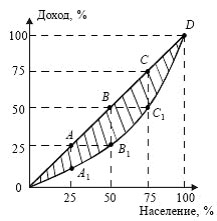


Рис. 33.1. Кривая Лоренца

OABCD – линия гипотетического абсолютного равенства в распределении дохода;

OA1B1C1D – кривая Лоренца

**Коэффициент Джини** (индекс Джини) - статистический показатель, свидетельствующий о степени расслоения общества данной страны или региона по отношению к какому-либо изучаемому признаку (к примеру, по уровню годового дохода - наиболее частое применение, особенно при современных экономических расчётах). В мировой практике коэффициент Джини, используемый для оценки доходов в обществе, рассчитывается для каждого отдельного года. Неравенство в распределении доходов вычисляется посредством так называемою коэффициента Джини, когда площадь заштрихованной фигуры соотносят с площадью треугольника АВС. Чем сильнее отклонение кривой Лоренца, тем больше коэффициент Джини и тем больше степень экономического и социального неравенства в обществе. Для наиболее развитых рыночных стран коэффициент Джини составляет значение 0,27-0,33. Коэффициент Джини G может принимать значения от нуля до единицы (0÷1). G = 0 означает равномерное распределение, G = 1 - предельный случай, когда признаком обладает только один человек. Коэффициент Джини выражается в процентах. Децильный коэффициент дифференциации доходов показывает, во сколько раз минимальный доход 10 % самого обеспеченного населения превышает максимальный доход среди 10 % наименее обеспеченного населения.

Коэффициент концентрации - сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке:



i = 1…k,где Ск – индекс концентрации, Yi – рыночная доля i-ой фирмы, к – кол-во фирм, для кот. рассчитывается показатель.

Индекс концентрации измеряет сумму долей k крупнейших фирм в отрасли (при этом k < n, n — число фирм в отрасли). Рыночная доля измеряется в относительных долях (0 < Y < 1). При k = n очевидно Yi = 1. Для одного и того же числа крупнейших фирм, чем больше степень концентрации, тем менее конкурентной является отрасль.



где qi – объем продаж фирмы, Qо – объем продаж в отрасли.

**17. Экономический рост: сущность, типы, факторы**

Под экономическим ростом понимаются долговременные изменения реального объема национального производства, связанные с развитием производительных сил в долгосрочном временном интервале.

Типы экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

Основной особенностью экстенсивного типа эк. роста является то, что расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет увеличения количества применяемых прямых факторов предложения: численности работников, средств труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т.д.

Специфика интенсивного типа эк. роста состоит в том, что расширение производства обеспечивается за счет качественного совершенствования прямых факторов роста: применения прогрессивных технологий, использования рабочей силы, имеющей более высокую квалификацию и производительность труда, и т.д.

Под факторами экономического роста понимаются те явления и процессы, которые определяют возможности увеличения реального объема производства, повышения эффективности и качества роста.

Факторы эк. роста:

1.Количество и качество природных ресурсов.

2. Количество и качество трудовых ресурсов.

3. Объем основного капитала.

4.Технология. Эти четыре фактора экономического роста можно объединить под названием факторов предложения.

Реальный рост зависит от факторов спроса.

Функция Кобба-Дугласа это зависимость объёма производства от создающих его факторов производства — затрат труда и капитала .

Впервые была предложена Кнутом Викселлем. В 1928 году функция проверена на статистических данных Чарльзом Коббом (англ. Charles Cobb) и Полом Дугласом (англ. Paul Douglas) в работе «Теория производства». В этой статье была предпринята попытка эмпирическим путем определить влияние затрачиваемого капитала и труда на объем выпускаемой продукции в обрабатывающей промышленности США.

Общий вид функции: Q = A \* L^a \* K^b

Где А — технологический коэффициент, a — коэффициент эластичности по труду, а b — коэффициент эластичности по капиталу.

**18. Цикличность экономического развития. Кризисы: виды, причины и последствия**

Классический цикл общественного воспроизводства состоит из четырех фаз.

Первая фаза – кризис (спад). Происходит сокращение объема производства и деловой активности, затоваривание, падение цен, резко увеличивается количество банкротств, растет безработица.

Вторая – депрессия (стагнация). Она представляет собой фазу продолжительностью от 6 месяцев до трех лет адаптации хозяйствующего субъекта к новым условиям, фазу движения системы к новому равновесию.

Третья – оживление, восстановление. Растут инвестиции, цены, объемы выпуска продукции, процентные ставки, снижается безработица.

Четвертая – подъем (бум). Это фаза, характеризующаяся активизацией инновационной деятельности, возникновением новых товаров и компаний, резким ростом инвестиций, курсов ценных бумаг, процентных ставок, цен и зарплаты.

С учетом многообразия причин (возбудителей) возникновения циклов развития учеными—экономистами предлагаются следующие разновидности циклов :циклы Кондратьева, длинноволновые циклы, длительностью 40–60 лет: их основная предпосылка – научно—технический прогресс и инновационная деятельность. Циклы Кузнеца: их продолжительность ограничивается примерно 20 годами, а определяющими факторами являются изменения в отраслевой структуре и структуре воспроизводства. Циклы Джаглера периодичностью 7—11 лет, являющиеся итогом взаимодействия многообразных денежно-кредитных факторов. Циклы Китчина продолжительностью 3–5 лет порождаются динамикой запасов товарно-материальных ценностей на предприятиях. Частные хозяйственные циклы, охватывающие период от одного до 12 лет и существующие в связи с колебаниями инвестиционной активности.

Итак, во—первых, 5 – это многомерное явление, которое носит общемировой характер.

Во—вторых, цикличность в целом может также рассматриваться как своеобразная форма обеспечения поступательного развития экономики в условиях рыночных отношений.

В—третьих, развитие социально—экономической системы происходит не по кругу, а по спирали.

В—четвертых, необходимо углублять объективные знания о циклах, их причинах и находить эффективные средства для сглаживания их последствий.

Циклы бывают регулярные, или периодические, повторяются с определенной закономерностью, и нерегулярные. Регулярные кризисы перепроизводства дают начало новому циклу. К нерегулярным экономическим кризисам относятся промежуточные, частичные, отраслевые и структурные. Частичный кризис отличается от промежуточного тем, что он охватывает не всю экономику, а какую-либо сферу общественного воспроизводства. Отраслевой кризис охватывает одну из отраслей народного хозяйства. Структурный кризис является нарушением закона пропорционального развития системы.

**19. Роль государства в рыночной экономике**

Роль государства в рыночной экономике проявляется через его функции. Деятельность государства направлена на достижение генеральной цели – блага человека, его благополучия, максимальной правовой и социальной защищенности личности.

Каждая функция государства имеет предметно-политическую характеристику. Ее содержание показывает, что является предметом деятельности государства, какие средства им используются для достижения той или иной цели.

Центральный вопрос государства – проблема разработки стратегии социально-экономического развития страны с четким определением конечных целей. Государство инициирует разработку такой стратегии и несет ответственность за ее направленность и конкретную реализацию.

Одна из важнейших функций – стабилизация экономики и стимулирование сбалансированного экономического роста. Системой определенных мер в области бюджетной, денежно-кредитной и фискальной политики государство пытается преодолеть кризисные явление, снизить инфляцию. В этих целях оно стимулирует совокупный спрос на товары, инвестиции, регулирует банковский процент и налоговые ставки. В общем государство для сглаживания циклических колебаний в период спада экономики проводит политику активизации всех хозяйственных процессов, а в период ее подъема стремится сдерживать деловую активность.

Особо следует выделить функцию обеспечения занятости. Известно, что рыночная экономика не обеспечивает полной занятости населения. В ней неизбежна вынужденная безработица Поэтому государство стремится обеспечить полную занятость трудоспособного населения, регулирует рынок рабочей силы, для чего создает соответствующие службы занятости, организует новые рабочие места, переподготовку и переквалификацию рабочей силы и т.д.

В сферу деятельности государства входит и регулирование цен. Значимость данной функции велика, поскольку динамика и структура цен объективно отражают состояние экономики. В свою очередь, цены активно влияют на структуру хозяйства, инвестиционный процесс, устойчивость национальной валюты, социальную атмосферу. В связи с этим государство обязано влиять на цены, используя различные методы воздействия, проводить определенную политику ценообразования. Например, в любой стране имеется множество товаров и услуг, цены на которые определяются государством: тарифы на железнодорожные перевозки, электроэнергию и др. Зачастую государство предоставляет ценовые субсидии, специальные доплаты производителям социально значимых товаров, устанавливает так называемые лимитные цены, определяя только их верхние границы.

Одной из основных функций государства является обеспечение правовой базы деятельности хозяйствующих субъектов. Государство в лице его органов разрабатывает и принимает законодательные акты, регулирующие экономическую деятельность в стране и ставящие экономических субъектов в равные условия. Оно определяет права и формы собственности, правила ведения предпринимательской деятельности, устанавливает условия заключения и выполнения контрактов, взаимоотношений, профсоюзов и нанимателей, предупреждает злоупотребления, обеспечивает защиту потребителя. Для контроля за соблюдением законов создаются специальные органы, принимающие действенные меры к нарушителям.

**ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ**

**1. Экономические учения Древнего мира**

Зачатки экономической науки появились еще в Древнем мире. Постепенно возникли определенные представления об отношениях, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Однако мыслители древности не выделяли экономические взгляды в специальную область знаний. Их основу составляли религиозные верования, мифы, легенды, сказания. В процессе исторического развития из отдельных идей возникали систематизированные экономические учения, формировалась целостная наука.

В Древней Греции экономические воззрения углубляются и систематизируются, приобретают научный облик. Выдающиеся греческие философы-мыслители Ксенофонт, Платон, Аристотель по праву могут считаться первыми учеными-экономистами, которые отошли от натурфилософского понимания мира к анализу отдельных категорий. Ксенофонт (430–354 гг. до н. э.) дал начало научной экономике. Термин «экономика» (от греч. oikonomike – домоводство, искусство управления домашним хозяйством) он впервые использовал в названии одного из своих трактатов «Экономикос». Основное внимание в работе он уделяет полезному богатству, считая, что «экономика есть название науки, а эта... наука есть такая, при помощи которой люди могут обогащать хозяйство, согласно нашему определению, есть все без исключения имущество, а имуществом каждого мы назвали то, что полезно ему в жизни, а полезное мы как нашли, – это все чем человек умеет пользоваться».[2] В его учении экономика делится на отрасли, высказывается мысль о целесообразности разделения труда с целью повышения его производительности, считается, что деньги следует накапливать для создания страхового фонда в случае войны или неурожая. По его мнению, это своеобразное концентрированное богатством, которое можно использовать в любое время.

Платон (428–347 гг. до н. э.) развивает учение о разделении труда, видит в нем «основной принцип строения государства», показывает роль специализации, дает понятие профессионального труда. Появление государства Платон связывает с экономической несостоятельностью отдельных субъектов, что вызывает необходимость их объединения для лучшего удовлетворения потребностей. Он отстаивает прежде всего натурально-хозяйственные отношения рабовладельческого общества, что видно из характеристики двух проектов идеального государства, нашедших отражение в его произведениях «Государство» и «Законы». Деньги же он считал исключительно инструментом обмена и отрицал необходимость их использования в качестве средства накопления.

Аристотель (384–322 гг. до н. э.) (ученик Платона) впервые исследует экономические процессы для выявления общих закономерностей. Он разделил все виды хозяйственной деятельности на две части, назвав их экономикой и хрематисти-кой. Критерием деления была выбрана цель деятельности. В экономику Аристотель включил земледелие, ремесло, торговлю производителей, продающих свои товары с целью приобретения других. К хрематистике он относил профессиональную торговлю, где товары приобретаются для перепродажи, и ростовщичество. Эта концепция носит классификационный характер. Все виды деятельности людей соотносятся с одной из двух сфер:

1) естественной (экономика), которая должна поддерживаться государством, так как способствует удовлетворению жизненных потребностей населения;

2) неестественной (хрематистика), которая основывается на бесчестных торговых, посреднических, ростовщических операциях, целью которых является все большее «обладание деньгами».

Он решительно осуждал использование денег не по истинному назначению, а ростовщичество у него вызывало ненависть. Суть дела состоит в том, что стремление к умножению денежного богатства в этот период еще не стало нормой поведения, поэтому осуждение накопления денег объясняется желанием Аристотеля предупредить угрозу сложившемуся жизненному порядку. В своих исследованиях он приблизился к пониманию стоимости вещей как их ценности с позиции потребления, выявил экономическую сущность обмена, определил цену как денежную меру стоимости.

Среди авторов Древнего Рима, затрагивавших в своих размышлениях экономические проблемы, можно выделить М. Катона (234–149 гг. до н. э.), написавшего трактат «О земледелии», который содержит множество хозяйственных советов и характеризует различные виды экономической деятельности; Л. Колумеллу (I в. н. э.) и его труд «О сельских делах», где представлены идеи о низкой производительности рабского труда, о рациональном использовании земли, позволяющем сохранить плодородие почвы; политического деятеля, оратора, адвоката М. Цицерона (106—43 гг. до н. э.), высказывавшего интересные мысли о собственности. Римские мыслители, досконально разработавшие римское право, дали правовое определение таким экономическим категориям, как деньги, цена, покупка, продажа. Однако после распада Римской империи экономическая мысль практически не развивалась в течение многих веков.

Таким образом, в период Античности появляются экономические произведения не только нормативного характера, делаются попытки с позиции своего времени рассмотреть общие проблемы экономического развития, теоретически осмыслить многие экономические категории, систематизировать экономические явления.

**2. Меркантилизм и физиократы**

В XV в. возникла первая в истории экономической мысли школа – меркантилизм (от англ. merchent – «купец», «торговец»). Сторонники этой теории считали, что нация будет тем богаче, чем больше золота и серебра имеет. Накопление происходит в процессе внешней торговли или в ходе добычи благородных металлов. Отсюда, только труд в сфере добычи благородных металлов является производительным. В вопросах экономической политики сторонники этой теории дают рекомендации по увеличению притока золота и серебра в страну. Различают ранний и поздний меркантилизм.

Представители раннего меркантилизма делали ставку на административные меры по удержанию благородных металлов в стране (запрет вывоза). Иностранные купцы вырученные деньги должны были тратить на территории страны. Это препятствовало развитию внешнеторговых отношений.

Сторонники позднего меркантилизма считали, что обеспечить увеличение благородных металлов в стране необходимо не административными, а экономическими средствами. К данным средствам относятся все средства, которые приводят к достижению активного торгового баланса (экспорт больше импорта). Подробно эти средства описаны Т. Манном (1571–1641), влиятельным английским купцом и известным представителем позднего меркантилизма. Он писал, что нет иных способов получить деньги, кроме торговли, и когда стоимость экспортных товаров будет превышать стоимость ежегодного ввоза товаров, денежный фонд страны будет увеличиваться. „Экономическая политика, предложенная Т. Манном, получила название политики протекционизма, или политики защиты национального рынка. Она сводится к ограничению импорта и поощрению экспорта. Т. Манн предлагал следующее: введение протекционистских тарифов на импортные товары, квот, экспортных субсидий и налоговых льгот экспортерам (это применяется и в настоящее время) и т. д. Поскольку эти меры реализуются при помощи государства, представители и раннего, и позднего меркантилизма само собой разумеющимся считали активное вмешательство государства в экономические процессы.

Отличительные особенности меркантилизма: 1)исключительное внимание к сфере обращения;

2) рассмотрение денег как абсолютной формы богатства;

3) отнесение к производительному только труд по добыче золота и серебра;

4) обоснование экономической роли государства;

5) убеждение, что превышение экспорта над импортом является показателем экономического благосостояния страны.

Политика меркантилизма проводилась во всей Европе в XV–XVIII вв. и состояла из следующих на-правлений: накопление денег, протекционизм и государственная регламентация хозяйства. Эта политика не могла быть другой в период становления абсолютистских государств, создания национальных хозяйств. Ускоренное капиталистическое развитие было возможно только в национальных рамках и во многом зависело от государственной власти, которая содействовала накоплению капитала и тем самым хозяйственному росту. Своими взглядами меркантилисты выражали подлинные закономерности и потребности экономического развития.

Физиократия (от гр. physis+kratos – «власть природы») – направление классической политической экономии во Франции, которое центральную роль в экономике отводило сельскохозяйственному производству. Физиократы подвергали критике меркантилизм, считая, что внимание производства должно быть обращено не на развитие торговли и накопление денег, а на создание изобилия «произведений земли», в чем, по их мнению, заключается подлинное благоденствие нации.

Франсуа Кенэ (1694–1774) – основоположник физиократизма, глава этой школы. Он не только заложил основы физиократической школы, но и сформулировал ее теоретическую и политическую программу.

Ф. Кенэ – автор «Экономической таблицы», в которой показано, как совокупный годовой продукт, создаваемый в сельском хозяйстве, распределяется между классами: производительным (лица, занятые в сельском хозяйстве, – фермеры и сельские рабочие); бесплодным (лица, занятые в промышленности, а также купцы) и собственниками (лица, получающие ренту, – землевладельцы и король).

Продолжил его изыскания видный государственный деятель Франции второй половины XVIII в. Жак Тюрго (1727–1781). Пропагандистами идей физи-ократизма также были Дюпон де Немур, д'Аламбер, В. Мирабо, Г. Летрон и др.

Физиократизм выражал интересы крупного капиталистического фермерства.

Центральные идеи теории физиократии: 1)экономические законы носят естественный характер, и отклонение от них ведет к нарушению процесса производства;»12)источник богатства – сфера производства материальных благ – земледелие. Только земледельческий труд является производительным, так как при этом работают природа и земля;

3) промышленность считалась физиократами сферой бесплодной, непроизводящей;

4) под чистым продуктом понимается разница между суммой всех благ и затратами на производство продукта. Этот избыток (чистый продукт) – уникальный дар природы. Промышленный труд лишь изменяет его форму, не увеличивая размера чистого продукта. Бесплодной считалась и торговая деятельность.

Физиократы проанализировали вещественные составные части капитала, различая «ежегодные авансы», годичные затраты и «первичные авансы», представляющие собой фонд организации земледельческого хозяйства и затрачивающиеся сразу на много лет вперед.

«Первичные авансы» (затраты на земледельческое оборудование) соответствуют основному капиталу, а «ежегодные авансы» (ежегодные затраты на сельскохозяйственное производство) – оборотному капиталу.

Деньги не причислялись ни к одному из видов авансов. Для физиократов не существовало понятия денежного капитала, они утверждали, что деньги сами по себе бесплодны и признавали лишь одну функцию денег – как средства обращения. Накопление денег считали вредным, поскольку оно изымает деньги из обращения и лишает их единственной полезной функции – служить обмену товаров.

Физиократы дали определения «первоначальные авансы» (основной капитал) – это затраты на земледельческое оборудование и «ежегодные авансы» (оборотный капитал) – это ежегодные затраты на сельскохозяйственное производство.

1. **Экономическое учение А.Смита**

Адам Смит (1723–1790) – выдающийся английский ученый-экономист. Им разработана теория воспроизводства и распределения, проанализированы действия этих категорий на историческом материале и применение их в экономической политике.

По А. Смиту, экономика слабой страны приумножает богатства народа не потому, что этим богатством являются деньги, а потому, что ее надо видеть в материальных ресурсах, которые составляют годичный труд каждого.

Смит осуждает меркантилизм. Он говорит, что природой богатства исключительно является труд. Только технический прогресс является основой роста богатства любой страны. По его мнению, не торговля и другие отрасли сферы обращения, а сфера производства является основным источником богатства.

Центральное место в методологии исследования А. Смита имеет концепция экономического либерализма, в основу которой положены рыночные экономические отношения. Он говорит: «Рыночные законы лучшим образом могут воздействовать на экономику, когда частный интерес стоит выше общественного, т. е. когда интересы общества рассматриваются как сумма интересов, составляющих его лиц».

«Сущность экономического человека состоит в том, что не от благожелательства мясника или лавочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а говорим об их выгодах».

Смысл «невидимой руки» заключается в пропаганде таких общественных условий и правил, при которых благодаря свободной конкуренции предпринимателей и через их частные интересы рыночная экономика будет наилучшим образом решать общественные задачи и приведет к гармонии личную и коллективную волю с максимально возможной выгодой для всех и каждого.

По его словам, рыночный механизм хозяйствования – это очевидная и простая система естественной свободы, она будет всегда автоматически уравновешиваться благодаря «невидимой руке».

Государство, по его мнению, должно выполнять три важных обязанности: 1)издержки на общественные работы;

2) издержки, обеспечивающие военную безопасность;

3) издержки на отправление правосудия. Рассматривая структуру торговли, Смит на первое место ставил внутреннюю, на второе – внешнюю, на третье – транзитную торговлю.

Пятая книга в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» непосредственно посвящена анализу государственного бюджета и государственного долга.

Проблему государственных расходов и налогов Смит трактовал с позиций идеолога прогрессивной буржуазии. Он оправдывал только те расходы государства, которые производятся в интересах всего общества. Он выдвинул тезис «дешевого государства», который восприняли все последующие представители классической буржуазной политической экономии.

Смит заложил теоретические основы налоговой политики буржуазного государства. Он писал, что налоги должны соответствовать «силе и способностям граждан», быть определены для каждого дееспособного человека, причем взимание налога должно обходиться по возможности дешевле.

1. **Экономическое учение Д.Рикардо**

Давид Рикардо (1771–1823) – английский экономист. Рикардо является сторонником концепции экономического либерализма, не допускающей никакого государственного вмешательства в экономку и предполагающей свободное предпринимательство, свободную торговлю и прочие «экономические свободы».

В работе «Начало политэкономии и налогового обложения» он сформулировал главную задачу политэкономии – определение законов, управляющих распределением созданного продукта. Стоимость определяется трудом, «определение стоимости рабочим временем есть абсолютный, всеобщий закон» (исключения – для невоспроизводимых товаров – составляют произведения искусства, вино особого вкуса, стоимость которых определяется их редкостью). Изменение зарплаты (без изменения производительности труда) не влияет на цену, а изменяет лишь распределение стоимости созданного продукта между предпринимателем и рабочим, т. е. меняет соотношение зарплаты и прибыли. Это обратная зависимость, поэтому теорию Рикардо называют системой раздора и вражды между классами.

На основе трудовой теории стоимости Рикардо создал и теорию ренты, в которой источником ренты является не особая щедрость природы, а прилагаемый труд. Стоимость сельскохозяйственной продукции определяется затратами труда на относительно худших участках, по современной терминологии – предельных участках, где осуществляются предельные вложения капитала. Избыток же продукции, полученный на лучших участках, и представляет собой ренту, уплачиваемую собственнику земли. Высокие рентные платежи являются следствием высоких цен на сельхозпродукцию, которая заставляет вовлекать в оборот земли худшего качества. Теория ренты явилась частным случаем теории предельных величин, которые являются основой современного микроэкономического анализа.

Развивая взгляды А. Смита, Рикардо утверждал, что зарплата сводится к стоимости средств существования работника и его семьи. Однако в отличие от Смита он считал, что зарплата удерживается в жестких пределах физического минимума в силу естественного закона. Здесь на взгляды Рикардо оказала влияние позиция Мальтуса.

Д. Рикардо сформулировал теорию сравнительных преимуществ, которая регулирует, в частности, внешнюю торговлю.

Он доказал, что специализация выгодна даже стране, у которой нет абсолютных преимуществ, при условии, что у нее имеются сравнительные преимущества при производстве какого-либо товара. В отличие от него Смит доказал, что страна должна специализироваться на той продукции, где она обладает абсолютным преимуществом, т. е. издержки на нее меньше, чем в других странах.

Рикардо сторонник количественной теории денег. Он связывал обесценивание денег с результатом их чрезмерного выпуска. Устойчивость денежного обращения (обязательное условие экономики) может быть обеспечена лишь денежной системой, основанной на золоте (золото должно беспрепятственно меняться и обратно на банкноты по твердому курсу). Рикардо считают идеологом «золотого стандарта».

**5.Экономические теории периода разложения классической школы (Мальтус, Сэй)**

Томас Мальтус (1766–1834) родился в сельской местности вблизи Лондона в семье помещика. С 1793 г. стал преподавать в колледже. При этом все свое свободное время он целиком посвящал исследованиям проблем взаимосвязи экономических процессов с природными явлениями.

Т. Мальтус вошел в историю экономической мысли как человек одной идеи, одного закона, «Закона народонаселения» (1798 г.). Его взгляды характеризует непоследовательность, некорректность посылок.

Суть закона народонаселения: население растет в геометрической прогрессии, а средства существования – в арифметической. Биологическая способность к размножению у человека превосходит его способность увеличивать продовольственные процессы.

Сама эта способность к воспроизводству ограничивается наличными продовольственными ресурсами. В качестве данных для подтверждения своего закона Мальтус брал темпы роста населения в Северной Америке, где население росло за счет иммиграции, а не за счет естественных факторов. Книга Мальтуса имела успех. В работе Мальтус показывает жесткую зависимость населения от продовольственных ресурсов общества и тем самым затем обосновывает теорию заработной платы, определяемой прожиточным минимумом.

Причина бедности, по его мнению, заключается в том, что прирост населения отстает от прироста продовольствия. Это легло в основу соответствующей экономической политики. Зарплата должна определяться прожиточным минимумом. Под прожиточным минимумом понимается минимальное количество средств для поддержания физического существования.

По его мнению, если зарплата в силу роста спроса на труд увеличится, т. е. превысит прожиточный минимум, «неумеренная склонность к размножению» приведет к росту населения, предложение труда увеличится и зарплата опять вернется к исходному уровню. Нищенский уровень жизни рабочих определяется не социальными условиями, а естественными, биологическими законами.

Мальтус выступал против «закона о бедных» и увеличении зарплаты. Он утверждал, что невозможно увеличивать средства существования теми же темпами, которые свойственны росту населения, так как, во-первых, ресурсы ограничены; во-вторых, дополнительные вложения труда и капитала будут обеспечивать все меньший прирост, так как с ростом населения в обработку вовлекаются земли худшего качества («теория убывающего плодородия» – прообраз теории «убывающей предельной производительности»).

Теория перепроизводства Мальтуса заключается в следующем: совокупный спрос недостаточен для приобретения всей товарной массы по ценам, покрывающим издержки, поскольку рабочие будут не в состоянии купить созданный им продукт, и предприниматели(бережливые и склонные к накоплению)не помогут разрешить данную проблему. Это может смягчить непроизводительное потребление земельных собственников.

Заслуга Мальтуса заключается в том, что он поставил вопрос о проблемах реализации созданного продукта.

1. **Экономическое учение К.Маркса**

Книга «Капитал» – основной труд К. Маркса, состоящий из четырех томов. Первый том «Капитала» вышел в свет в мае 1867 г. благодаря значительной финансовой поддержке Ф. Энгельса. Маркс не успел завершить и подготовить к публикации второй и третий тома; они были опубликованы уже после его смерти под редакцией Ф. Энгельса (в 1885 и 1894 гг.). В состав «Капитала» в качестве четвертого тома включают также рукописи «Теории прибавочной стоимости» (1861–1863 гг.), посвященные критике буржуазной политэкономии.

1. Первый том «Капитала» состоит из семи отделов и двадцати пяти глав.

Предмет исследования первого тома – процесс накопления капитала. Первый отдел посвящен анализу товара и его свойств.

Во втором отделе дан анализ условиям превращения денег в капитал. В нем К. Маркс вводит понятие такого товара, как рабочая сила. Далее раскрывается понятие прибавочной стоимости и доказывается, что обмен рабочей силы на капитал происходит путем обмена эквивалентов. Рабочий создает стоимость большую, чем стоимость рабочей силы.

Отделы с третьего по пятый посвящены теории прибавочной стоимости. В шестом отделе отражены взгляды автора на заработную плату как на превращенную форму стоимости и цены рабочей силы.

В седьмом отделе Маркс формулирует всеобщий закон капиталистического накопления: накопление капитала – результат увеличения размеров предприятий в ходе конкурентной борьбы и роста абсолютной величины безработицы. В итоге, К. Маркс подводит к идее естественной гибели капитализма и победе рабочего класса.

2. Второй том состоит из трех отделов.

В первом отделе автор дает описание понятия капитала. Здесь К. Маркс, в отличие от А. Смита и Д. Рикардо (которые видели в капитале вещественную форму), определяет его как форму выражения классовых производственных отношений.

Второй отдел затрагивает вопросы скорости оборота капитала. Основой деления капитала на основной и оборотный, по Марксу, служит двойственный характер труда. Составные элементы капитала переносят свою стоимость на товар конкретным трудом, но при этом одни из них переносят свою стоимость полностью в течение цикла – это оборотный капитал, а другие постепенно, участвуя в нескольких производственных циклах, – это основной капитал.

Третий отдел посвящен процессу воспроизводства. При простом процессе воспроизводства количество произведенных средств производства в одном подразделении должно совпадать с объемом потребления в другом подразделении. При расширенном воспроизводстве объем производства первого подразделения больше объема потребления второго подразделения.

3. Третий том посвящен процессу капиталистического производства. Объяснена тенденция нормы прибыли к понижению. Рост капитала ведет к снижению доли переменного капитала, создающего прибавочную стоимость. Снижение нормы прибавочной стоимости сокращает норму прибыли. Прибавочная стоимость может выступать в следующих формах: предпринимательский доход, торговая прибыль, процент и рента.

4. В четвертом томе изучается история развития экономической теории, дается критика взглядов физиократов, А. Смита, Д. Рикардо и других экономистов.

**7.Неоклассическое направление в экономической теории**

Родоначальник неоклассического направления английский экономист Альфред Маршалл (1842-1924) ввел в обиход термин «экономике» как науки о наиболее эффективном использовании имеющихся экономических ресурсов в целях максимального удовлетворения неограниченных потребностей общества в экономических благах.

Теория Смита-Рикардо исходила из того, что уровень цен устанавливается с учетом колебаний спроса. Но что лежит в основе спроса? Требовалось уяснить, как формируется спрос, от чего зависит поведение покупателей, чем руководствуются они при выборе альтернативных решений?

Эту проблему выдвинули в центр анализа и попытались найти решение экономисты, создатели теории предельной полезности, теории предельных величин. Другое наименование теории - маржинализм (от marginal — предельный). Маржинализм исходит из того, что в принятии экономических решений ключевое значение приобретает предельная полезность (предельная единица, предельная производительность, предельный доход и т.д.).

Основоположник австрийской школы Карл Менгер (1840-1921) выдвинул теорию, согласно которой ценность благ обусловливается их полезностью для потребителя, а не издержками производства или затратами труда (как считали классики). Фридрих Визер (1851 — 1924) разработал теорию вменения — ценность средств производства определяется вмененной им ценностью потребительских благ. Евгений Бем-Баверк (1851 — 1914) разработал позитивную теорию капитала и теорию процента, основанную на учете фактора времени.

Теория предельных величин послужила одним из исходных пунктов для последующей разработки положений и категорий, вошедших в арсенал экономической науки. Она способствовала созданию теории потребительского поведения; явилась одним из отправных параметров современной теории цен, анализа взаимной связи спроса и предложения, оценки эффективности, оптимизации производственных факторов.

Однако среди экономистов долго шли дискуссии вокруг того, что является источником стоимости — полезность, затраты труда или еше и другие экономические факторы. Концепция, разработанная Маршаллом, явилась своего рода компромиссом между различными направлениями экономической науки.

Ключевая идея, выдвинутая им, состоит в переключении усилий с теоретических споров вокруг стоимости к изучению проблем взаимодействия спроса и предложения, как сил, определяющих процессы, протекающие на рынке. Маршалл предложил использовать понятие равновесной цены. Когда «цена спроса равна цене

предложения, объем производства не обнаруживает тенденции ни к увеличению, ни к сокращению; налицо — равновесие. Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товара, производимого в единицу времени, можно назвать равновесным количеством., а цену, по которой он продается, - равновесной ценой».

Подход Маршалла к трактовке цены и проблеме ценообразования опирается как на теорию производственных издержек, так и на положения австрийской школы предельной полезности. Он учитывает как объективную — издержки производства, так и субъективную оценку — полезность благ. В приложении к своей основной работе Маршалл писал: «Принцип издержек производства и принцип «конечной полезности», без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения; каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц».

Наряду с А. Маршаллом, построившим теорию ценности на согласовании издержек производства и полезности, свой вклад в формирование новой концепции внесли американский экономист Дж. Кларк (1847-1939), англичанин А. Пигу (1877-1959), основатели лозаннской школы Л. Вальрас (1834-1910), В. Парето (1848-1923), шведский экономист и философ К. Виксслль (1851 — 1926).

1. **Кейнсианство**

Кейнсианство: Джон Кейнс (1873-1946) 1936-«общая теория занятости процента и денег». Основные принципы кейнсианства: 1)Экономика неравновесная и несбалансированная система и вмешательство государства в нее- абсолютно нормальный путь; 2)В экономике действует мультипликационный эффект.(кризис производства прокатится по всей экономике в целом); 3)Капитализму присуще внутренние противоречия, обеспечение совокупности спроса; 4)Финансовая система (деньги); 5)Все в экономике зависит от ожидания будущего.

Кейнс выводит основной психологический закон: С ростом доходов человек склонен увеличивать свое потребление, однако в меньшей степени, чем выросли его доходы. Кейнс- создатель подлинной макроэкономики- психологизм.

Институционально-эволюционная теория: Веблен. Норт, Нельсон, Уинбер «Эволюционная теория экономический изменений». Институт-это «правила игры» в обществе, созданные человеком ограничительные механизмы, которые взаимо-действуют м/у людьми в обществе. Основополагающие принципы:

1) недооценка историч и эмоц факторов. Хоз-я деятельность людей;

2) интеграция эко-ки с другими сферами знаний;

3) недооценка неоклассич поведения индивида; 4) эволюция капитализма в посткапитализм с активной ролью гос-ва и соц контролем над бизнесом.

Эк институт-это совокупность формальных, фиксированных в законодательстве, и неформальных…, структурирующих взаимоотношения индивидов в системе отношений собственности.

Основные принципы эволюционной экономики:

1)экон рассматривается как эволюц открытая система, кот-я постоянно испытывает воздействие страны;

2) передаётся спонтанный характер к тому что сущ-ие институты не создавались сознательно к той цели кот-ю они играют;

3) применяется концепция биологической эволюции и биологии:

Эволюцию в природе и экономике протекает если не общим, то похожим путём.

1. **Институционализм**

Институционализм – направление в экономической мысли, исходящее из постулата, что общественные обычаи регулируют хозяйственную экономическую деятельность. Определяющая роль принадлежит групповой психологии, а не индивидам.

Становление институционализма связывают с именем американского экономиста Торстейна Веблена (1857–1929). В центре исследований Веблена – не «рациональный», а «живой» человек и попытки выяснить, чем определяется поведение человека.

«Экономический человек» – человек с независимыми предпочтениями, стремящийся к максимизации собственной выгоды.

Веблен доказал, что в рыночной экономике потребители подвергаются всевозможным видам общественного давления, вынуждающего их принимать неразумные решения.

Веблен ввел понятие «показное потребление» («эффект Веблена»). Он делает вывод, что рыночную экономику характеризует не эффективность и целесообразность, а расточительство, завистливое сравнение, преднамеренное снижение производительности.

Движущие мотивы человеческого поведения – не максимизация выгоды, а инстинкт мастерства, праздного любопытства. Веблен требовал применять к экономической теории данные социальной психологии. Он является основателем науки «экономическая социология».

Главное противоречие капитализма – противоречие между «бизнесом» и «индустрией», материальным производством и системой частного предпринимательства, направленной на получение прибыли.

Это противоречие обостряется, так как финансовая олигархия получает все большую часть доходов за счет операций с фиктивным капиталом, а не за счет роста производства, повышения его эффективности.

Развитие индустрии подводит к необходимости преобразований и предсказывает установление в будущем власти технической интеллигенции – «технократии», а не прибыль.

Эти идеи Веблена были подхвачены и развиты американским экономистом и социологом Джоном Кеннетом Гэлбрейтом. В работе «Новое индустриальное общество» (1969 г.) Гэлбрейт утверждает, что целью техноструктуры является постоянный экономический рост, который только и обеспечивает рост должностных окладов и стабильность. Однако интересы экономического роста, необходимым условием которого является рост потребления, ведут к дальнейшему давлению на потребителей со стороны производителей. Происходит гипертрофированный рост индивидуальных потребностей, а потребности общественные, к которым Гэлбрейт относил и инвестиции в человеческий капитал путем расширения системы образования, приходят в упадок.

Цели техноструктуры приходят в противоречие с интересами общества. Оно заключается не только в нагнетании потребительского психоза, но и в том, что результатом господства техноструктуры являются растрата природных ресурсов, инфляция, безработица. Эти отрицательные процессы являются результатом соглашательской политики техноструктуры, которая желает жить в мире со всеми слоями общества. Последствия: рост зарплаты, опережающий рост производительности труда, инфляция. Гэлбрейт делает вывод о необходимости социального контроля над экономикой со стороны государства.

***МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ***

**1. Общая характеристика мирового хозяйства и системы международных экономических отношений**

Существуют три основных подхода к определению понятия мировой экономики или мирового хозяйства: 1) мировое хозяйство – совокупность национальных хозяйств, связанных политическими и экономическими отношениями; 2) мировая экономика – система международных экономических отношений, связывающая национальные хозяйства/экономики; 3) мировая экономика – экономическая система, самовоспроизводящаяся на уровне производительных сил и производственных отношений. Она объединяет экономические силы, производственные отношения, правовые нормы, регулирующие эти отношения. Основа существования мирового хозяйства – целостность и устойчивость. Свойства МЭО: сложность и иерархичность мирового хозяйства; неравномерность развития его различных частей – около 33 % мировой покупательной способности сосредоточены в США, Японии и Германии, тогда как население этих стран составляет 9 % населения мира.

Цель мирового хозяйства – удовлетворение спроса и человеческих потребностей. Порядок функционирования мирового хозяйства строится на нормах частного и государственного права. Основа – производство, обмен, распределение и потребление национальных благ. Глобальное мировое хозяйство сложилось к началу XX в.

Мировой рынок образовался с периода Великих географических открытий. Начало мировому хозяйству положило мировое производство, что повлекло за собой переплетение мирового предпринимательского и ссудного капитала. Мир был поделен на сферы влияния, на протяжении нескольких веков происходил процесс формирования международных монополий.

Концепции глобальной экономической системы:

1) империализм и неоимпериализм. Объясняет мировое хозяйство в борьбе между ведущими странами за рынки. Империализм – стадия в развитии при господстве финансового капитала и монополий, большое значение приобретает вывоз капитала, процесс раздела мира трестами и монополиями в экономическом плане и территориально – между государствами. Основатели – Бауэр, Ленин, Бухарин, Люксембург;

2) модернизация и неоэволюция:

• переход к современному экономическому обществу, в котором господствуют духовные ценности. Традиционные общества управляются по-старому, не принимая нововведений. Теория получила небольшое распространение;

• преобразование из традиционных обществ через процесс социальной дифференциации. Доминировала в первой половине XX в.;

3) зависимости (периферийного развития). Основал аргентинский экономист Пребиш (Фрейшнер). Существуют три направления: концепция зависимости и неразвитости, зависимого развития, воспроизводства зависимости. Капиталистический рынок хозяйств одновременно порождает экономическое развитие и неразвитость;

4) в последние десятилетия возникла теория, связанная с движением капитала и интернационализацией хозяйства развитых стран. Взаимоотношения возникают на основе зависимости взаимозависимости и партнерства.

**2. Ресурсный потенциал и отраслевая структура мировой экономики**

Природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства – это совокупность природных ресурсов всех национальных экономик.

Природно-ресурсный потенциал включает в себя:

- минеральные ресурсы (полезные ископаемые), они служат базой для развития промышленности (6 стран, которые обладают большим количество минеральных ресурсов – США, Канада, Китай, Россия, ЮАР, Австралия);

- земельные ресурсы, служат основой для сельскохозяйственного производства. Особенность: земельные ресурсы быстро сокращаются в результате естественных процессов деградации почв (эрозия почв), горнопромышленных разработках, быстро поглощаются населенными пунктами;

- лесные ресурсы, которые занимают 30 % суши или 4 млрд. земли. Они сокращаются в результате вырубки лесов;

- водные ресурсы, которые занимают около 60 % суши на земле; ¼ часть населения испытывает дефицит пресной воды и 50 млн. жителей страдают от плохого качества пресной воды;

- биологические ресурсы;

- климатические ресурсы и др.

Классификация природных ресурсов

I. По признаку исчерпаемости:

1. Исчерпаемые ресурсы:

1.1. восстонавлемые ресурсы – это ресурсы, которые могут использоваться периодически (ресурсы растительного и животного мира);

1.2. невосстонавлемые ресурсы – это ресурсы, которые используются один раз и не воспроизводятся самой природой (полезные ископаемые: нефть, газ, уголь).

2. Неисчерпаемые ресурсы (климатические ресурсы – энергия ветра, энергия солнца).

II. По видам хозяйственного использования:

1. Ресурсы промышленного производства – полезные ископаемые;

2. Ресурсы сельскохозяйственного производства – земельные ресурсы.

Основные особенности современного природно-ресурсного потенциала

1) неравномерность распределения природно-ресурсного потенциала между странами;

2) сокращение земельных, лесных ресурсов;

3) усиление воздействия на природно-ресурсный потенциал; следствием стало появление глобальных проблем мировой экономики.

Глобальные проблемы – это проблемы, касающиеся всех стран мира и требующие разрешения, путем совместных усилий членов мирового сообщества.

**3. Характеристика стран и регионов в мировой экономике**

Разделение мирового хозяйства на сферы экономической деятельности и определение основных экономических взаимосвязей между ними позволяют не только проанализировать тенденции развития отдельных стран, но и сравнить их между собой. Однако в мире в целом примерно 200 стран, которые очень различны по уровню экономического развития. И знание классификаций чрезвычайно важно для взаимного изучения и обмена опытом экономического развития.

Принятое в мировой экономике определение страны отличается от определения, принятого в международном праве или обыденного. В рамках мировой экономики страной считаются не только территориальные единицы, являющиеся государством, но и некоторые территориальные единицы, которые не являются государствами, однако проводя самостоятельную и независимую экономическую политику и ведут отдельный статистический учет своего экономического развития. Это касается некоторых островных зависимых территорий Великобритании, Нидерландов и Франции, которые, не являясь самостоятельными государствами рассматриваются, тем не менее, международной экономикой как отдельные страны.

Наиболее полное представление о группах стран в мировой экономике дают данные универсальных международных организаций, членами которых являются большинство стран мира, - Организации Объединенных Наций, Международного валютного фонда и Всемирного банка. Оценка этими организациями групп стран в международной экономике несколько различается, поскольку различно количество стран – членов этих организаций (ООН – 185, МВФ – 181, ВБ – 180), а международные организации наблюдают за экономикой только своих стран – членов. Например, из классификации МВФ выпадают Куба, КНДР и некоторые другие небольшие по размеру страны, которые не являются его членами. Некоторые страны – члены международных организаций не предоставляют полные данные о своей экономике или предоставляют их не современно, в результате чего оценки развития их экономике выпадают из общих оценок международной экономики. Это Сан–Марино из числа развитых и Эритрея из числа развивающихся государств.

Наконец, любая классификация составляется из задач каждой организации. Например, Всемирный банк обращает внимания на оценку уровня экономического развития каждой страны, ООН – на социальные и демографические аспекты и т.д.

Всего же, в современной литературе можно выделить несколько основных признаков для классификации стран мира: 1. По типу социально-экономической системы во второй половине ХХ века страны делили на капиталистические, социалистические и развивающиеся, или страны «третьего мира». В свою очередь, развивающиеся страны делили на страны социалистической или капиталистической ориентации. Распад Советского Союза и мировой социалистической системы привел к отказу от такой классификации мирового хозяйства.

2. По уровню развития страны подразделяются на развитые и развивающиеся. Постсоциалистические государства и страны, все еще официально провозглашающие целью своего развития строительство социализма, оказались в числе развивающихся.

3. По степени развитости рыночной экономики в международной практике все страны мира чаще всего подразделяются на три основные группы: развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. Такая разбивка на группы была выбрана для удобства анализа в ЭКОСОС (Экономическом и социальном совете ООН). В настоящее время МВФ введен термин «передовые экономики» (или «передовые страны») для обозначения групп стран и территорий, традиционно относимых к развитым (это 23 страны). К передовым экономикам мира относят также четырех восточноазиатских «тигров» (Южная Корея, Сингапур, Гонконг , как особый административный район Китая, и Тайвань), Израиль и Кипр.

Среди лидеров мировой экономики находятся страны Северной Америки (США и Канада), Западной Европы (прежде всего Великобритания, Германия, Италия и Франция), Восточной Азии во главе с Японией. За ними следует заметно прогрессирующая группа новых индустриальных экономик, в том числе «азиатские тигры». Все еще на этапе реформирования в рамках перехода к рынку остается ряд государств Центральной и Восточной Европы, а также государств на территории бывшего СССР. Некоторые из них в последние годы были приняты в Европейский Союз, и группа развитых стран возросла до 30. Обширный массив стран – развивающаяся зона – насчитывает свыше 100 стран мира.

Для характеристики экономики стран мира используются уже известные показатели: ВВП на душу населения, отраслевая структура экономики и наукоемкие отрасли и уровень и качество жизни населения.

**4. Международная торговля товарами и услугами**

Международная торговля – это процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками разных стран. Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, соотношение между которыми называют торговым балансом.

Международная внешняя торговля – реальный и ощутимым фактор воспроизводственного процесса, удовлетворения потребностей населения и любой хозяйственной деятельности. Каждый шестой товар или услуга попадают к потребителю через мировую торговлю. Вместе с тем это реальный фактор развития интеграционного типа мирохозяйственных отношений. Количественные и качественные характеристики современных международных экономических отношений показывают:

1) усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик;

2) повышение значения внешнеэкономического роста, предопределяя преимущества международного интеграционного развития (связанного с формированием и развитием структуры международных рынков труда). В широком понимании рынок – это совокупность экономических, социальных и политических отношений, складывающихся в процессе обмена товаров и услуг. Рынок выступает отдельной категорией, развивающейся под влиянием собственных закономерностей и оказывающей воздействие на весь ход воспроизводства.

Рынок есть система обмена разными по своим потребительским свойствам продуктами труда как товарами. На современном этапе международная торговля играет возрастающую роль в хозяйственном развитии стран, регионов, всего мирового сообщества:

1) внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста; 2) произошло заметное повышение зависимости стран от международного товарообмена. Международная торговля служит средством, позволяющим странам – участникам процесса развивать свою специализацию, повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых ими товаров и услуг, а также и уровень благосостояния их населения. Во второй половине текущего столетия международный обмен приобретает грандиозные масштабы. Ныне 4/5 совокупного объема международных экономических отношений приходится на мировую торговлю.

Современная международная торговля развивается высокими темпами. Подобный устойчивый рост международной торговли явился следствием проявления следующих факторов:

1) развития международного разделения труда и интернационализации производства;

2) НТР, способствующей обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики;

3) активной деятельности транснациональных корпораций на мировом рынке;

4) регулирования (либерализации) международной торговли посредством мероприятий Всемирной торговой организации (ВТО);

5) либерализации международной торговли, перехода многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин; образование свободных экономических зон;

6) развития процессов торгово-экономической интеграции – устранения региональных барьеров, формирования общих рынков, зон свободной торговли;

Сегодня не только товары продаются на мировом рынке, но и услуги. Причем они занимают немалую часть.

Под рынком услуг понимают следующие виды деятельности:

1) услуги, оказываемые в связи с международной торговлей. Они включают страхование, транспортные перевозки и т. д. ;

2) услуги, которые непосредственно связаны с обменом технологиями: сотрудничество в технической сфере, капитальное строительство, управленческая деятельность;

3) путешествия людей, которые включают как туристические, так и деловые поездки;

4) расходы в банковской сфере, лизинг, платежи по доходам на капитал;

5) заработная плата и социальные расходы по отношению к иностранным рабочим. Сейчас появляются все более новые виды международных услуг.

Их доля в мировом ВВП увеличивается.

Всего выделяют шесть групп услуг:

1) строительство и коммунальные услуги;

2) торговля (как оптовая, так и розничная), гостиничный бизнес, рестораны, туристические базы;

3) транспортные услуги (по отношению к товарам или людям), хранение, услуги связи, посредничество в финансовой сфере;

4) оборона государства и социальные услуги;

5) образование, здравоохранение и работы, носящие общественный характер;

6) другие коммунальные, социальные и личные услуги.

В последнее время все более уверенно на мировом рынке развиваются информационные и консалтинговые услуги. В связи с тем что услуги – это особый объект торговли, они не фиксируются таможенными службами, так как редко пересекают таможенную границу. Платежи осуществляются, как правило, через коммерческие учреждения.

Существует классификация мировой торговли услугами в зависимости от способа поставки:

1) трансграничная торговля;

2) потребление человеком (фирмой) услуги за рубежом;

3) учреждение коммерческого присутствия на территории той страны, где оказывается услуга;

4) перемещение производителя услуги – физического лица – в другую страну с целью оказания услуги.

Если говорить о странах, которые являются экспортерами услуг, то следует отметить, что все они – экономически развитые.

**5. Международные валютные отношения**

Международные валютные отношения – совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств.

Развитие международных валютных отношений обусловлено ростом производительных сил, созданием мирового рынка, углублением международного разделения труда, формированием мировой системы хозяйства, интернационализацией и глобализацией хозяйственных связей.

Международные валютные отношения опосредствуют международные экономические отношения, которые относятся как к сфере материального производства, т. е. к первичным производственным отношениям, так и к сфере распределения, обмена, потребления.

Существует прямая и обратная связь между валютными отношениями и воспроизводством. Их объективной основой является процесс общественного воспроизводства, который порождает международный обмен товарами, капиталами, услугами.

Состояние валютных отношений зависит от развития мировой экономики, политической обстановки, соотношения сил между странами на мировой арене. Поскольку во внешнеэкономических связях, в том числе валютных, переплетается вся совокупность экономических и политических отношений между странами, валютные отношения занимают особое место в национальном и мировом хозяйстве.

Включение мирового рынка в процесс кругооборота капитала означает превращение части денежного капитала из национальных денег в иностранную валюту, и наоборот.

Это происходит при международных расчетных, валютных, кредитных и финансовых операциях.

Хотя валютные отношения вторичны по отношению к процессу воспроизводства, они обладают относительной самостоятельностью и оказывают на него обратное влияние.

В условиях интернационализации хозяйственной жизни неустойчивость международных валютных отношений, валютные кризисы оказывают отрицательное влияние на процесс воспроизводства в национальном и мировом масштабе.

Платежным балансом называется соотношение между всеми платежами, которые страна сделала другим странам, и суммой всех средств, которые были ею получены в течение того же времени от других стран. В платежный баланс включаются экспорт и импорт тех товаров, по которым осуществлялись платежи за данный период времени. Учитываются сделки данного года между резидентами данных стран. Резидентами какой-либо страны являются фирмы, зарегистрированные на территории данного государства. Это же относится и к филиалам.

Единственное исключение – международные организации: они не являются резидентами тех стран, где они расположены. Платежный баланс отражает именно совокупные сделки между государствами. Обычно он составляется за год. Что касается истории платежного баланса, то следует отметить, что изначально он формировался в качестве метода статистического и информационного учета с целью выполнения налоговых функций. В настоящее время он выступает источником информации, позволяющим выделить особенности участия страны в международной деятельности. В соответствии с мировой практикой платежный баланс составляется по принципу двойной записи (двойного счета).

Суть этого метода в том, что каждая операция записывается дважды, с точки зрения дохода и расхода, например поступление товара и его оплата. Поэтому баланс всегда находится в равновесии.

Существует несколько видов платежных балансов.

1) Торговый баланс.

2) Баланс торговли и услуг.

3) Баланс по текущим операциям.

4) Базисный баланс.

5) Баланс автономных счетов.

6) Баланс ликвидности.

7) Баланс международной инвестиционной задолженности.

В платежном балансе могут возникнуть диспропорции. Произойти это может по разным причинам: изменение цен, уровня дохода, структурные диспропорции, автономное перемещение значительных масс капитала. Платежный баланс является объектом государственного регулирования.

На это есть ряд причин:

1) для платежного баланса характерна неуравновешенность, которая проявляется в дефиците у одних и в избытке у других стран;

2) платежный баланс не может выравниваться самостоятельно после отмены в 1930-х гг. золотого стандарта, и, следовательно, требуются целенаправленные меры по его регулированию;

3) повышение значения платежного баланса в системе государственного регулирования обусловлено все большей интернационализацией хозяйственных связей.

**6. Международная миграция капитала**

В эпоху свободной конкуренции, когда международное разделение труда определялось в основном природно-климатическими различиями стран, господствующее положение в международных экономических отношениях занимала международная торговля товарами. С появлением машинного производства международное разделение труда приобрело некоторые специфические черты. Международная конкурентоспособность во многом стала определяться быстротой разработки и внедрения в процесс производства научно-технических и технологических новшеств. Период индустриального развития общества стал характеризоваться борьбой между государствами за привлечение иностранных инвестиций.

Вывоз капитала становится одной из основных форм международных экономических отношений.

До середины XX столетия капитал мигрировал, как правило, из промышленно развитых стран в слаборазвитые и носил ограниченный характер. Этот этап движения капитала характеризовался термином «вывоз капитала». С середины 50-60-х гг. XX столетия вывоз капитала приобрел устойчивый и масштабный характер. Вывозить капитал стали не только экономически развитые страны, но и развивающиеся, включая государства, образовавшиеся после распада СССР. Многие страны мира стали и экспортерами и импортерами капитала. Движение капитала стало сопровождаться огромными финансовыми потоками в виде доходов на вложенный капитал: предпринимательской прибыли, процентов по ссудам, дивидендов. Вывоз капитала превратился в одну из форм международных экономических отношений (МЭО) и стал характеризоваться термином «международная миграция капитала».

Международная миграция капитала (ММК) – это процесс встречного движения капиталов между различными странами, независимо от уровня их социально-экономического развития, приносящий их собственникам соответствующие доходы: прибыль, процент, дивиденды.

Основными причинами международной миграции капитала являются:

а) прибыль.

У богатейших стран мира образуется «избыток» капитала, который не находит прибыльного приложения внутри страны и ищет выгоду за ее пределами;

б) международное разделение труда.

В условиях современной НТР международное разделение труда приобретает характер технологической и подетальной специализации. Это значит, что узлы и детали для технически сложной продукции выгоднее производить в тех странах, которые имеют сравнительные преимущества перед другими государствами;

в) таможенные барьеры.

В условиях, когда многие государства ограничивают импорт товаров путем установления высоких таможенных пошлин на ввозимые товары, экспорт капитала является одним из способов обойти эти барьеры за счет строительства предприятий за границей и продажи там производимой продукции;

г) экология.

Многие развитые страны, уделяя большое внимание собственной экологической безопасности, строят за границей экологически вредные предприятия, ввозя в собственную страну готовую продукцию, изготовленную на этих предприятиях;

д) политика.

Вывоз капитала в виде государственных займов часто преследует не экономические, а политические цели. Поэтому государственный капитал может вывозиться и в страны с высокой степенью инвестиционного риска.

На развитие процесса ММК влияют две группы факторов:

- экономические: развитие производства и поддержание темпов экономического роста; глубокие структурные сдвиги как в мировой экономике, так и в экономике отдельных стран; углубление международной специализации и кооперации производства; рост транснационализации мировой экономики; развитие интеграционных процессов.

- политические: либерализация экспорта и импорта капитала; политика индустриализации развивающихся стран; активная социальная политика государств; проведение экономических реформ в странах бывшей мировой системы социализма.

Экономическая целесообразность экспорта капитала состоит в: получении дополнительной прибыли; обходе протекционистских барьеров, выдвигаемых на пути движения товарных потоков; приближении производства к новым рынкам сбыта; получении доступа к новейшим зарубежным технологиям; экономии на налоговых платежах; снижении расходов на охрану окружающей среды.

Экономическая целесообразность импорта капитала определяется: возможностью развития на качественно новой основе отечественных производств; ростом научно-технического потенциала страны; созданием дополнительных рабочих мест.

Участие страны в процессах международной миграции капитала отражается в абсолютных и относительных показателях. К абсолютным показателям относят: объем экспорта капитала; объем импорта капитала; сальдо экспорта-импорта капитала; число предприятий с иностранным капиталом в стране и количество занятых на них и др.

Основными относительными показателями являются:

1. коэффициент импорта капитала (Кик), отражающий долю иностранного капитала (ИК) в ВВП страны:

Кик = ИК / ВВП х 100%.

1. коэффициент экспорта капитала (Кэк), отражающий долю экспортируемого капитала (ЭК) в ВВП:

Кэк = ЭК / ВВП х 100%

**7. Международная миграция рабочей силы**

Понятие «миграция населения» предполагает перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему. Специалисты выделяют международную (внешнюю) миграцию, осуществляемую в различных формах: трудовой, семейной, туристической и др. Массовая миграция населения стала одним из наиболее характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX в.

В настоящее время крупномасштабные перемещения населения и трудовых ресурсов в разнообразных формах являются одним из проявлений интернационализации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества, а также возможных последствий острых межнациональных противоречий, прямых столкновений между народами и странами, чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий.

Международный рынок труда объединяет национальные и региональные рынки рабочей силы и существует в форме трудовой миграции. Современный международный рынок рабочей силы включает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы.

Перемещаясь из одной страны в другую, рабочая сила предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

Первый центр иммиграции сформировался в странах Западной Европы, где иностранную рабочую силу стали использовать на постоянной основе. Только ЕС насчитывает 13 млн иммигрантов.

Вторым центром иммиграции являются США, где трудовые ресурсы сложились за счет иммигрантов. Приезжие рабочие составляют около 5 %.

Третий центр – нефтедобывающие страны Ближнего Востока.

Четвертый центр – Латинская Америка.

Среди важнейших побудительных мотивов и причин международной миграции трудовых ресурсов находятся различные факторы экономического и неэкономического характера.

К причинам экономического характера следует отнести следующие:

1) различия в уровне экономического, и в частности промышленного, развития отдельных стран.

Как свидетельствует практический опыт, рабочая сила мигрирует в основном из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем;

2) наличие национальных различий в размерах заработной платы;

3) существование органической безработицы в некоторых странах, прежде всего в слаборазвитых;

4) международное движение капитала и функционирование международных корпораций.

Причины миграции рабочей силы неэкономического характера:

1) политические;

2) национальные;

3) религиозные;

4) расовые;

5) семейные и др.

Происходившее в последнее время заметное развитие средств связи и транспорта в свою очередь оказало стимулирующее воздействие на активизацию процессов современной международной трудовой миграции. Как свидетельствует мировая практика, трудовая миграция обеспечивает несомненные преимущества странам, как принимающим рабочую силу, так и поставляющим ее (но возможно и появление острых социально-экономических проблем).

**8. Международная экономическая интеграция**

Международная экономическая интеграция – это процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных хозяйствующих субъектов (предприятий, фирм) близлежащих стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (иногда надгосударственного)регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, научно-технической, финансовой и валютной, социальной, внешней и оборонной политики. В результате происходит создание целостных региональных хозяйственных комплексов с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими пропорциями, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления.

Самая простая форма экономической интеграции – зона свободной торговли, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами и прежде всего таможенные пошлины.

Другая форма – таможенный союз: наряду с функционированием зоны свободной торговли устанавливается единый внешнеторговый тариф и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

В обоих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, с тем чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.

Более сложная форма – общий рынок, обеспечивающий его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешним тарифом свободу передвижения капиталов и рабочей силы, а также согласование экономической политики.

Но наиболее сложной формой межгосударственной экономической интеграции является экономический (и валютный) союз, совмещающий все вышеуказанные формы с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Экономическая интеграция обеспечивает условия для взаимодействующих сторон: 1) хозяйствующие субъекты (товаропроизводители) получают более широкий доступ к ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к новейшим технологиям в масштабах всего региона, а также возможность производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки;

2) создаются привилегированные условия для фирм стран – участниц экономической интеграции, они защищаются от конкуренции со стороны фирм третьих стран;

3) участники интеграции совместно решают наиболее острые социальные проблемы: выравнивание условий развития отсталых районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий и т.д.

**9.Экономические аспекты глобальных проблем**

Возникновение глобальных проблем связано с конкретной сферой жизнедеятельности общества и с конкретной средой, где реализуется та или иная сфера деятельности людей.

Проблемы взаимоотношения человека и общества с природой и самих общественных отношений классифицируют как глобальные, если:

а) они носят общемировой характер;

б) нерешение их представляет угрозу человечеству, регресс в условиях жизни людей, в развитии производительных сил; в) они требуют неотложных и решительных действий на основе коллективных и скоординированных усилий мирового сообщества.

Принято делить глобальные проблемы на три сферы действия.

К первой сфере относятся проблемы, возникающие при взаимодействии природы и общества. Это проблемы, связанные с надежным обеспечением человечества природными ресурсами, энергией, продовольствием, охрана окружающей среды, освоение ресурсов Мирового океана, освоение космоса.

Важность решения этих проблем объясняется относительным ограничением природных ресурсов.

Ко второй сфере относятся проблемы общественных взаимоотношений, а именно: отношения между государствами различных экономических систем, преодоление экономической отсталости многих стран мира, локальных, региональных, мировых кризисов и т.п.

Важнейшей остается проблема предотвращения угрозы использования ядерного оружия.

К третьей сфере относятся проблемы развития человека, обеспечения его будущего, а именно, вопросы урбанизации, борьбы с эпидемиями и тяжелыми заболеваниями и т.п.

Данная классификация лишь условна, поскольку все эти проблемы взаимосвязаны, а решение их должно осуществляться комплексно.

Каждая глобальная проблема является объективной по своему характеру и имеет материальную базу. Кроме того, на остроту и проявление глобальных проблем оказывают влияние реальные конкретно-исторические условия. Без учета социальных факторов, специфики общественного строя отдельных государств невозможно в полной мере оценить сущность и источники этих проблем.

Таким образом, оптимальное решение глобальных проблем требует соединения научно-технических и социальных факторов в единый механизм, основу которого должны составить совместные действия всех государств.

**ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ**

**1. Основные концепции функционирования предприятий**

Организация – сознательно координируемое социальное образование с определенными границами, которое функционирует на постоянной основе для достижения общих целей. Организация – активный, относительно независимый элемент общественной системы, через который преломляются интересы индивида и общества.

Организация – образование группы или отдельных лиц, взаимодействующих между собой и работающих для достижения определенной цели.

Для организации характерны следующие признаки:

– комплексность, определяющая степень разделения труда в организации, уровень специализации, количество уровней иерархии;

– формализация – разработанные правила и процедуры, определяющие поведение работников; (что можно и нельзя делать);

– соотношение централизации и децентрализации – уровни, на которых принимаются решения. Соотношение централизации и децентрализации определяет тип и характер организационной структуры управления.

Теория фирмы прежде всего содержит два основных подхода, посредством которых познаются процесс ее возникновения, суть, а также законы и принципы функционирования.

1. Технологический подход (или функциональный). Его суть заключена в том, что всегда можно найти ту производственную функцию, которая характеризует наибольший объем выпуска при абсолютно различных альтернативных сочетаниях факторов производства и уровне технологического развития на определенный момент времени. При понимании данного подхода возникает проблема определения наиболее оптимального размера фирмы и ее масштаба производства. Оказывается, что наиболее эффективен тот вариант, который не вызывает резкого роста переменных издержек, которые зависят от объема выпуска. Другими словами, положительный эффект экономии на масштабе производства должен полностью расходоваться. Например, для завода – производителя деталей авиастроения он будет исчерпан, если мощности станков будут полностью использованы, а покупка нового оборудования невозможна без строительства или аренды новых производственных помещений Однако технологический подход не способен объяснить, откуда берется производство, как организуется, и каков его механизм и из чего состоит. Вследствие этого возникла необходимость в создании нового подхода, который смог бы решить все вопросы функционирования фирмы.

2. Институциональный подход занимается вовсе не исследованием процесса стремления фирмы к максимизации получаемой прибыли. Данный подход позволяет объяснить сам принцип возникновения фирмы как экономического субъекта, ее функционирования и в конечном счете – уход с рынка. Можно, конечно, предположить, что экономика способна стабильно развиваться и без фирм, когда все экономические субъекты самостоятельно занимаются производством, осуществляют обмен и сбыт. Но, как известно, все ресурсы, факторы производства и оборотные фонды рассредоточены в экономической среде. Такое производство, по сути, напоминает натуральную форму хозяйствования, поскольку каждому экономическому субъекту в отдельности необходимо вести длительные переговоры по поводу соединения всех факторных ресурсов в единое производство. Все это вызывает рост транзакционных издержек, и процесс производства становится слишком длительным и дорогостоящим. Таким образом, преимущество фирмы заключается в том, что она сочетает в себе все необходимые факторы производства. Кроме того, соединяя их в единое производство, она изготавливает товары и услуги непосредственно на одном предприятии, что значительно упрощает и процесс производства, и процесс поставки готового товара на рынок, снижает издержки функционирования. Можно сказать, что фирма – это наиболее приемлемый и эффективный экономический субъект.

1. **Организация производства на предприятии.**

Организация производства координация и оптимизация во времени и пространстве всех материальных и трудовых элементов производства с целью достижения в определенные сроки наибольшего производственного результата с наименьшими затратами.

Задачи:

1. обеспечение сырьем.

2. наилучшее использование рабочей силы, сырья, оборудования.

3. улучшение ассортимента и качества выпускаемой продукции.

4. освоение новых видов продукции.

5. углубление специализации.

6. совершенствование форм организации производства.

7. быстрая переориентация.

Технология – способы и варианты изготовления продукции. Функцией технологии является определение возможных типов машин для производства каждого вида продукции, других параметров технологического процесса.

Функцией организации производства является определение конкретных значений параметров технологического процесса на основе анализа возможных вариантов и выбора наиболее эффективного в соответствии с целью и условиями производства.

Системный подход предусматривает оптимизацию работы всей производственной системы в совокупности, как некое целое, а не отдельных частей.

Методы организации производства.

Методы организации производства – это способ осуществления производственного процесса, представляющий собой совокупность средств и приемов, характеризующийся рядом признаков, главными из которых являются взаимосвязь последовательности выполнения операций технологического процесса с порядком размещения оборудования и степень непрерывности производственного процесса. В промышленности используется 3 метода организации производства:

1. Единичный, характеризующийся большим ассортиментом высокой трудоёмкостью, низким техническим уровнем, отсутствием типизированных технологических процессов.

2. Серийный метод, характеризуется перерывами в работе оборудования из-за переналадок для изготовления новой продукции.

3. Массовый метод (поточный).. Он позволяет быстрыми темпами наращивать производство продукции, повышать производительность труда, является эффективным методом организации производства.

Факторы, влияющие на выбор методов организации производства:

1) номенклатура выпускаемой продукции;

2) масштабы выпускаемой продукции;

3) периодичность выпуска продукции;

4) трудоемкость продукции;

5) характер технологической обработки продукции.

Производственный цикл: понятие, структура и факторы, определяющие его длительность. Шпаргалка.

Производственный процесс состоит из периодически повторяющихся производственных циклов.

Производственный цикл - совокупность операций, которые последовательно проходит сырой материал, превращаясь в готовый продукт. Он характеризуется длительностью, исчисляемой в календарном времени и структурой.

Длительность производственного цикла - промежуток времени от момента запуска сырья в производство до полного изготовления готовой продукции. Она может быть исчислена для одного изделия, партии изделий или продукции.

Общая продолжительность цикла включает время производства и время перерывов. Время производства складывается из времени:

а) основных, технологических операций;

б) естественных процессов;

в) перемещающих операций;

г) контрольных операций.

Перерывы, входящие в состав производственного цикла подразделяются на:

- перерывы, связанные с режимом работы предприятия

- перерывы, обусловленные недостатками в организации производства.

Под структурой производственного цикла понимается его состав, соотношение между различными элементами.

Способы расчета состава и длительности производственного цикла: аналитический, графический и графоаналитический. Аналитический способ заключается в расчете продолжительности цикла по специальным формулам. Он является наиболее простым и менее точным, применяется в основном при предварительных расчетах. Графический способ более наглядный и сложный. Он дает возможность правильно учесть совмещение во времени отдельных операций и частичных процессов и тем самым обеспечивается точность расчетов.

1. **Разработка стратегии развития предприятия**

Современное стратегическое управление характеризуется двумя важными особенностями. Во-первых, стратегическое управление концентрирует внимание предприятия на его рыночных возможностях, его основная задача - поиск путей их реализации посредством использования так называемых стратегических окон (новые технологии, новые сегменты рынка, новые каналы распределения и др.). Во-вторых, стратегический менеджмент признает и учитывает тот факт, что многие рыночные изменения и, соответственно, реакция предприятия выходят за рамки одного цикла управления. В современном стратегическом управлении уделяется большое внимание сокращению времени реакции предприятия на внешние изменения и их использованию для достижения преимуществ перед конкурентами.

Вся совокупность ориентиров деятельности предприятия направлена на исследование всех сторон его деятельности, тенденций развития основного и вспомогательного производства, а также социальной сферы. Состав анализируемых показателей аналогичен применяемым в производственном планировании. При анализе выявляются факторы, сдерживающие развитие предприятия, снижающие доходы, занимаемое место в отрасли, на рынке, данные о технико-экономических показателях работы предприятий-конкурентов и в среднем по отрасли.

Ориентиры стратегии развития организации можно представить следующим образом:

1) идеалы – ориентиры, которые предприятие не рассчитывает достичь в будущем, но старается к ним приблизиться;

2) цели – наиболее общие ориентиры деятельности предприятия в плановом периоде, достижение которых предполагается в полном объеме или в своей большей части;

3) задачи – конкретные ориентиры, определяющие форму и время выполнения задания.

Разработка стратегии предполагает определение идеалов и целей, задачи же реализуются в рамках тактического планирования. Основное различие между стратегическим и тактическим планированием заключается в том, что стратегическое планирование отвечает на вопрос, чего хочет добиться организация, тактическое – сосредоточено на том, как организация должна достигнуть своих целей. То есть разница между стратегическим и тактическим планированием – это разница между целями и средствами. К идеалам экономической организации относят видение и миссию. Первое – это руководящая философия конкретного бизнеса, которая определяет смысл существования организации (предприятия). Второе – смысл существования организации, ее предназначение, роль и место в рыночной экономике. Миссия является гораздо более конкретным ориентиром, чем видение. Цели организации в отличие от идеалов выражают конкретные направления ее деятельности. Цели делятся на экономические, к которым относятся конкретные показатели производственно-хозяйственной деятельности, и неэкономические, например социальные (улучшение условий труда, охрана окружающей среды) и др.

1. **Планирование, учет и контроль на предприятии**

Планирование является одним из наиважнейших процессов, от которого зависит эффективность деятельности компании.

Планирование представляет собой функцию управления. Сущность этого процесса заключается в логичном определении развития предприятия, постановке целей для любого сектора деятельности и работы каждого структурного подразделения, что необходимо в современных условиях.

Под методами планирования понимают определенный способ, с помощью которого производится процесс планирования и решаются конкретные проблемы.

В современной практике различают следующие методы планирования: балансовый, нормативный и технико-экономический.

Любая теория (и наука) строится на определенных принципах, в связи с чем процесс планирования также основан на ряде научных принципов, которые и определяют направление и содержание плановой работы.

Выделяются следующие принципы планирования:

1) единство;

2) непрерывность;

3) гибкость;

4) точность.

Текущую деятельность предприятия можно охарактеризовать со стороны показателей объема реализации и прибыли. По каждому значению установлены свои прогнозируемые значения или нормативы. Для контроля и анализа выполнения плановых заданий используется метод построения таблиц с плановыми и фактическими значениями, сравнение которых и представляет интерес. Особое значение здесь приобретает планирование по центрам финансовой ответственности (структурное подразделение, участвующее в построении планов и отвечающее за их исполнение в пределах своих полномочий).

В зависимости от критериев выделяют следующие типы центров ответственности:

1) затратообразующий – служба, берущая за основу в своей работе смету расходов, утвержденную на предприятии. Данному центру трудно определить уровень доходов предприятия, поэтому вся работа концентрируется на затратах (например, бухгалтерия компании);

2) доходообразующий – служба, руководитель которой отвечает за получение доходов (например, отдел продаж). Данный центр не несет ответственности за затратную часть деятельности предприятия, но от него напрямую зависит уровень дохода. Конечно, здесь не исключается наличие затрат, но контроль этих затрат со стороны руководства не осуществляется;

3) прибылеобразующий – подразделение, основным критерием работы которого являются рентабельность и прибыль. Чаще всего это дочерние компании и т. д.;

4) инвестиционно-развивающий – центр, который отвечает не только за прибыльность и рентабельность, но также имеет возможности и полномочия инвестирования.

Постановка плановых заданий определяется в зависимости от типа центра ответственности.

Таким образом, руководство предприятия устанавливает плановое задание, для выполнения которого выделяются соответствующие ресурсы, утверждается политика взаимодействия со сторонними организациями и т. д. Выход за эти рамки невозможен. По истечении планового периода анализируется степень исполнения плановых заданий, в случае нарушений выявляются ответственные, т. е. при планировании деятельности:

1) руководство предприятия выделяет несколько критериев оценки, а также устанавливает их плановое значение;

2) анализ и оценка эффективности работы центра финансовой ответственности производится на основании выполнения утвержденного плана по установленным критериям;

3) руководители структурных подразделений наделяются необходимыми для выполнения плановых заданий ресурсами;

4) руководители центров финансовой ответственности обладают полной свободой касательно имеющихся в их распоряжении ресурсов.

Для повышения эффективности работы структурных подразделений в отношении выполнения плановых показателей на предприятиях вводится система материального стимулирования работников, т. е. за выполнение или перевыполнение плана, закрепленного за отдельным структурным подразделением, сотрудники данной службы премируются, что в дальнейшем (как показывает практика) повышает результативность работы.

1. **Управление предприятием**

Управление организацией – непрерывный процесс влияния на производительность труда работника, группы или организации в целом для достижения поставленной цели. Система управления организацией включает в себя совокупность всех служб организации, всех подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное функционирование организации. В любой организации выделяют управляющую часть и управляемую часть.

В систему управления входят следующие подсистемы элементов – методология, процесс, структура и техника управления. К методологии относят цели, задачи, законы, принципы, методы, функции, технологию и практику управления. К структуре относятся функциональная структура, схема организационных отношений, организационные структуры и профессионализм персонала. Процесс управления включает систему коммуникаций, разработку и реализацию управленческих решений и информационное обеспечение. К технике управления относятся компьютерная техника и оргтехника, офисная мебель, сети связи и система документооборота.

Методология и процесс управления, в свою очередь, формируют управленческую деятельность, а структура и техника управления составляют механизм управления.

Основной задачей системы управления считают формирование профессиональной управленческой деятельности, которую рассматривают как процесс (совокупность действий, ведущих к образованию взаимосвязей между частями целого) или как явление (объединение элементов для осуществления миссии организации).

Важным моментом системы управления является организация работы по стимулированию роста производительности труда. Для решения этой проблемы используются следующие теории:

1) теория выбора руководителей, владеющих социально-психологическими методами управления. Теория основана на учете того, что определенная часть персонала не любит организовывать свой труд. Таким людям нужны требовательные, властные, жесткие руководители. Теория также учитывает, что коллектив включает людей, обладающих большим творческим потенциалом, инициативой, чувством собственного достоинства. Руководитель должен быть демократичным и обладать тактом и гибкостью;

2) теория организации целей основана на том, что в коллективе есть люди, которые будут хорошо работать только в том случае, если поставленные руководителем цели будут достигаться;

3) теория потребностей основана на том, что стимулирование работников осуществляется путем удовлетворения их потребностей и интересов;

4) теория справедливости основана на ожидании каждым работником поощрения за его работу.

Миссию имеет любая организация, будь то коммерческая фирма, союз ветеранов или центральный банк. И эта миссия должна быть, во-первых, сформулирована и закреплена в официальных документах (прежде всего в уставе) организации и, во-вторых, доведена до сведения всех сотрудников, для которых она должна стать постоянной психологической установкой их каждодневных действий.

Любое предприятие представляет собой группу людей. При этом собственники предприятия являются членами этой организации, а работники – ее наемными служащими. Естественно, основное назначение любой организации – это продвижение интересов ее членов, прежде всего интересов ее собственников. Эта внутренняя цель может быть достигнута в современном обществе только через эффективное удовлетворение спроса потребителей на продукцию предприятия, что, в свою очередь, возможно только через детальное изучение, специализацию и даже формирование запроса потребителей. Это является внешней целью фирмы. В таком эффективном сочетании внутренней и внешней целей фирмы (миссии) – огромное достижение капиталистической системы хозяйствования.

1. **Капитал и имущество предприятия**

Капитал – это созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг, т. е. сумма накопленных материальных благ.

Капитал подразделяется:

– на постоянный – денежные средства, предназначенные для покупки средств производства;

– переменный – денежные средства, предназначенные на формирование рабочей силы;

– оборотный – денежные средства, вложенные в производственные оборотные фонды и фонды обращения.

Важнейшей сущностной чертой рыночной системы хозяйствования является разветвленная система товарно-денежных отношений. Движение факторов производства, в том числе и рабочей силы, материальных благ и услуг, опосредуется с помощью наличных и безналичных денег, а также других финансовых инструментов. На деле это означает, что как создание самого предприятия, так и его функционирование предполагает вложения определенного капитала в форме соответствующей величины денежных средств.

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные средства, включающие в себя все то, что можно превратить в деньги, для того чтобы приобрести необходимое оборудование, сырье и материалы для производства продукции, выплачивать заработную плату и многое другое, что необходимо для функционирования предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия образуются в результате производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов путем получения денег за проданные товары, производимые ими, а также мобилизации средств на финансовом рынке (продажа своих акций, получение дивидендов, взятие кредитов и т. д.).

Средства, обеспечивающие деятельность предприятия, обычно делятся на собственные и заемные.

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности. В учете величина собственного капитала исчисляется как разность между стоимостью всего имущества по балансу, или активами, включая суммы, не востребованные с различных должников предприятия, и всеми обязательствами предприятия в данный момент времени.

Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного, или складочного, капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия. Особая роль принадлежит уставному капиталу, который будет ниже рассмотрен более подробно.

Заемный капитал – это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

Уставный капитал представляет собой совокупность средств (вкладов, взносов, долей) учредителей (участников) в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами.

Уставный капитал является первоначальным, исходным капиталом для предприятия. Его величина определяется с учетом предполагаемой хозяйственной (производственной) деятельности и фиксируется в момент государственной регистрации предприятия.

1. **Основные средства предприятия**

Основные средства - это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

В соответствии с ПБУ 6/01, которое введено в действие начиная с бухгалтерской отчетности 2001 г., при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств необходимо единовременное выполнение следующих условий:

Использование их в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;

Использование в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

Организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;

Способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит доход организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта. В организациях применяется единая типовая классификация основных средств, в соответствии с которой основные средства группируются по следующим признакам: отраслевому, назначению, видам, принадлежности, использованию. Группировка основных средств по отраслевому признаку (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и др.) позволяет получить данные об их стоимости в каждой отрасли.

По назначению основные средства организации подразделяются на:

производственные основные средства основной деятельности,

производственные основные средства других отраслей,

непроизводственные основные средства.

По видам основные средства организаций подразделяются на следующие группы:

здания, сооружения;

рабочие и силовые машины и оборудование;

измерительные и регулирующие приборы и устройства;

вычислительная техника;

транспортные средства;

инструмент;

производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;

рабочий, продуктивный и племенной скот;

многолетние насаждения;

внутрихозяйственные дороги и пр.

К основным средствам относятся также капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств. В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы). Классификация основных средств по видам составляет основу их аналитического учета.

По степени использования основные средства подразделяются на находящиеся в эксплуатации, запасе (резерве), стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации, консервации.

В зависимости от имеющихся прав на объекты основные средства подразделяются на:

принадлежащие организации на праве собственности (в том числе сданные в аренду);

находящиеся у организации в оперативном управлении или хозяйственном ведении;

полученные организацией в аренду.

Амортизация объектов основных средств производится одним из следующих способов начисления амортизационных начислений:

1. линейный способ;
2. способ уменьшаемого остатка;
3. способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
4. способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

**8. Оборотные средства предприятия**

Оборотные средства предприятия – совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения. К оборотным производственным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, не законченная производством продукция, топливо и другие предметы труда, которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и стоимость которых переносится на изготовляемый продукт сразу полностью.

К фондам обращения относятся: готовая продукция на складе, отгруженная продукция, денежные средства в расчетах.

Производственные запасы – это предметы труда, предназначенные для запуска в производственный процесс.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – это предметы труда, вступившие в производственный процесс.

Расходы будущих периодов – это невещественные элементы оборотных фондов, которые включают затраты на подготовку и освоение новой продукции, производящейся в данный период.

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные.

Собственные оборотные средства формируются в момент образования предприятия (для создания производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и др.). В целом собственные оборотные средства можно разделить на две группы: нормируемые и ненормируемые оборотные средства.

К заемным оборотным средствам предприятие обращается в основном в форме краткосрочных кредитов банков для удовлетворения временной потребности в них.

По охвату нормирования оборотные средства делятся на нормируемые (по которым устанавливаются нормативы запасов: оборотные производственные фонды и готовая продукция на складе) и ненормируемые.

Нормирование оборотных средств представляет собой процесс разработки экономически обоснованных величин оборотных средств, необходимых для организации нормальной работы предприятия. Оно является необходимой предпосылкой эффективного использования оборотных средств. Обычно предприятием определяются нормативы оборотных средств по материалам, запасам, находящимся в процессе производства, и по запасам готовой продукции.

Норма оборотных средств – относительный показатель, характеризующий отношение запасов отдельных видов материальных ценностей к определенному показателю работы предприятия (обычно измеряют в днях, процентах или других относительных величинах).

Норма оборотных средств является числовым показателем для расчета норматива основных средств.

Норматив оборотных средств – это денежное выражение стоимости минимально необходимых предприятию средств.

Существуют следующие основные методы нормирования:

– метод прямого счета, предусматривающий определение оборотных средств по каждому элементу;

– аналитический метод, когда используют фактические данные о величине оборотных средств за определенный период с исключением излишних и ненужных, с соответствующим внесением необходимых поправок;

– коэффициентный метод, предусматривающий определение нового норматива оборотных средств путем внесения изменений в прежний норматив с учетом роста объема производства и ускорения оборачиваемости оборотных средств;

– экономико-математические методы. Повышение эффективности использования оборотных средств достигается за счет ускорения их оборачиваемости.

**9. Трудовые ресурсы предприятия: структура, эффективность, оплата труда**

Трудовые отношения – это многоаспектная система взаимоотношений между государством и трудящимися, предприятиями (фирмами) и работниками, работодателями и работниками. Они имеют большое значение для деятельности предприятия (фирмы), так как от них зависит уровень производительности труда отдельных работников и всего коллектива в целом, использование капитала, конкурентоспособность предприятия (фирмы) на рынке.

Трудовые ресурсы являются одним из слагаемых ресурсного обеспечения.

Рабочая сила представляет собой совокупность физических и умственных способностей человека, его способность к труду. В условиях рыночных отношений рабочая сила является товаром, отличающимся, однако, от других товаров тем, что он создает стоимость большую, чем он стоит, а также тем, что без привлечения рабочей силы невозможно осуществить ни одно производство.

Работники производственного предприятия разделяются на несколько категорий и групп в зависимости от выполняемых ими функций.

Все работающие на предприятии делятся на две категории: промышленно-производственный персонал (ППП); персонал непромышленных организаций или подразделений, принадлежащих предприятию (жилищно-коммунальное хозяйство, врачебно-сани-тарные учреждения и т. п.).

Рабочие – это лица (работники), непосредственно занятые созданием материальных ценностей или работами по оказанию услуг и перемещению грузов. Рабочие управляют машинами, механизмами и агрегатами, наблюдают за работой автоматических линий и робототехнических комплексов, проводят ремонт оборудования и его наладку, осуществляют погрузоч-но-разгрузочные и транспортно-складские работы.

В составе рабочих выделяются две группы: основные и вспомогательные рабочие.

К основным относят рабочих, непосредственно занятых изготовлением продукции в цехах основного производства (станочники, операторы автоматических установок и агрегатов, аппаратчики химических производств и т. п.).

К вспомогательным относят рабочих, обслуживающих производственные процессы (наладчики оборудования, ремонтники, рабочие инструментальных цехов, транспортные и складские рабочие, контролеры и т. п.).

Организация труда – это методы наиболее рационального соединения рабочей силы со средствами производства, обеспечивающие рост производительности труда и способствующие сохранению здоровья работников.

Важным элементом рынка труда является кадровая работа на предприятиях (фирмах). Она включает процесс найма рабочей силы, мотивацию труда, профессиональную подготовку и переподготовку кадров.

Мотивация – один из основных факторов, определяющих эффективность трудовой деятельности.

Мотивация – это побуждение себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации. Психологи выделяют два вида мотивации: внутреннюю и внешнюю.

Заработная плата – вознаграждение работников за труд и его конечные результаты.

Заработная плата выполняет несколько функций:

– воспроизводственную – обеспечение возможности воспроизводства рабочей силы;

– стимулирующую – повышение заинтересованности в развитии производства;

– социальную – реализация принципа социальной справедливости.

С переходом к рыночным отношениям возникает целый ряд важных социальных задач, связанных с занятостью и прежде всего с трудоустройством тех, кто по тем или иным причинам оказался безработным. Это задача как общества в целом, так и каждого отдельного предприятия.

1. **Производственная программа и мощность предприятия**

Под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте, предусмотренных планом продаж, при полном использовании производственного оборудования, площадей и с учетом прогрессивной технологии, передовой организации труда и производства.

Расчет производственной мощности предприятия является важнейшим этапом обоснования производственной программы. На основе расчетов производственной мощности выявляются внутрипроизводственные резервы роста производства, устанавливаются объемы выпуска продукции и определяется потребность в увеличении производственных мощностей за счет технического перевооружения, реконструкции и расширения действующих и строительства новых мощностей.

При расчете мощности принимаются во внимание следующие факторы:

1) структура и величина основных производственных фондов;

2) качественный состав оборудования, уровень физического и морального износа;

3) передовые технические нормы производительности оборудования, использования площадей, трудоемкости изделий, выхода продукции из сырья;

4) прогрессивность применяемых технологических процессов;

5) степень специализации;

6) режим работы предприятия;

7) уровень организации производства и труда;

8) фонд времени работы оборудования;

9) качество сырья и ритмичность поставок. Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих цехов, участков, поточных линий, станков (агрегатов) с учетом мер по ликвидации узких мест и возможной кооперации производства.

В расчет производственной мощности включается все наличное оборудование, в том числе и бездействующее в связи с неисправностями, ремонтом, модернизацией.

Для расчета производственной мощности применяются два метода:

1) по производительности оборудования;

2) по трудоемкости изготовления продукции. Планирование производственной мощности заключается в выполнении комплекса плановых расчетов, позволяющих определить:

1) входную мощность;

2) выходную мощность;

3) показатели степени использования мощности.

Входная мощность определяется по наличному оборудованию, установленному на начало планового периода.

Выходная мощность – это мощность на конец планового периода, рассчитываемая на основе входной мощности, выбытия и ввода мощности в течение планового периода.

Необходимо различать фактическую и проектную мощность. Их соответствие характеризуется степенью освоения.

**11. Качество и конкурентоспособность продукции**

Конкурентоспособным является товар, комплекс потребительных и стоимостных свойств которого обеспечивает ему коммерческий успех.

Уровень качества продукции – важнейшая характеристика ее конкурентоспособности. Нередко ставится знак равенства между конкурентоспособностью товара и его качеством.

Между понятиями «качество» и «конкурентоспособность» существует тесная взаимосвязь. Они служат для оценки результатов конкретного труда и его общественной полезности. Общими для них является то, что они определяются через совокупность свойств товара и представляют собой динамические характеристики, которые изменяются с развитием общественных потребностей и технического прогресса. Однако несмотря на тесную взаимосвязь нельзя полностью отождествлять понятия «конкурентоспособность» и «качество».

Качество – совокупность свойств и характеристик товара или другого объекта, которые придают ему способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Товар – представляет собой совокупность полезных свойств продукта труда, которая делает этот продукт предметом потребления. При наличии строго определенной конкурентной потребности каждый предмет потребления характеризуется не только способностью ее удовлетворять, но и степенью полезности.

Конкурентоспособность товара в отличие от его качества определяется совокупностью только тех конкретных свойств, которые представляют несомненный интерес (полезность) для данного покупателя и обеспечивают удовлетворение каждой потребности, а прочие характеристики во внимание не принимаются. Все характеристики изделия, выходящие за рамки этих интересов, рассматриваются при оценке конкурентоспособности как не имеющие к ней отношения в данных конкурентных условиях.

С позиции качества сравниваются только однородные товары, что значительно сужает рамки классификации товаров с позиций оценки конкурентоспособности, где за базу сравнения берется конкретная потребность. При этом возможно сопоставление и неоднородных товаров, т. к. они представляют собой только различные способы удовлетворения одной и той же потребности.

Следующим различием между качеством и конкурентоспособностью товара является их категориальное различие. Конкурентоспособность товара – важная рыночная категории. Качество – категория, присущая не только рыночной экономике. Поэтому конкурентоспособность товара носит более динамичный и изменчивый характер. При неизменности качественных характеристик товара его конкурентоспособность может меняться в довольно широких пределах под влиянием изменения конъюнктуры, действия конкурентов-производителей и конкурирующих товаров, колебания цен, воздействия рекламы и других внешних факторов.

В отличие от качества уровень конкурентоспособности продукции наряду с параметрами, раскрывающими непосредственную потребительскую ценность товара в сопоставлении с аналогами-конкурентами, определяется также внешними по отношению к товару характеристиками, не обусловленными его свойствами: сроками поставки; качеством сервиса, рекламы; повышением (снижением) уровня конкурентоспособности конкурирующих товаров, изменением соотношения спроса и предложения, финансовыми условиями и др.

**12. Издержки производства и себестоимость продукции**

Сущность издержек производства. В процессе производства товаров и услуг затрачивается живой и прошлый труд. При этом каждая фирма стремится получить возможно большую прибыль от своей деятельности. Для этого фирма старается сократить свои затраты на производство продукции, т.е. издержки производства.

Издержки производства – это совокупные затраты труда на производство товара.

Классификация издержек:

1) явные издержки – это альтернативные издержки, принимающие форму прямых (денежных) платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. В число явных издержек входит зарплата, выплачиваемая рабочим, жалованье менеджеров, комиссионные выплаты торговым фирмам, выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг, гонорары за юридические консультации, оплата транспортных расходов и т.д.;

2) неявные (внутренние, имплицитные) издержки. К их числу относятся альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы (или находящиеся в собственности фирмы, как юридического лица). Эти издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и поэтому остаются недополученными (в денежной форме). Обычно фирмы не отражают имплицитные издержки в своей бухгалтерской отчетности, но от этого они не становятся менее реальными.

3) постоянные издержки. Затраты, сопряженные с обеспечением постоянных затрат, именуются постоянными издержками.

4) переменные издержки. Могут быстро и без особых трудностей быть подвергнуты изменению в рамках предприятия по мере того, как изменяется объем выпуска продукции. Сырье, энергия, почасовая оплата труда – примеры переменных издержек большинства фирм;

5) безвозвратные издержки. Безвозвратные издержки обладают отличительной чертой, которая позволят их выделять среди других затрат. Безвозвратные издержки осуществляются фирмой раз и навсегда и не могут быть возвращены даже в том случае, когда фирма полностью прекращает свою деятельность в данной сфере. Если фирма планирует начать работу в некотором новом для себя направлении бизнеса или расширить свои операции, то безвозвратные издержки, связанные с этим решением, как раз и представляют собой альтернативные издержки, сопряженные с началом новой деятельности. Как только решение об осуществлении издержек такого рода принято, безвозвратные издержки перестают быть для фирмы альтернативными, ибо она раз и навсегда потеряла возможность вложить эти средства куда бы то ни было;

6) средние издержки – издержки в расчете на единицу продукции. Они используются для формирования цены. Средние постоянные издержки определяются путем деления суммарных постоянных издержек на количество произведенной продукции. Средние переменные издержки определяются путем деления суммарных переменных издержек на количество произведенной продукции. Средние общие издержки можно рассчитать путем деления суммы общих издержек на количество продукции;

7) предельные издержки – дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции. Предельные издержки помогают определить предельную загруженность, выше которой производство не эффективно. С помощью предельных издержек можно определить минимальный эффективный размер предприятия;

8) издержки обращения – затраты, связанные с доставкой продукции потребителю.

Себестоимость – это совокупность всех денежных затрат по изготовлению товаров и услуг в зависимости от специализации производственной деятельности. Данный показатель включает следующие расходы: покупку сырья, материалов, топлива, использование основных производственных фондов (машины и оборудование), оплату труда работников, а также другие затраты, которые могут быть связаны с производством и реализацией готовой продукции.

Себестоимость готовой продукции изменяется в зависимости от объема затрат при ее изготовлении. Таким образом, существуют следующие виды себестоимости:

1) цеховая – представлена затратами всех цехов и других производственных структур, которые непосредственно участвовали в процессе изготовления определенного набора товаров и услуг;

2) производственная себестоимость – определяется путем прибавления к цеховой себестоимости общезаводских и целевых расходов;

3) полная себестоимость – включает затраты организации не только на выпуск продукции и организацию производственного процесса, но и на ее реализацию, т. е. поставку на рынок конечных товаров и услуг. Следовательно, она представляет собой совокупность производственных и коммерческих расходов. Кроме данной классификации, существует еще деление себестоимости на индивидуальную и среднеотраслевую (в учет берутся все предприятия отдельной отрасли), плановую, которая формируется на базе текущих, и фактическую, относящуюся к данному моменту времени.

Себестоимость продукции также определяет структуру затрат посредством отнесения их к тому или иному периоду. Текущие затраты относятся на себестоимость продукции данного периода, в котором фактически происходит производственный процесс. Расходы будущих периодов характеризуются тем, что изготовление товаров осуществляется в данный момент, но относится на себестоимость продукции последующего периода. К предстоящим расходам, как правило, относят те, которые фактически не осуществлены, но на них уже зарезервированы средства.

**13. Ценообразование на продукцию предприятия**

Важнейшим экономическим рычагом успешной деятельности предприятия является цена производимой продукции или услуги. От уровня цен на продукцию напрямую зависят: размер доходов, получаемых предприятием; конкурентоспособность предприятия и его продукции; финансовая устойчивость предприятия.

Цена – это денежное выражение стоимости единицы товара (услуги). В условиях рыночных отношений роль цены резко возрастает, так как она является главным ориентиром поведения предприятия (фирмы) на рынке.

В зависимости от отраслей и сфер экономики, от назначения и последовательности формирования цены могут быть классифицированы по следующим основным признакам.

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

– оптовые цены предприятия (фирмы) – цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая свои затраты на производство и реализацию продукции и получая прибыль, необходимую для развития своего производства:

– отпускные цены предприятия (фирмы) – оптовые цены предприятия с учетом налога на добавленную стоимость и других косвенных налогов;

– закупочные цены – цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция;

– цены на строительную продукцию;

– розничные цены – цены, по которым торговые организации реализуют продукцию населению, предприятиям, организациям;

– тарифы грузового и пассажирского транспорта – плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

– тарифы на платные услуги, оказываемые населению;

– цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

По степени регулирования различают:

– свободные цены – цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения без какого-либо государственного влияния;

– регулируемые цены – цены, устанавливаемые под влиянием спроса и предложения, но их величина регулируется государством или отдельными субъектами Федерации. Существуют прямые и косвенные методы регулирования. Прямое регулирование осуществляется путем установления фиксированных, предельных цен, надбавок, предельного уровня рентабельности. Косвенное регулирование осуществляется путем изменения налогов и процентных ставок;

– фиксированные, твердые цены – цены, устанавливаемые органами ценообразования. Они назначаются по ограниченному кругу товаров и продукции;

– договорные цены – цены, устанавливаемые по соглашению сторон при купле-продаже. Заключая договор-контракт, продавец и покупатель принимают на себя определенные обязательства.

В зависимости от территории действия различают:

– единые по стране (или поясные) цены – цены, устанавливаемые на базовые виды продукции, на которые распространяется государственное регулирование. К таким видам продукции относятся: природный газ, электроэнергия, продукция оборонного производства, драгоценные металлы и сплавы и др.;

– региональные (местные) цены – цены, устанавливаемые предприятиями-изготовителями, органами ценообразования региональных органов управления. Региональными являются цены жилищно-коммунальных и бытовых услуг, оказываемых населению.

**14. Природоохранная деятельность предприятия**

Природоохранную деятельность в Российской Федерации регулируют, прежде всего, Министерство природных ресурсов РФ и Федеральная служба по надзору в сфере экологии и природопользования.

Экономический механизм реализации государственной природоохранной политики включает в себя:

планирование и финансирование природоохранных мероприятий

установление эколого-экономических нормативов: платежей за использование природных ресурсов, выбросы и сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, размещение отходов и другие виды вредного воздействия

предоставление предприятиями, учреждениями и организациями, а также гражданам налоговых, кредитных и иных льгот при внедрении ими малоотходных и ресурсосберегающих технологий и нетрадиционных видов энергии, осуществлении других эффективных мер по охране окружающей среды

возмещение в установленном порядке вреда, причиненного окружающей среде и здоровью человека

В рамках конкретного предприятия природоохранная деятельность должна быть включена в сферу производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Эффект природоохранной деятельности каждого конкретного предприятия определяется в масштабах всего государства.

Основополагающими принципами природоохранной деятельности предприятий служат:

рациональное природопользование и максимально возможное снижение отходов;

внедрение замкнутых технологических циклов, энергосберегающих технологий, вторичное использование материалов в производственном процессе;

сокращение выбросов вредных веществ на всех стадиях производственного цикла.

Одной из форм компенсации экологической опасности предприятий принято считать внесение платы за загрязнение окружающей среды, а также платежей за пользование природными ресурсами. Основной целью установления платежей за загрязнение является не только стимулирование рационального природопользования, но и создание системы экологических фондов, средства которых используются для улучшения экологической ситуации.

Величина платы за загрязнение окружающей среды складывается из издержек загрязнения, которые включают суммарные (текущие и капитальные) затраты предприятий на проведение природоохранных мероприятий (они отражаются в льготах при выплате платежей) и затраты региона по компенсациям отрицательных последствий загрязнения окружающей среды.

Расчет платежей за загрязнение осуществляется предприятиями самостоятельно на основе единых нормативов плат за выбросы (сбросы, размещение) вредных веществ. Платежи предприятия за загрязнение окружающей среды корректируются с учетом средств, затраченных на природоохранные мероприятия.

Кроме обязательных платежей за загрязнение окружающей среды предприятие может осуществлять добровольные взносы в городской резервный фонд охраны природы. При этом вложение дополнительных средств в природоохранные мероприятия означает приверженность предприятия принципам социальной ответственности перед обществом.

Возрастающий интерес общества к вопросам экологической безопасности предприятий вызвал необходимость развивать новое направление деятельности - экологический менеджмент. Внедрение систем экологического менеджмента предполагает идентификацию экологических аспектов и воздействий, выражение их значимости, определение экологической политики и экологической программы предприятия, формирование организационных структур управления природоохранной деятельностью предприятий (персонал, распределение функций и ответственности).

Предварительным этапом внедрения системы экологического менеджмента является проведение экологического аудита. В рамках экологического аудита оценивается исходное состояние системы управления природоохранной деятельностью предприятия, проводится анализ ее соответствия требованиям стандарта ISO 14 001. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по формированию системы экологического менеджмента или повышению ее эффективности.

Комплексную оценку влияния предприятия на окружающую среду, организационно-технического уровня природоохранной деятельности предприятия, объема затрат на эту деятельность дает экологический паспорт предприятия.

Комплексным документом, содержащим характеристику взаимоотношений предприятия с окружающей средой, является экологический (эколого-экономический) паспорт предприятия.

**15.Внешнеэкономическая деятельность предприятия**

Внешнеэкономическая деятельность – это совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с иностранными государствами.

Предприятие – участник ВЭД – это самостоятельное юридическое лицо, которое имеет собственное имущество и от своего имени приобретает имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности. Данные предприятия могут выступать истцом в суде, арбитраже и третейском суде.

Во внешнеэкономической деятельности различают экспортные, импортные, реэкспортные и встречные сделки.

Экспорт – это вывоз товаров с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранным лицам услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

Импорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

Реэкспорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

Встречная торговля (встречные сделки) представляет собой организационно увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя. Примером встречных сделок может служить бартерное сотрудничество на основе товарообмена.

На современном этапе экономического развития выделяют два направления внешнеэкономической деятельности предприятия: совместное предпринимательство и заключение внешнеторговых контрактов с иностранными контрагентами.

Внешнеторговый контракт представляет собой договор о заключении сделки (купли-продажи, проведения работ, оказания услуг и т. д.) между двумя и более контрагентами, находящимися в разных странах.

Экспортная политика предприятия – это разработка стратегии и принципов деятельности предприятия на внешнем рынке, формирование экспортного ассортимента товара, а также определение темпов обновления экспортной продукции, цен, уровня качества, гарантий и сервисного обслуживания.

Таможенный кодекс РФ устанавливает порядок государственного контроля за организацией экспортно-импортных потоков через таможенную границу.

Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, взимаемых с участников внешнеэкономической деятельности при пересечении границы.

Таможенная пошлина – это размер платежа, взимаемого таможенными органами при ввозе и вывозе товара, исчисленный, как правило, в процентах от его таможенной стоимости.

Таможенная стоимость – это цена, фактически полученная или подлежащая уплате за товар при пересечении таможенной границы страны при ввозе.

Иностранные инвестиции в реальном секторе российской экономики – одно из условий преодоления инвестиционного кризиса в России. Для привлечения иностранных капиталов необходимо создание благоприятного инвестиционного климата.

В определении типов и содержания контрактов большую роль играют Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКО-ТЕРМС), являющиеся по своей юридической природе обычаями и обыкновениями, а также представляющие собой результат кодификационных усилий МТП.

Целью Инкотермс является разработка свода международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Тем самым неуверенность в различном толковании подобных терминов в отдельных странах может быть сведена к нулю или в значительной степени уменьшена.

* + 1. **Аналитическая деятельность предприятия**

Предприятие должно вести бухгалтерский учёт в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными федеральным законодательством о бухгалтерском учёте, положениями и стандартами бухгалтерского учёта, планом счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учёте» ответственность за организацию бухгалтерского учёта на предприятиях, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители предприятий.

Руководитель предприятия должен в зависимости от объёмов учётной работы:

1. создать бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;

2. сформировать штат бухгалтеров и экономистов;

3. разработать должностные инструкции специалистов бухгалтерии;

4. разработать документы для обеспечения ведения учётной работы на предприятии (соответствующие приказы и распоряжения).

Экономический анализ проводится специалистами предприятия или соответствующими консалтинговыми фирмами с различной специализацией деятельности. Экономический анализ на предприятии позволяет глубже изучить хозяйственные процессы на предприятии, получить более глубокое представление об этом предприятии.

Аналитическая деятельность организуется на предприятии по этапам:

1. уточняется объект исследования, цель и задачи анализа, составляется план работы;

2. разрабатывается система аналитических показателей, с помощью которых в дальнейшем будет дана характеристика исследуемого предприятия или торгового процесса на этом предприятии;

3. определяются источники информации, осуществляется их сбор и проверка на точность, в случае необходимости показатели приводятся в сопоставимый вид.

4. проводится анализ показателей на основе используемых различных методик анализа и сопоставления фактического материала.

Показатели, используемые для анализа:

1. показатели, характеризующие ресурсы (финансовые, трудовые, материальные);

2. показатели, характеризующие затраты (издержки обращения, затраты не учтённые в основных издержках обращения);

3. показатели, характеризующие результаты (объём и структура товарооборота, доходы, прибыль и рентабельность) обобщающие оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

* + 1. **Прибыль предприятия и рентабельность производства**

Основной целью деятельности любого предприятия является получение прибыли.

Прибыль – экономическая величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими затратами, разница между доходами и расходами. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Для предприятия прибыль является основным источником пополнения собственных оборотных средств, материального стимулирования работников, финансирования социальной сферы и т. д.

Как важнейшая категория рыночных отношений прибыль выполняет следующие функции:

– характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;

– является основным элементом финансовых ресурсов предприятия;

– является источником формирования доходной части бюджетов разных уровней.

В условиях коммерческого расчета прибыль предприятия выступает не только в качестве главного результата (основного показателя, критерия оценки) финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и источника его развития, финансирования инновационных и инвестиционных проектов, удовлетворения других потребностей, включая и материальные, как членов данного трудового коллектива и собственника, так и общества в целом. Поэтому главным в системе ее распределения должно быть сочетание интересов субъектов хозяйствования, общества в целом и конкретных работников. Реализация этого требования обусловливает основные принципы ее распределения: первоочередное выполнение финансовых обязательств перед обществом в целом (в лице государства), максимальное обеспечение за счет прибыли потребностей расширенного производства, использование ее на материальное стимулирование работающих, направление на развитие непроизводственной сферы.

В странах с рыночной экономикой прибыль облагается налогом. Налогооблагаемая прибыль представляет собой валовую прибыль, за вычетом отчислений в резервные фонды, доходов по видам деятельности, освобожденной от налогообложения, отчислений на капиталовложения. В результате на предприятии остается так называемая чистая прибыль.

Чистая прибыль – это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты установленных законом налогов.

Чистая прибыль предприятия используется на собственные хозяйственные цели. Чистая прибыль – это единственный источник средств для выплаты дивидендов в акционерных обществах, распределения между участниками пропорционально их долям в обществах с ограниченной ответственностью.

Экономическая эффективность представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Рентабельность – это относительная величина (комплексный интегральный показатель), выраженная в процентах (или коэффициентом) и характеризующая эффективность применения в производстве (авансированных) ресурсов овеществленного труда или текущих издержек производства.

Рентабельность продукции – это показатель эффективности производства, определяемый отношением общей (балансовой) прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных и нормируемых оборотных средств.

Рентабельность производства – это показатель эффективности производства, определяемый отношением общей (балансовой) прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных и нормируемых оборотных средств.

Предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность, заинтересовано не только в получении максимальной прибыли, но и в эффективности использования вложенных в производство средств, исчисляемых размером прибыли, полученной предприятием за определенный период времени (месяц, квартал, год), на один рубль производственных фондов, капитала, оборота (реализованной продукции), инвестиций, текущих издержек производства. При анализе хозяйственной деятельности предприятия и разработке планов развития производства различают показатели рентабельности капитала и продукции, инвестиций и оборота и др. Их расчет обычно выполняют по формуле

Р = (П / 3) X 100, где Р – рентабельность, %; П – прибыль, руб.; 3 – размер используемых ресурсов или текущих затрат, руб.

Рентабельный – значит, оправдывающий расходы, целесообразный с хозяйственной точки зрения. Фондоотдача:

Фот = С / Ос.

Фондоотдача – это выпуск продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости основных средств. Фондоемкость:

Фемк = Ос / Q,

где Q – выпуск продукции.

Фондоемкость – это среднегодовая стоимость основных средств, приходящаяся на 1 руб. продукции.

Рентабельность продаж (оборота):

Рп = прибыль / объем продаж x 100 %.

Прибыль (валовая или чистая) и объем продаж берутся за один и тот же отчетный период, как правило, за год.

Рентабельность основного капитала:

Рок = прибыль / основной капитал x 100 %.

Рентабельность собственного капитала:

Рск = прибыль / собственный капитал x 100 %.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования капитала, инвестированного в производство за счет собственных источников финансирования.

* + 1. **Отчетность предприятия**

Финансовая отчетность представляет собой единую систему показателей об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности. Она составляется на основе данных бухгалтерского учета.

При составлении и представлении бухгалтерской отчетности необходимо руководствоваться Федеральным законом от 21 ноября 1996 г. «О бухгалтерском учете», Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н, иными положениями по бухгалтерскому учету, Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, утвержденными приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н.

В соответствии с приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» и Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) для организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (кроме кредитных организаций, страховых организаций и бюджетных учреждений), в состав годовой бухгалтерской отчетности включаются следующие формы:

– бухгалтерский баланс (форма № 1);

– отчет о прибылях и убытках (форма № 2). Также в качестве приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках бухгалтерской отчетности составляются:

– отчет об изменениях капитала (форма № 3);

– отчет о движении денежных средств (форма № 4);

– приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);

– отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

Кроме того, в состав отчетности входят пояснительная записка и аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Если при составлении бухгалтерской отчетности организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

Согласно ст. 15 Федерального закона «О бухгалтерском учете» все организации, за исключением бюджетных, представляют годовую бухгалтерскую отчетность в соответствии с учредительными документами:

– учредителям, участникам организации или собственникам ее имущества;

– территориальным органам государственной статистики по месту регистрации. Государственные и муниципальные унитарные предприятия представляют бухгалтерскую отчетность органам, уполномоченным управлять государственным имуществом.

* + 1. **Нематериальные активы предприятия**

Нематериальными активами признаются объекты долгосрочного пользования, не имеющие материально-вещественной структуры, но имеющие стоимостную оценку, используемые в течение длительного времени (свыше 12 месяцев) и способные приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

К нематериальным активам относятся:

– исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;

– исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных;

– имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;

– исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;

– исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

– деловая репутация организации;

– организационные расходы.

В состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

Движение нематериальных активов оформляется документами, в которых указываются данные о первоначальной стоимости, степени изношенности, срок полезного использования и др.

При выбытии нематериальных активов составляется акт на списание, акт передачи и другие документы.

Нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету на счете 04 «Нематериальные активы» по первоначальной стоимости.

Дебет счета 04 «Нематериальные активы»

Кредит счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» – принят к учету нематериальный актив по первоначальной стоимости.

Остаточная стоимость выбывших объектов списывается со счета 04 «Нематериальные активы» на счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы»

Кредит счета 04 «Нематериальные активы» – списана остаточная стоимость нематериальных активов.

При выбытии объектов нематериальных активов их стоимость уменьшается на сумму начисленной за время использования амортизации.

Амортизация по нематериальным активам начисляется в течение всего срока полезного использования.

По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на 20 лет (но не более срока деятельности организации).

Сумма амортизации по нематериальным активам отражается на счете 05 «Амортизация нематериальных активов». По кредиту данного счета осуществляется начисление амортизации, по дебету – списание износа.

1. Начислена амортизация по нематериальным активам:

Дебет счета 20 «Основное производство» (23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 08 «Вложения во внеоборотные активы»)

Кредит счета 05 «Амортизация нематериальных активов».

2. Списана сумма амортизации по выбывшим нематериальным активам:

Дебет счета 05 «Амортизация нематериальных активов»

Кредит счета 04 «Нематериальные активы».

Различают следующие способы начисления амортизации по нематериальным активам:

– линейный способ;

– способ уменьшаемого остатка;

– способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

**20. Инвестиции: экономическая сущность, классификация и структура**

Инвестиции – это капитал, вкладываемый в различные объекты деятельности для получения полезного эффекта. Это денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, направленные на создание новых предприятий, развитие, реконструкцию и техническое переоснащение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и (или) иного положительного эффекта.

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ

Существует следующая классификация инвестиций.

1. В зависимости от объекта инвестирования:

1) реальные (капиталообразующие) инвестиции

– вложение в создание новых, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий. Это средства, направляемые как в основной, так и в оборотный капитал.

Реальные инвестиции на предприятии включают инвестиции:

– на развитие производства (реконструкцию и техническое перевооружение; расширение производства; выпуск новой продукции; модернизацию продукции и освоение новых ресурсов; приобретение нематериальных активов);

– на развитие непроизводственной сферы (жилищное строительство; сооружение спортивных и оздоровительных объектов и др.);

2) финансовые инвестиции – вложение средств в ценные бумаги, активы других предприятий, банковские депозиты, долговые права.

По отношению к совокупности реальных и финансовых инвестиций на предприятиях применяют понятие инвестиционного портфеля, а инвестиции в различные виды активов, связанные единой инвестиционной политикой, называются портфельными инвестициями;

3) интеллектуальные инвестиции – подготовка специалистов на курсах, передача опыта, лицензий и ноухау, совместные научные разработки и др.

2. По характеру участия в инвестировании:

1) прямые инвестиции – непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств;

2) непрямые (косвенные) инвестиции – инвестирование, осуществляемое инвестиционными или иными финансовыми посредниками.

3. По периоду инвестирования:

1) краткосрочные инвестиции (не более 1 года);

2) долгосрочные инвестиции (более 1 года).

4. По формам собственности инвестора:

1) частные инвестиции – вложения средств, осуществляемые гражданами, предприятиями негосударственных форм собственности;

2) государственные инвестиции – инвестиции, осуществляемые центральными и местными органами власти и управления за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также предприятиями и организациями государственной формы собственности;

3) иностранные инвестиции – вложения, осуществляемые иностранными гражданами, юридическими лицами, государствами, союзами государств и международными организациями;

4) совместные инвестиции – вложения, осуществляемые субъектами данной страны и субъектами иностранных государств.

5. По региональному признаку – инвестиции внутри страны и за рубежом.

6. В зависимости от видов источников финансирования инвестиций: 1) собственные (амортизационный фонд, прибыль, финансовые резервы);

2) заемные (кредиты, облигационные займы);

3) привлеченные (посредством эмиссии акций).

СУБЪЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

К субъектам инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, относятся:

1) инвесторы (физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности, и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные инвесторы).

Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством РФ. Среди инвесторов – юридических лиц выделяются:

– предприятия и организации как самостоятельные инвесторы;

– институциональные инвесторы (финансово-кредитные учреждения, различные финансовые и инвестиционные фонды, общественные организации). Отличие их в том, что капитал, который они инвестируют, предварительно аккумулирован у других инвесторов (физических и юридических лиц);

2) заказчики – уполномоченные на то инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. Они не вмешиваются в предпринимательскую и (или) иную деятельность субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором между ними. Заказчиком также могут быть инвесторы.

Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством РФ;

3) подрядчики – физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному контракту, заключаемым с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с федеральным законом;

4) пользователи объектов капитальных вложений – физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объеди нения и организации, для которых создаются указанные объекты. Пользователями объектов капитальных вложений могут быть инвесторы.

Отношения между субъектами инвестиционной деятельности осуществляются на основе договора и (или) государственного контракта, заключаемых между ними в соответствии с Гражданским кодексом РФ.

**21.Источники и методы финансирования инвестиций**

Инвестиции – это капитал, вкладываемый в различные объекты деятельности для получения полезного эффекта. Это денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, направленные на создание новых предприятий, развитие, реконструкцию и техническое переоснащение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и (или) иного положительного эффекта.

Сегодня основными источниками финансирования инвестиций являются: чистая прибыль предприятий; амортизированные отчисления; внутрихозяйственные резервы; денежные средства, аккумулируемые банковской системой и специализированными небанковскими кредитнофинансовыми институтами; средства, полученные в форме кредитов и займов от международных организаций и иностранных инвесторов; средства, полученные от эмиссии ценных бумаг; средства бюджетов различных уровней и т. д.

Источники финансирования инвестиционных проектов:

1) централизованные (бюджетные) – средства федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов;

2) децентрализованные (внебюджетные), к ним относятся:

– собственные финансовые источники инвестиций. Основными собственными источниками финансирования инвестиций являются чистая прибыль и амортизационные отчисления;

– заемные источники, к которым относятся: кредиты банков, кредитных организаций; средства от эмиссии облигаций; налоговый инвестиционный кредит; средства, полученные в форме кредитов и займов от международных организаций и иностранных инвесторов.

В зависимости от экономического содержания все источники финансирования инвестиционных проектов можно классифицировать следующим образом:

1) собственные средства предприятий и организаций: прибыль; амортизационные отчисления; внутрихозяйственные резервы; средства, выплачиваемые органами социального страхования в виде возмещения потерь от аварий, и др.;

2) заемные и привлеченные внебюджетные источники: кредиты коммерческих банков; средства, полученные от эмиссии ценных бумаг; основные фонды и оборудование, получаемые по лизингу; иностранные инвестиции; средства внебюджетных фондов; средства, привлекаемые по соглашениям о разделе продукции, и др.;

3) заемные и привлеченные бюджетные источники: ассигнования в рамках реализации государственных целевых программ; средства, выделяемые из бюджета развития; инвестиционные налоговые кредиты, предоставляемые государством.

Методы финансирования инвестиционных проектов

Венчурный (рисковый) капитал – форма вложения капитала в объекты инвестирования с высоким уровнем риска в расчете на быстрое получение высокой нормы дохода.

Проектное финансирование – финансирование инвестиционных проектов, характеризующееся способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат доходы, которые будут получены в будущем от реализации инвестиционного проекта.

**22. Оценка эффективности инвестиционных проектов**

Главным итогом исследований по разработке критериев эффективности инвестиционных решений на сегодняшний день является утверждение, что не существует одного абсолютного и универсального измерителя и критерия эффективности для всех случаев. Рассмотрев несколько отдельных измерителей, вполне можно сделать однозначные выводы.

В практике инвестиционного анализа встречается большое количество критериев эффективности инвестиций. Обобщающим критерием является не только чистая прибыль на совокупный инвестируемый капитал, но и более широкая область показателей для принятия решения. Чистая прибыль важна для того, чтобы проект был одобрен, инвестиции обычно должны быть обоснованы в более широком контексте, который для инвестора означает любую выгоду, будь то чистая прибыль, увеличение стоимости, обновление основного и оборотного капитала или улучшение социально-экономических показателей работы предприятия. Также на макроуровне используют такие критерии, как экономические изменения в районе вложения инвестиций; поступления налогов и платежей, других обязательных отчислений в федеральный, региональный и местный бюджеты.

Традиционные методы оценивают ожидаемую чистую прибыль (выручка от реализации минус себестоимость реализуемой продукции минус налоги и платежи) по отношению к инвестируемому капиталу. Для оценки инвестиций необходимо все требуемые вложения и всю отдачу переоценить на конкретный период. В связи с чем концепция дисконтированного потока реальных денег стала общепринятым критерием уценки экономической эффективности инвестиций.

Дисконтирование процесс пересчета будущей стоимости капитала в настоящую.

Для анализа дисконтирования денежных потоков или чистого дохода необходимо использовать следующий коэффициент:

Kt= 1 Д1 +0)И,

где tгод, за который дисконтируется чистый доход, начиная с момента инвестирования; Dнорма дисконта прибыли инвестора, которую он мог бы получить на ту же сумму капитала, инвестируя его в другом месте.

Норма дисконта является минимальной нормой прибыли, ниже которой инвестор счел бы свои вложения невыгодными для себя. Чаще всего она принимается на уровне ставки процента по долгосрочным кредитам банка. При ее расчете необходимо также учитывать доли собственных и заемных средств по инвестируемому проекту, проценты по оплате за кредит, ставку, устанавливаемую Центральным банком РФ и темпы инфляции.

Чистый дисконтированный доход как критерий оценки эффективности инвестиций достаточно корректен и экономически обоснован, так как:

1. учитывает изменение стоимости денег во времени;
2. зависит только от прогнозируемого чистого денежного потока и альтернативной стоимости капитала;
3. имеет свойство аддитивности возможности сложения нескольких инвестиционных проектов в силу того, что все они выражены в сегодняшних деньгах.
4. плуатации инвестиционного проекта и суммой инвестиционных затрат на его реализацию.

В том случае, если ЧДД инвестиционного проекта положителен, проект является эффективным и фирме следует принять его к реализации. При этом чем больше ЧДД, тем эффективнее инвестиционный проект.

Если же ЧДД проекта отрицательный, то такой инвестиционный проект следует отвергнуть, так как в случае его реализации инвестор понесет потери;

2. Индекс доходности (ИД) отношение суммы

приведенных эффектов к величине капиталовложений.

ИД тесно связан с ЧДД, но в отличие от последнего является относительным показателем. Благодаря этому он достаточно удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных проектов, имеющих примерно одинаковые значения ЧДД. В целом же, если ИД > 1, проект эффективен, а если ИД < 3 неэффективен.

3. Срок окупаемости (СО) это период, начиная

с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления.

Этот показатель один из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта.

Для дополнительной оценки эффективности инвестиционных проектов могут использоваться другие показатели и коэффициенты. Ни один из критериев в отдельности не является достаточным для принятия инвестиционного проекта к реализации. Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом значений всех критериев и интересов всех участников инвестиционного проекта. При этом обязательно следует учитывать структуру и распределение во времени капитала, привлекаемого для реализации проекта.

Четвертый этап определение ликвидности инвестиций. В процессе осуществления инвестиционной деятельности предпринимательские фирмы должны учитывать, что в результате изменения инвестиционного климата по отдельным объектам инвестирования ожидаемая доходность может значительно снизиться. Поэтому необходимо тщательно отслеживать все эти изменения и своевременно принимать решение о выходе из отдельных инвестиционных программ и реинвестировании капитала. С учетом возможности такой ситуации по каждому объекту инвестирования первоначально следует оценить степень ликвидности инвестиций и предпочтение отдать тем из них, которые имеют наибольший потенциальный уровень ликвидности.

Пятый этап управления инвестициями определение необходимого объема инвестиционных ресурсов и поиск источников их формирования. На этом этапе прогнозируется общая потребность в инвестиционных ресурсах, необходимых для осуществления, инвестиционной деятельности предпринимательской фирмы в запланированных направлениях.

В результате осуществления перечисленных мероприятий формируется инвестиционный портфель, который представляет собой совокупность инвестиционных программ, осуществляемых фирмой. х'

Заключительный этап управления инвестициями это управление инвестиционными рисками. На этом этапе необходимо вначале выявить риски, с которыми может столкнуться фирма в процессе инвестирования по всем объектам инвестирования, а затем разработать мероприятия по минимизации инвестиционных рисков.

**23. Экстенсивные и интенсивные факторы развития предприятия**

Использование производственных и финансовых ресурсов предприятия может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Экстенсивное использование ресурсов и экстенсивное развитие ориентируются на вовлечение в производство дополнительных ресурсов. Интенсификация экономики состоит в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться больших результатов. База интенсивного развития – научно-технический прогресс. Экстенсивные факторы:

1) увеличение количества используемых ресурсов:

а) увеличение количества средств труда;

б) увеличение количества предметов труда;

в) увеличение численности рабочей силы;

2) увеличение времени использования ресурсов:

а) увеличение времени использования рабочей силы;

б) увеличение времени использования средств труда;

в) увеличение продолжительности функционирования основных производственных фондов;

г) увеличение продолжительности оборота (запасов) оборотных производственных фондов;

3) устранение непроизводительного использования ресурсов:

а) устранение непроизводительного использования средств труда;

б) устранение непроизводительного использования предметов труда;

в) устранение непроизводительного использования рабочей силы.

Интенсивные факторы:

1) совершенствование качественных характеристик используемых ресурсов:

а) совершенствование используемых средств труда;

б) совершенствование используемых предметов труда;

в) совершенствование используемой рабочей силы;

2) совершенствование процесса функционирования используемых ресурсов:

а) совершенствование технологии производства;

б) совершенствование организации производства; в)совершенствование организации труда;

г) совершенствование организации управления;

д) совершенствование воспроизводства и ускорения оборачиваемости основных производственных фондов;

е) ускорение оборачиваемости оборотных производственных фондов. Количественное соотношение экстенсивности и интенсивности развития выражается в показателях:

1) экстенсивности развития (количественные показатели использования ресурсов): численность работающих, величина израсходованных предметов труда, величина амортизации, объем основных производственных фондов и авансированных оборотных средств;

2) интенсивности развития (качественные показатели использования ресурсов): производительность труда, трудоемкость, материалоотдача, материалоемкость, фондоотдача, фондоемкость, количество оборотов оборотных средств.

В реальной действительности в масштабе страны и продолжительном времени чисто интенсивного или чисто экстенсивного типа развития быть не может, поэтому выделяют преимущественно интенсивный или преимущественно экстенсивный путь развития. Конечные результаты хозяйственной деятельности складываются под воздействием и интенсивных, и экстенсивных факторов производства. Особенность экстенсивного и интенсивного использования ресурсов – взаимозаменяемость.

Пример: недостаток рабочей силы можно восполнить повышением производительности труда.

**24. Оценка эффективности развития предприятия**

*Экономическая эффективность относится к числу наиболее общих, центральных экономических категорий, отражающих связь между ресурсами и целями производства, между созидательной деятельностью человека и ее полезным эффектом. Исследования показали, что процессы эффективного развития предприятий формируются под воздействием соответствующих условий и факторов.*

В зависимости от источника воздействия все факторы можно подразделить на *внешние* и *внутренние.*

К внешним факторам мы относим: текущее состояние экономики, действия государственных органов, уровень развития научно-технического прогресса, сложившуюся конъюнктуру рынка, развитие инфраструктуры рынка. Особое место занимает *региональный фактор*, который определяет природно-ресурсный потенциал, отраслевую значимость, характер источников сырья и каналов сбыта, особенности спроса и потребления, структуру затрат и уровень цен.

Внутреннее влияние на эффективность производства на микроуровне оказывает экономический потенциал производственных объектов, который зависит от использования производственных ресурсов (уровень организации производства, методы управления и маркетинга).

Основными условиями эффективного развития предприятия являются многоукладная собственность, свобода выбора, конкуренция, ценообразование, рациональное государственное регулирование.

Для достижения высокого уровня эффективности производства необходима разработка программы мероприятий, выступающих в качестве необходимых предпосылок эффективного функционирования предприятия. Рассмотрим логистическую модель повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий (рис.1).  
Для выбора системы мер повышения эффективности предлагается проанализировать внешнюю среду предприятия (конкуренцию, инфраструктуру рынка, налоговую политику, деятельность контролирующих организаций) и внутреннюю среду предприятия (финансовое состояние, положение предприятия на рынке, уровень использования ресурсов, привлечение и использование инвестиций, инновационную деятельность, структуру и методы управления, информационное обеспечение предприятия).

Для достоверной оценки эффективности деятельности предприятий необходима разработка системы показателей. В процессе исследований была разработана матричная система обобщающих и расчетных (вспомогательных) показателей, отражающих полученные результаты и затраты предприятий в виде использованных ресурсов, а также их взаимосвязь и степень влияния на конечные результаты производства (табл. 1). Исследования показали, что матричное соотнесение результатов с затратами обеспечивает объективную характеристику эффективности использования имеющихся ресурсов, где основным стратегическим результатом является размер полученной прибыли.

Таблица 1 Система показателей эффективности хозяйственной деятельности

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Результаты | | Затраты | Ресурсы | | | |
|  | Прибыль  (П) | Объем реализации (В) | Себесто-имость  (З) | | Сырье и материалы (С) | Основные фонды (Ф) | Численность (Ч) |
| Прибыль | 1 (11) | В/П (12) | З/П (13) | | С/П (14) | Ф/П (15) | Ч/П (16) |
| Выручка | П/В (21) | 1 (22) | З/В (23) | | С/В (24) | Ф/В (25) | Ч/В (26) |
| Затраты | П/З (31) | В/З (32) | 1 (33) | | С/З (34) | Ф/З (35) | Ч/З (36) |
| Сырье | П/С (41) | В/С (42) | З/С (43) | | 1 (44) | Ф/С (45) | Ч/С (46) |
| Фонды | П/Ф (51) | В/Ф (52) | З/Ф (53) | | С/Ф (54) | 1 (55) | Ч/Ф (56) |
| Числ-ть | П/Ч (61) | В/Ч (62) | З/Ч (63) | | С/Ч (64) | Ф/Ч (65) | 1 (66) |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Определена доля каждого показателя в затратах и результатах производства и получено следующее соотношение:

Кр.сЭр.с < Ко.фЭо.ф < Ко.з Эо.з,

где Кр.с, Ко.ф, Ко.з – соответственно коэффициенты, характеризующие долю влияния показателей потерь сырья и продукции, основных производственных фондов и общих затрат на формировании прибыли. Эо.з, Эр.с, Эо.ф– соответственно показатели эффективности использования общих затрат, потерь ресурсов сырья и продукции, основных производственных фондов.

В результате вычислений выявлено, что максимальную роль в формировании прибыли играют показатели использования совокупных затрат предприятия (Ко.з) – 0,75, на долю показателей эффективности использования фондов (Ко.ф) и потерь сырья и продукции (Кр.с) приходится 0,15 и 0,10 соответственно.

Использование системы показателей, характеризующей влияние отдельных факторов производства, позволяет дать количественную и качественную характеристику результата производства, выявить причины изменений, изыскать пути повышения экономической эффективности производства с учетом региональных особенностей функционирования предприятий.

**25. Анализ финансового состояния предприятия**

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

В целях проведения общего анализа финансового состояния предприятия составляется аналитический (сравнительный) баланс, в который включаются основные агрегированные (укрупненные) показатели баланса, его структуры, динамики и структурной динамики. Такой баланс позволяет свести воедино, систематизировать и проанализировать первоначальные предположения и расчеты.

Кроме того, такое представление балансовых данных позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа.

Горизонтальный анализ – изучение изменения показателей за отчетный период, вертикальный же предполагает расчет удельных весов в общем итоге (валюте) баланса. Статьи сравнительного баланса формируются по усмотрению аналитика и с разной степенью детализации. Изменение показателей позволяет выявить динамику показателей, а также то, за счет каких структурных сдвигов менялись показатели.

Таблицы для анализа могут составляться (с разной степенью детализации) по балансу, активам и пассивам, имуществу и источникам средств, по результатам деятельности предприятия и другим анализируемым направлениям.

На первоначальном этапе анализа аналитика могут интересовать следующие характеристики: общая стоимость имущества (валюта или итог баланса), стоимость иммобилизованных активов (основных и прочих внеоборотных средств), величина оборотных средств, материальных оборотных средств, величина дебиторской задолженности, величина наиболее ликвидных средств, стоимость собственного и величина заемного капитала, величина долгосрочных кредитов и займов и т. д.

**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

1. **Коммерческая деятельность: понятие, значение, виды**

 Коммерция - слово латинского происхождения (commercium - торговля). Коммерция - вид торгового предпринимательства или бизнеса, но бизнеса благородного, того бизнеса, который является основной частью любой по-настоящему цивилизованной рыночной экономики.

Коммерческой деятельностью - открытая хозяйственная деятельность, которую от своего имени осуществляет коммерсант с целью получения прибыли. «хозяйственная деятельность» - любая систематическая самостоятельная деятельность за вознаграждение; а «коммерсант» - записанное в коммерческий регистр физическое лицо (индивидуальный коммерсант) или коммерческое общество (персональное общество или общество с капиталом). Коммерческая деятельность - более узкое понятие, это подвид хозяйственной. Не каждую хоздеятельность нужно регистрировать в коммерческом регистре. Например индивидуальная, сельскохозяйственная, профессиональная деятельность в определенных случаях не регулируются Коммерческим Законом.

Толковый словарь живого великорусского языка В. И. Даля определяет коммерцию как "торг, торговля, торговые обороты, купеческие промыслы"

 Понятие КД как объекта исследования было сформулировано Гарвардской школой управления КД в 1958 году.

Классическое определение гласит: коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворить потребительские требования.

Коммерческая деятельность - более узкое понятие, чем предпринимательство.

Предпринимательство - это организация экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход. Предпринимательство может означать организацию промышленного предприятия, сельской фермы, торгового предприятия и т. д. Из всех этих видов предпринимательской деятельности только торговое дело является в чистом виде коммерческой деятельностью.

Таким образом, коммерцию следует рассматривать как одно из направлений (видов) предпринимательской деятельности. В то же время и в предпринимательской деятельности могут осуществляться операции по купле-продаже товаров, сырья, заготовленной продукции, полуфабрикатов и т. п., т. е. направления или элементы коммерческой деятельностимогут быть присуще во всех видах предпринимательства, но не являться для них определяющими, главными.

Следовательно, коммерческая работа в торговле представляет собой обширную сферу оперативно-организационной деятельности торговых организаций и предприятий, направленной на совершение процессов купли-продажи товаров на потребительском рынке для удовлетворения спроса населения и получения прибыли.

Коммерческая деятельность характеризуется как:

деятельность на рынке в сфере товарно-денежных отношений;

деятельность, проводимая на принципах маркетинга и направленная на получение максимальной прибыли;

управленческая деятельность, включающая целенаправленные управленческие решения на объекты сбора и обработки необходимой информации и реализацию соответствующих решений.

*Целью КД* является продажа наибольшего количества товаров с наибольшими доходами и одновременным обеспечением высокой репутации фирмы, достижения устойчивого максимального сбыта в будущем.

Особенности *КД:*

коммерческая работа возникает только тогда, когда торговые организации несут всю полноту экономической ответственности за закупку и реализацию товаров;

коммерческая работа не ограничивается торговой отраслью, так как в качестве оптовых продавцов и покупателей товаров и услуг выступают примышленные предприятия;

 коммерческая работа имеет свое содержание и поэтому требует специальной службы и соответствующих профессионалов.

*Принципы КД:*неразрывная связь с принципами маркетинга; выделение приоритетов;

ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам;

направленность на достижение прибыли.

*Функции КД:*

маркетинговые исследования; управление ассортиментом и качеством товаров;

управление сбытом, продвижение товаров и услуг.

1. **Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи**

Переговоры - это деловое взаимное общение с целью достижения совместного решения. На протяжении всей нашей жизни мы ведем переговоры, обмениваемся обязательствами и обещаниями. Всякий раз, когда двум людям нужно прийти к согласию, они должны вести переговоры.

Переговоры протекают в виде деловой беседы по вопросам, представляющим интерес для обеих сторон, и служат налаживанию кооперационных связей.

Переговоры существенно различаются по своим целям: заключение договора о поставках, на проведение научно-исследовательских или проектных работ, соглашение о сотрудничестве и координации деятельности и т. д.

Подготовка переговоров:

- анализ проблемы (определение предмета переговоров, информация о партнере, наличие альтернатив, ваши интересы и интересы партнера);

- планирование переговоров (выработка переговорной концепции, определение целей, задач, стратегии переговоров, экономические расчеты, основные позиции, возможные варианты, подготовка необходимой технической и справочной документации);

- планирование организационных моментов;

-первые контакты с партнером.

Ведение переговоров:

Нельзя предложить точную модель проведения любых конкретных переговоров, если не считать, конечно, крайне обобщенные схемы:

- приветствие и введение в проблематику;

- характеристика проблемы и предложения о ходе переговоров;

- изложение позиции (подробно);

- ведение диалога;

- решение проблемы;

- завершение.

Предприятия, осуществляющие хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта и сельского хозяйства с целью извлечения прибыли, непременно сотрудничают с другими фирмами и компаниями, закупая у них товары, оборудование, материалы. Каждое предприятие стремится к надежному выполнению заказа как со стороны заказчика, так и со стороны исполнителя. Гарантом выполнения обязательств является договор купли-продажи.

Выступающие на мировом рынке предприятия различают:

1) по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций;

2) правовому положению;

3) характеру собственности;

4) принадлежности национальному капиталу;

5) сфере деятельности.

К первой группе относятся промышленные, торговые, транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, инжиниринговые, арендные, туристские, рекламные и др. фирмы.

Ко второй группе относятся индивидуальные предприниматели и объединения предпринимателей.

К третьей группе относятся частные, государственные и кооперативные фирмы.

К четвертой группе относятся национальные, иностранные и смешанные фирмы.

К пятой группе относятся фирмы с международной сферой деятельности - прежде всего транснациональные корпорации.

К сожалению, ограниченный объем данной работы не позволяет раскрыть содержание каждого понятия.

Заключение договоров состоит из двух основных стадий. Это предложение заключить договор (оферта) и принятие предложения (акцепт). (Порядок заключения договора регулируется Венской конвенцией 1980 г. В статьях 14-24).

Оферта должна удовлетворять двум требованиям: содержать в себе все существенные пункты предполагаемого договора и быть адресованной конкретному лицу или неопределенному кругу лиц при условии возможной индивидуализации одного или нескольких из них, желающих принять предложение. В последнем случае имеет место так называемая публичная оферта, широко применяемая в торговле и иных сферах обслуживания граждан. При отсутствии одного из указанных требований нет и предложения о заключении договора. На практике часто встречаются обращения к публике или отдельным лицам, которые не имеют силы оферты, их следует рассматривать как приглашения к переговорам по поводу заключения договора. Сюда относятся различные формы рекламы (каталоги, буклеты) и объявления. Они не связывают лиц, распространяющих данную информацию, какими-либо юридическими обязанностями по заключению договоров.

«Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней» (ст.15 Венской конвенции 1980г.). Однако в практике и законодательстве отдельных стран по вопросу о «связующей силе» оферты, т.е. права оферента отозвать оферту до ее акцепта адресатом существуют значительные расхождения. Например, «то положение, что оферента в течение срока, указанного в самой оферте или нормально необходимого для ответа вытекает из ст.162 и 163 ГК РФ ...». А «в странах «общего права», прежде всего в Англии, оферент в принципе сохраняет право отозвать оференту в любой момент до ее акцепта контрагентом, обоснованием чему служит требование «встречного удовлетворения» оферент юридически не связан своим предложением».

Под акцептом понимается согласие адресата, данное в установленный срок, заключить договор на условиях предложенных оферентом. По своему содержанию акцепт должен отвечает условиям, сформулированным в предложении заключить договор. «Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет встречную оферту» (п.1, ст.19. Венской конвенции 1980г.). Но если изменения незначительны, и оферент не возражает, то оферта считается акцептированной (п.2, ст.19 Венской конвенции 1980г.).

Договор считается заключенным, когда две стороны - экспортер и импортер - достигли соглашения в торговой сделке по всем ее существенным условиям. Местом заключения договора по законодательству Российской Федерации и ряду других стран считается место получения акцепта, но в странах «общего права» действует так называемая «теория почтового ящика», в силу которой местом заключения договора считается та страна, откуда отправлен акцепт.

1. **Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов**

Закупка товаров - составная часть коммерческой деятельности торгового предприятия, включающая в себя:

• изучение и прогнозирование покупательского спроса;

• выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;

• организацию хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки;

• организацию учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств.

Существует две формы доставки товаров:

1. централизованная;

2. децентрализованная (самовывоз).

Правильно организованная закупочная работа способствует удовлетворению потребительского спроса, позволяет уменьшить вероятность коммерческого риска, связанного с отсутствием сбыта товаров. Достичь этого можно выполнением ряда операций.

Принятие коммерческих решений по закупкам невозможно без изучения и прогнозирования покупательского спроса.

Объем и структура спроса населения меняются под воздействием ряда факторов: социально - экономических (уровень денежных доходов населения, уровень цен и т. д.), демографических (численность и состав населения, размер и состав семей и т. д.), природно-климатических, исторических, национальных и т. д. Поэтому изучение спроса требует комплексного подхода, позволяющего получить полную информацию о необходимых потребителю товарах и ценах, которые они готовы за них платить.

Полученные данные являются основой для определения потребности в товарах и уточнения их ассортимента.

Следующий этап работы по закупке товаров связан с выявлением источников их поступления и выбором поставщиков. Источниками закупок являются:

• промышленные и сельскохозяйственные предприятия, местная промышленность, индивидуальные производства;

• оптово - посреднические структуры;

• оптовые и оптово - розничные склады;

• поставки от зарубежных фирм и компаний.

Источники товарного обеспечения определяются, исходя из структуры конкретного рынка товаров, контингента покупателей, ассортимента товаров, товарооборачиваемости и финансовых возможностей торгового предприятия. Для оценки реальных и потенциальных возможностей поставщиков можно использовать следующие критерии:

• характер деятельности и возможности поставщика;

• конкретное положение поставщика на рынке закупок товаров;

• процедура и порядок исполнения коммерческих сделок;

• вероятность обеспечения необходимой номенклатуры и объема продукции;

• условия, гарантирующие качество приобретаемого товара;

• адекватное сочетание цены и потребительских свойств товара;

• условия поставки товара: стабильность, периодичность, сроки;

• предусматриваемая форма платежа и способы расчетов.

Коммерческим документом, представляющим договорные соглашения купли - продажи товара является контракт. Из самого названия документа следует, что одна сторона осуществляет закупку, а другая - продажу. В контракте указывается содержание договорных условий, порядок исполнения взаимных соглашений и ответственность сторон, а также предусматриваются следующие основные обязательства:

• наименование и объем подлежащего поставке товаров;

• качество, комплектность, упаковка и маркировка товара;

• цена и форма расчетов;

• сроки выполнения поставок и порядок сдачи - приема товара;

• базисные условия поставки;

• гарантийная защита и санкции;

• юридические адреса сторон и дата заключения контракта.

Коммерческим документом, представляющим договорные соглашения купли - продажи товара является контракт. Из самого названия документа следует, что одна сторона осуществляет закупку, а другая - продажу. В контракте указывается содержание договорных условий, порядок исполнения взаимных соглашений и ответственность сторон, а также предусматриваются следующие основные обязательства:

• наименование и объем подлежащего поставке товаров;

• качество, комплектность, упаковка и маркировка товара;

• цена и форма расчетов;

• сроки выполнения поставок и порядок сдачи - приема товара;

• базисные условия поставки;

• гарантийная защита и санкции;

• юридические адреса сторон и дата заключения контракта.

1. **Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров**

Организация, которая поставляет нужные потребителям продукты в требуемом количестве в требуемые место и время с должным уровнем сервисной поддержки, имеет дополнительные аргументы для завоевания конкурентных преимуществ. В процессе товародвижения принимают то или иное участие все участники канала распределения.

Главные цели процесса товародвижения формулируются в области обеспечения требуемого уровня удовлетворения запросов потребителей при минимизации затрат на организацию и осуществление данного процесса. В основу данного процесса положены идеи логистики и маркетинговой логистики. От процесса товародвижения потребители ожидают эффективной системы оформления заказов, наличия в запасах требуемых им продуктов, возможности осуществления срочных поставок, быстрого выполнения гарантийных обязательств, надежного послепродажного обслуживания. Многие организации в данной области вводят определенные стандарты, например, гарантированная доставка товара в течение 48 часов.

При проектировании процесса товародвижения согласованно требуется решить производственные и сбытовые вопросы.

В настоящее время используются различные методы, направленные на улучшение управления запасами, например, система «точно в положенное время».

Транспортировка обеспечивает перемещение товара с места производства к месту его продажи и использования.

Затраты на реализацию рассмотренных в данном разделе функций физического распределения - работа с заказами, обработка грузов, организация складского хозяйства, управление запасами и транспортировка - составляют около трети всех маркетинговых затрат. Оказывая сильное влияние на уровень удовлетворенности потребителей, эти функции для маркетолога представляют большое значение.

Одним из ключевых вопросов доведения продукта до потребителя является выбор для различных видов продукта типа канала распределения, иногда называемым каналом маркетинга.

Под каналом распределения понимается ряд организаций или отдельных лиц, включенных в процесс, делающий продукты доступными для использования или потребления индивидуальными потребителями или отдельными организациями; это путь, по которому товары движутся от производителя к потребителю. Участники каналов распределения выполняют следующие функции:

• собирают и распространяют маркетинговую информацию;

• стимулируют сбыт;

• устанавливают контакты;

• подгоняют продукт под требования потребителей (сортировка, сборка, упаковка);

• проводят переговоры;

• транспортируют и хранят товары;

• финансируют функциональные каналы;

• принимают на себя риск за функционирование канала.

Формы продажи товаров

Самообслуживание - покупатели самостоятельно осматривают, отбирают и доставляют отобранные товары к единому узлу расчета. Предусматриваются типовое торговое оборудование, минимум услуг.

Индивидуальное обслуживание - продавец обслуживает каждого конкретного покупателя и помогает ему в выборе покупке, консультирует в вопросах пользования товаром, упаковывает и отпускает товар. Предусматриваются все формы расчета с покупателями, послепродажное обслуживание, бесплатная доставка по желанию покупателя, возврат товара.

Продажа товаров по предварительным заказам - покупатели предварительно заказывают необходимые товары из числа имеющихся в продаже и получают их в обусловленное время в магазине, на дому или по месту работы.

Продажа с открытой выкладкой - покупатели знакомятся с ассортиментом товаров самостоятельно, а продавец проверяет качество, дает консультации, упаковывает и отпускает товар.

Продажа по телефону - активная, свободная продажа товаров, когда продавец зазывает клиента, рекламируя товар по телефону. Используется для реализации товаров через торговых агентов.

Консультативная продажа - покупателей обслуживает продавец, являющийся одновременно и консультантом. Используется при предоставлении инжиниринговых услуг, в строительстве, информатике.

Продажа по образцам - покупатели самостоятельно или с помощью продавца знакомятся с выставленными в торговом зале образцами товаров. После выбора и оплаты товара он может быть доставлен на дом покупателю или вручен непосредственно со склада магазина.

Парадоксальная (групповая) продажа - основана на выслушивании, проявлении взаимопонимания, выявлений общих точек зрения, что является предпосылкой для реализации товара. Продавец выполняет роль хозяйки, ведущей.

1. **Результаты коммерческой деятельности предприятия**

В настоящее время в условиях рыночной экономики появляется все больше и больше торговых предприятий. Каждое предприятие стремится получить как можно большую прибыль при минимальных затратах. Для обеспечения прибыльности своего дела предпринимателю следует глубоко анализировать сложившуюся ситуацию на рынке, а также внутри своего предприятия. Достижение главной цели - максимизации прибыли возможно только при правильном и продуманном планировании деятельности торгового предприятия.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Однако финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток.

В упрощенном виде прибыль является разностью между валовым доходом и издержками обращения. Такую прибыль принять называть бухгалтерской (валовой) прибылью, она отражает финансовый результат конкретной деятельности предприятия.

Экономическая прибыль - это разность между валовым доходом и экономическими издержками. Экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину затрат, не учитываемых в составе издержек обращения - цель любого торгового предприятия на рынке - получение максимальной экономической прибыли. Эта прибыль характеризует предпринимательский доход, который свидетельствует об окупаемости расходов торгового предприятия и способности его к самофинансированию. В процессе анализа результатов работы торгового предприятия применяются различные значения прибыли: прибыль (убыток) от реализации товаров; прибыль от реализации основных фондов и иного имущества; валовая прибыль; чистая прибыль; налогооблагаемая прибыль; прибыль от прочей деятельности предприятия.

Различия понятий прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятия. Прибыль от реализации товаров определяется как разность между валовым доходом от реализации товаров и издержками обращения. При определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества учитывается разница между продажной ценой и остаточной стоимостью этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции. При этом понятие «остаточная стоимость» рассматривается применительно к основным фондам, нематериальными активам, а первоначальная стоимость - для прочего имущества.

В состав доходов от вне реализационных операций включаются: доходы, полученные от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, дивиденды по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащие предприятию, а также другие доходы (расходы) от операций, не связанных с реализацией товаров, включая суммы, полученные в виде санкций за нарушение хозяйственных договоров.

Валовая прибыль характеризует конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия и представляет собой сумму прибыли от реализации товаров основных фондов и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на единицу расходов по этим операциям.

Валовая прибыль с наибольшей полнотой и объективностью показывает результат всех видов хозяйственной деятельности предприятия.

Чистая прибыль - это та часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

Рассмотрим понятие « налогооблагаемая прибыль".

Налогооблагаемая прибыль - это сумма части валовой прибыли, подлежащая налогообложению. Объектом налогообложения является валовая прибыль предприятия, уменьшенная или увеличенная в соответствии с положениями действующего законодательства.

Назовем условия роста прибыли в торговле:

- расширение ассортимента товаров;

- внедрение инноваций коммерческого характера с целью увеличения объемов продажи новых товаров, пользующихся повышенным спросом;

- отсутствие страхов перед коммерческим риском;

- разумное использование средств, получаемых от экономии затрат.

Прибыль и убытки представляют собой разницу между предварительной оценкой затрат и доходов и реально осуществленными затратами и полученными доходами.

Под прибылью понимается результат деятельности фирмы.

К внутренним факторам, влияющих на прибыль и рентабельность, относятся ресурсные факторы (величина и состав ресурсов, состояние ресурсов, условия их эксплуатации), а также факторы, связанные с развитием розничного товарооборота.

Среди внутренних факторов можно выделить следующие факторы:

• Объем розничного товарооборота. При неизменной доли прибыли в цене товара рост объема продажи товаров позволяет получать большую сумму прибыли.

• Товарная структура розничного товарооборота. Расширение ассортимента способствует росту товарооборота. Повышение в товарообороте товаров более высокого качества, являющихся престижными, позволяет повысить долю прибыли в цене товара, т. к. покупатели чаще приобретают данные товары именно из-за их престижности и в расчете на большие удобства в эксплуатации. Так же это способствует повышению рентабельности.

• Организация товародвижения. Ускоренное продвижение товаров в торговую сеть способствует увеличению товарооборота и снижению текущих расходов. В результате масса и уровень прибыли возрастают.

• Организация торгово-технологического процесса продажи товаров. Для получения прибыли необходимо использовать прогрессивные методы продажи товаров: самообслуживание, продажи товаров по образцам и каталогам. Это способствует увеличению объема товарооборота, а также снижению его издержкоемкости.

• Численность и состав работников. Достаточная численность при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет в полной мере реализовать программу предприятия по получению необходимой суммы прибыли. Большое значение имеет уровень квалификации торговых работников, их умение быстро и четко обслужить покупателей, правильно закупить товары и т. д.

• Формы и системы экономического стимулирования труда работников. Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда. В настоящее время повышается роль морального поощрения работников, получения ими удовлетворения от своего труда.

• Производительность труда работников предприятия. Рост производительности труда при прочих равных условиях влечет за собой увеличении массы прибыли и повышение рентабельности деятельности предприятия.