**Предмет: «Экономическая теория» (Хлгатян И.Е)**

**Вопрос № 1 (Предмет, функции и методы исследования экономической теории)**

**Экономическая теория (Экономика)** — это наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей путем рационального использования ограниченных ресурсов.

Таким образом **предметом экономической теории** является противоречие между[ограниченным характером ресурсов](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ogranichennost-resursov.html) и неограниченностью человеческих потребностей.

Из предмета экономической теории можно выделить первую **функцию экономики**: это нахождение рациональных сочетаний ресурсов для достижения максимального удовлетворения потребностей общества. Вторая функция экономической теории — практическая (рекомендательная). На основе позитивных знаний экономика даёт рекомендации к действиям для реализации необходимой экономической политики государством.

В зависимости от объекта исследования экономику подразделяют на:

* [Микроэкономика](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/predmet-mikroekonomiki.html) — раздел экономической теории, который исследует поведение отдельных экономических субъектов.
* [Макроэкономика](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/predmet-makroekonomiki.html) — раздел экономической теории, который изучает функционирование [экономики страны](http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/nacionalnaya-ekonomika.html) в целом.

В особый раздел экономической теории макроэкономика оформилась лишь в 30-х годах 20-го столетия. Основу этому разделу заложила работа Джона Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». В этой работе Кейнс сделал важный вывод о том, что если найти возможность воздействовать на потребления и инвестиции в национальном масштабе, то экономику можно либо притормозить, либо ускорить в её развитии.

В масштабах национальной экономики все локальные рынки тесно связаны между собой. Опыт показывает, что несогласованность в действиях на одном рынке по цепочке порождают проблемы на других рынках. В связи с этим в любой национальной экономике возникает необходимость постоянно синхронизировать во времени и в экономическом пространстве меры и действия, направленные на развитие и регулирование всех рынков. Для того, чтобы успешно решать данные проблемы необходимо анализировать общее равновесие экономической системы.

Общее равновесие (макроэкономическое) отражает сбалансированное согласованное функционирование всех рынков.

**Основные макроэкономические цели:**

* Стабильный рост национального производства. От объёмов национального производства зависит уровень и динамика благосостояния населения, экономическая мощь государства, экспортные возможности и политическая стабильность в обществе.
* Стабильный рост цен. Стабильные цены создают условие предсказуемости в экономике, стимулирую процессы кредитования и инвестирования, укрепляют доверие к национальной денежной единице, способствуют экономической и социальной стабильности в обществе.
* Высокий уровень занятости. Он является одним из главных условий социального спокойствия и высокого уровня жизни населения в стране.
* Достижение равновесного внешнеторгового баланса.

Для достижения макроэкономических целей общество использует целый набор инструментов и рычагов, которые реализуются в ходе проведения определённой экономической политики.

**Её основными видами являются:**

* Фискальная политика, использующая налоги и правительственные расходы для стимулирования или сдерживания производства.
* Монетарная политика, регулирующая размеры капиталовложений, темпы роста производства и цен по средствам изменения количества денег в обращении.
* Политика ограничения доходов населения по средствам замораживания зарплаты и цен, используется для борьбы с инфляцией.
* Социальная политика
* Внешняя экономическая политика, позволяющая с помощью тарифов, квот и лицензий регулировать объёмы и структуру экспорта, воздействовать на обменный курс национальной валюты и на размеры национального производства.

**Вопрос № 2 (Потребности, их особенности и классификация)**

Потребности – побуждение к деятельности, которое осознает и переживает человек (нужда в чем-то, недостаток, неудовлетворенность). ***Потребности***(economicneeds)- это объективная нужда людей в чем-либо объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, развития личности, требующая удовлетворения.

**Потребности для любого человека на земном шаре зависят от:**

1.      географического места проживания (Сибирь, Африка);

2.      статуса личности в стране (президент, с/х работник);

3.      экономических факторов.

Специфика потребностей человека:

1. По содержанию. Собственно человеческими можно назвать такие потребности, которые не имеют биологического смысла (переедание)
2. По способу удовлетворения. Человеческая потребность может быть любой по содержанию, но удовлетворяться с помощью культурных средств (голод удовлетворяется с помощью ножа и вилки).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерий | Потребность животных | Потребность человека |
| Предмет потребности | Естественные природные предметы | Естественные природные предметы + искусственно созданные |
| Способ удовлетворения потребности | Непосредственный, в соответствии с механизмами инстинкта и навыка | Опосредованный, культурными средствами и моральными нормами) |
| Взаимосвязь потребности. | Рядоположение | Отношение подчинения, иерархия |

Побуждение к действию, определяемое мотивом, называется **мотивацией**. Мотивация – направленность к действию + энергетический компонент.

Введение такого понятия оформило структурную единицу мотивационной сферы в виде комплекса: потребность+мотив. Элементы этого образования функционируют как внутри субъекта (потребность), так и вне субъекта (мотив).

*Курта Левина*интересовали главным образом факторы, определяющие силу конкретных потребностей. Одним из центральных моментов его теории является понятие "дистанция". Этим термином характеризуется представление субъекта о доступности ему предмета потребности. Привлекательность предмета потребности для ее субъекта он назвал термином "валентность".

К. Левин выделяет квазипотребности, которые он определял как "некую напряженную систему (намерение), которая возникает в определенной ситуации, обеспечивает деятельность человека и стремиться к разрядке - удовлетворению". Это социально обусловленные и динамичные потребности социального существования. Социальность у К. Левина означает лишь то, что потребность возникает в данный конкретный момент. Он выделяет также истинные потребности: профессиональная потребность и потребность самоутверждения. Истинные потребности по строению и механизму не отличаются от квазипотребностей.

Содержанию потребностей К. Левин не придавал значения, а говорил о действиях и поступках, побуждающих квазипотребности об их иерархической связи с инстинктами. К. Левин определил для потребности динамический аспект: ее сильная направленность и коммуникация с другими потребностями. Он выделяет и реальные потребности, характерные для разных людей: потребность в реализации однажды принятого решения.

Потребности человека многообразны. Наибольшее распространение получила теория американского ученого **А.Маслоу**, согласно которой все потребности по принципу иерархии располагаются в следующем восходящем порядке от "низших" материальных до "высших" духовных:

1. физиологические потребности (в еде, питье, сне и т.д.)
2. потребность в безопасности (защита от боли, гнева, страха и т.д.);
3. социальные потребности (любви, нежности, причастности к какоё-либо группе и т.д.);
4. признание обществом (самоуважение, достижение цели, одобрения и т.д.);
5. потребность в самореализации;

Первые две группы потребностей – физиологические и потребность в безопасности, согласно А.Маслоу, это потребности низшего порядка, последние - высшего. До тех пор, пока не удовлетворены потребности низшего порядка, не действуют потребности высшего порядка. Физиологические потребности в еде, одежде, продолжении рода считаются  фундаментальными или базовыми потребностями, но в тот же время и приземлёнными, человека начинают формировать именно социальные потребности.

Эту классификацию потребностей можно дополнить выделением потребностей материальных и духовных, рациональных и иррациональных, абсолютных и действительных, осознанных и не осознанных, ложно понятых и др. Известны  также потребности, которые возникают в процессе развития цивилизации (современное медицинское обслуживание, транспорт, и т. д.)

За способом удовлетворения потребности разделяют на индивидуальные (одежда, еда, жильё, и т. д.) и коллективные (общественный порядок, безопасность, и т. д.).

Существуют потребности первой необходимости (еда, одежда, и т. д.) и изысканные, которые удовлетворяются предметами роскоши (духи, украшения, и т. д.). Стоит отметить, что нельзя чётко определить критерии деления таких потребностей. Так, для одного человека машина может удовлетворять потребность первой необходимости, а для другого быть предметом роскоши.

Только при осознании потребностей возникает мотивация к труду. В этом случае потребности приобретают конкретную форму - форму интереса.

**Вопрос № 3 (Товарное производство как основа рыночной экономики,**

**его сущность и этапы эволюции)**

Современная рыночноая экономика – результат длительного функционирования товарного хозяйства. Товарное пр-во– это пр-во благ для продажи. Под товарным хоз-вом понимается форма ведения хоз-ва, когда продукты производятся отдельными производителями, причем каждый из них производит один продукт, поэтому для удовлетворение общественных потребностей необходима купля-продажа, в ходе чего пр-во становится товарным. Вся производимая продукция предназначена для продажи и обмена. Условия возникновения и существования. 1. Общественное разделение труда – это ограничение сферы пр-ва одного или нескольких видов продукции. Общественное разделение труда возникает на определённом этапе развитя общества (I– появление скотоводческих племён,II– появление ремесла,III– появление купцов). Товарное пр-во зародилось с появлением ремесла, т.к. ремесло порождает необходимость обмена деятельностью, человек может специализироваться на пр-ве одного продукта, если он от других получает сырьё и если он обменивает свою продукцию на продукцию других. 2. Наличие частной собственности. Только тогда, когда производитель блага становится его собственником, он обменивает свою продукцию в форме купли-продажи, пр-во обретает товарный характер.

Исторически различают простое и капиталистическое товарное пр-во. Простое– пр-во ремесленника, основанное на разделении труда, частной собственности на ср-ва пр-ва, на личном труде собственника ср-в пр-ва. Капиталистическое – высшая форма товарного пр-ва, основано на разделении труда, частной собственности, найме рабочих.

Товар – продукт, предназначенный для продажи. Он должен обладать потребительской стоимостью– это свойство товара удовлетворять какую-либо потребность покупателя; истоимостью– это овеществлённый в товаре труд. Разные товары на рынке обмениваются в определённых пропорциях (1 ед. товара Х на 2 ед. товараY). Эта пропорция называетсяменовой стоимостью – это количественное соотношение, в котором обмениваются 2 товара. В основе меновой стоимости лежат одинаковые затраты труда на пр-во 2х товаров. Меновая стоимость – внешнее проявление стоимости

Под товарным понимается такое хозяйство, при котором продукты производятся для продажи, а связь производителей и потребителей осуществляется посредством рынка.
Условием, необходимым для возникновения товарного производства, является общественное разделение труда, при котором происходит специализация производителей на изготовлении конкретной продукции.
В истории общественного разделения труда выделяют три этапа.
На первом отделилось скотоводство от земледелия, что создало условия для регулярного обмена между племенами.
На втором отделилось ремесло от земледелия, что означало зарождение товарного производства.
На третьем этапе произошло обособление торговли от производства и выделение купечества. В этот период рыночные связи стали регулярными.
В современном понимании общественное разделение труда предполагает обособление различных видов экономической деятельности. С этих позиций выделяют три типа разделения труда: внутрифирменное, общенациональное, международное.
Внутрифирменное разделение труда — это обособление различных видов экономической деятельности внутри отдельного хозяйственного объекта.
Общенациональное разделение труда — это выделение отдельных видов экономической деятельности в рамках хозяйства конкретной страны.
Международное разделение труда — это специализация отдельных стран по созданию определенных благ, которыми эти страны обмениваются.
Разделение труда предполагает наличие экономической свободы — возможности выбирать сферу хозяйственной деятельности.
Причиной товарного производства служит экономическая обособленность производителей друг от друга.
Возникло оно в период разложения первобытной общины, когда стала появляться частная собственность и излишки продукции сверх той меры, которая необходима для поддержания жизнедеятельности производителей. Эти предпосылки способствовали обмену результатами труда путем купли-продажи.
Основными формами обмена являются бартерный и денежный.
Бартерный обмен — это прямой обмен продукта на продукт без посредства денег.
Бартерный обмен господствовал на ранних стадиях развития товарного производства. Однако он не исчез и появляется во время экономических кризисов, войн и стихийных бедствий.
Постепенно бартерный обмен был заменен денежным. Тому способствовали следующие причины:

* сложность совпадения интересов всех участников обмена;
* трудность нахождения критерия, на основе которого обмен становится эквивалентным.

**Вопрос № 4 (Происхождение и сущность денег. Функции денег.**

**Формы денежного обращения (биметаллизм, мономенталлизм,**

**бумажные)**

**Деньги** – это особый вид универсального товара, используемого в качестве всеобщего эквивалента, посредством которого выражается стоимость всех других товаров. Деньги представляют собой уникальный товар, выполняющий функции средства обмена, платежа, измерения стоимости, накопления богатства.

Важным открытием в исследовании природы денег стало доказательство их природного происхождения. Деньги возникли при определенных условиях осуществления производства и уровне развития экономических отношений в обществе. Непосредственными предпосылками появления денег являются:

* переход от натурального хозяйства к производству товаров и товарному обмену;
* имущественное обособление производителей товаров, которые становятся собственниками изготовляемой ими продукции.
* До появления денег обмен был бартерным,  (товар менялся на товар без денег). Потом из массы товаров выделился один, самый нужный товар (в каждой стране свой), который и использовался в роли денег.
* Чаще всего это был скот, в Китае – соль, Монголии – чай, в России – меха. Постепенно роль денег перешла к металлам, сначала в виде слитков и металлических изделий, а с VII века до нашей эры – в виде чеканных денег. Подробнее этот материал целесообразно рассмотреть в виде сообщений на уроке.
* Сначала  роль денег выполняла медь, потом бронза и серебро, а в Ассирии и Египте уже за два тысячелетия до нашей эры – золото. С развитием товарного производства золото и серебро стали денежными товарами. И, наконец, роль денег как всеобщего измерителя стоимости закрепилась за золотом, потому что оно обладает рядом особенностей: прочное, ковкое, делимое, портативное (в малом объеме содержит высокую стоимость), равномерно распределено по земному шару.
* Первые бумажные деньги появились в Китае в 812 году.  Самые ранние в мире выпуски банкнот были сделаны в Стокгольме в 1661 году. В России бумажные деньги (ассигнации) впервые были введены при Екатерине второй  в 1769 году.
* Сущность денег заключается в том, что они, являясь результатом исторического развития рынка, обладают ликвидностью, то есть легкой реализуемостью и нужны всем, потому что выполняют ряд функций. Порядок перечисления этих функций, как и их количество, экономисты называют по-разному в зависимости от цели анализа. Так, К.Маркс, поставив задачу измерить прибавочную стоимость, главной функцией выделил  функцию **меры стоимости**, показывая, что деньги служат всеобщим эквивалентом, то есть измерителем любой стоимости. Современные экономисты ставят эту функцию на второе место.
* Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется ценой. Эту функцию деньги выполняют идеально как мысленно представляемые деньги.  Функция меры стоимости реализуется на основе масштаба цен. Он выражается в национальных денежных единицах, за каждой из которых раньше стояло весовое количество золота. Например, доллар равнялся 0,787 грамма золота, а рубль – 0,98 грамма. Это устанавливалось законодательством страны без учета покупательной способности. В 1974 году, когда во время кризиса доллар обесценился, его сначала девальвировали, снизив его золотое содержание, а потом президент США Никсон отменил золотое обеспечение золота.
* Сейчас нигде деньги не обеспечиваются золотом, так как денег для развития предпринимательства надо гораздо больше, чем добыто золота.
Современные экономисты, следуя учению Адама Смита, первой функцией денег считают **средство обращения** (К.Маркс поставил ее на второе место). В этой функции деньги выступают посредником в обмене. Здесь нужны уже реальные деньги.

Основные функции денег

Деньги проявляют себя через свои функции. Обычно выделяют такие функции денег как:

* **Мера стоимости**. Разнородные товары приравниваются и обмениваются между собой на основании цены (коэффициента обмена, стоимости этих товаров, выраженных в количестве денег). Цена товара выполняет такую же измерительную роль, как в геометрии длина у отрезков, в физике вес у тел. Для измерений не требуется досконально знать, что такое пространство или масса, достаточно уметь сравнивать искомую величину с эталоном. Денежная единица является эталоном для товаров.
* **Средство обращения**. Деньги используются в качестве посредника в обращении товаров. Для этой функции крайне важны лёгкость и скорость, с которой деньги могут обмениваться на любой другой товар (показатель *ликвидность*). При использовании денег товаропроизводитель получает возможность, например, продать свой товар сегодня, а купить сырьё лишь через день, неделю, месяц и т. д. При этом он может продавать свой товар в одном месте, а покупать нужный ему совсем в другом. Таким образом, деньги как средство обращения преодолевают временны́е и пространственные ограничения при обмене.
* **Средство платежа**. Деньги используются при регистрации долгов и их уплаты. Эта функция получает самостоятельное значение для ситуаций нестабильных цен на товары. Например, был куплен в долг товар. Сумму долга выражают в деньгах, а не в количестве купленного товара. Последующие изменения цены на товар уже не влияют на сумму долга, которую нужно оплатить деньгами. Данную функцию деньги выполняют также при денежных отношениях с финансовыми органами. Сходную по смыслу роль играют деньги, когда в них выражают какие-либо экономические показатели.
* **Средство накопления**. Деньги, накопленные, но не использованные, позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее. Функцию средства накопления выполняют деньги, временно не участвующие в обороте. Однако нужно учитывать, что покупательная способность денег зависит от инфляции.
* **Мировые деньги**. Внешнеторговые связи, международные займы, оказание услуг внешнему партнеру вызвали появление мировых денег. Они функционируют как всеобщее платежное средство, всеобщее покупательное средство и всеобщая материализация общественного богатства.

*Биметаллизм –*денежная система, при которой государство законодательно закрепляет роль всеобщего эквивалента за двумя металлами, обычно золотом и серебром. Монеты из золота и серебра функционируют на равных основаниях, предусматривается их свободная чеканка. На рынке устанавливались две цены (в золоте и в серебре) на один и тот же товар. Биметаллизм существовал с XIV – XVII вв., а в некоторых странах Западной Европы и в XIX в. Наличие двух металлов в роли всеобщего эквивалента, однако, вступало в противоречие с экономической сущностью денег как единого товара, призванного осуществлять измерение стоимости всех других товаров. Развитие экономических отношений требовало стабильности денежной системы, не подверженной колебаниям стоимости одного из денежных металлов.

*Монометаллизм –*денежная система, при которой один денежный металл является всеобщим эквивалентом и основой денежного обращения.

Истории известны серебряный и золотой монометаллизм. Золотой монометаллизм, или *золотой стандарт,*существовал в виде золотомонетного, золотослиткового, и золотодевизного стандартов.

При *золотомонетном стандарте*в обращении находились золотые монеты (определенного веса и содержания) и различные виды денежных знаков (банкноты, бумажные деньги), которые свободно обменивались на золотые монеты.

При *золотослитковом стандарте*банкноты обменивались только на золото в слитках, причем с определенными ограничениями. Золотослитковый стандарт был введен в период частичной стабилизации экономики (1924 – 1928 гг.) в некоторых из западноевропейских стран (в частности, в Англии в 1925 г., во Франции – в 1928 г.). При золотослитковом стандарте можно было приобрести золото лишь сравнительно богатым держателям средств.

В эти же годы западные страны, имевшие ограниченные золотые запасы, ввели *золотодевизный стандарт*, предполагавший обмен национальных валют на другие валюты, в том числе и на валюту стран с золотослитковым стандартом.

Международный золотой стандарт обеспечивал стабильность денежного обращения как внутри отдельных стран, так и стабильность мировой валютной системы в течение нескольких десятилетий, предшествовавших Первой мировой войне. Механизм реализации международного золотого стандарта требовал выполнения двух условий; во-первых, каждая страна должна было выбрать золото в качестве основного стандарта стоимости валюты, поддерживая соответствие денежной единицы определенному количеству золота; и, во-вторых, каждая страна должна было разрешить свободный экспорт и импорт золота. Для того чтобы все деньги, включая монеты, банкноты и средства на банковских депозитах, имели равную стоимость, страна может: 1) чеканить золотые монеты, содержащие установленные законом в качестве стандартной единицы стоимости количество золота; 2) отдавать казначейству распоряжения о покупке или продаже золота в слитках по фиксированной цене; 3) поддерживать паритет своей валюты путем покупки или продажи валюты страны.

***Наличное денежное обращение****–*это движение наличности, т.е. банкнот от одного владельца к другому.

Налично-денежный оборот — совокупность платежей наличными деньгами в функциях средства обращения и средства платежа в стране за определенный период времени.

Наличное обращение наиболее трудоемкий и наименее защищенный процесс перераспределения благ. В налично-денежном обращении заложены ограничения (по удобству и практичности) для хозяйствующих субъектов. Оно в меньшей степени поддается контролю со стороны государства, поэтому в определенных случаях более желательно для предприятий. Осознавая это, государство устанавливает определенные ограничения на наличный оборот, который касается, в основном предельных сумм расчетов наличными и сроков хранения наличности в кассе предприятия.

**Вопрос № 5 (Экономические ресурсы, факторы производства, их структура и особенности)**

Экономические ресурсы – это все природные, людские и капитальные ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. Все разнообразие ресурсов можно классифицировать на следующие виды: а) материальные ресурсы – земли или сырьевые материалы, капитал; б) людские ресурсы - труд и предпринимательская деятельность. Материальные ресурсы. - Земля. К понятию «земля» относятся все естественные ресурсы – все «даровые блага природы», которые приемлемы в производственном процессе. В эту категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы и др. Капитал. Понятие «капитал» или «инвестиционные ресурсы» охватывает все сферы производства: машины, оборудование, инструменты, фабрично-заводские здания, транспортные средства, сбытовая сеть, т. е. все то, что используется в производстве товаров и услуг, и доставка их конечному потребителю.

Предмет труда – это те вещи, на которые направлена трудовая деятельность человека (две части: 1-е – которые даны сомой природой и с которыми человечество сталкивается впервые; 2-е – на которые человек уже воздействовал (сырье).

Средства труда – это те вещи и их комплексы, при помощи которых человек воздействует на предметы труда. (оборудование, инструменты, просеиватель, маланжер, сепаратор, дезинтегратор). Здесь важно отметить два момента: 1). Капитальные ресурсы (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. 2). Термин «капитал» не подразумевает деньги. Деньги ничего не производят, а, следовательно, их нельзя считать экономическими ресурсами. Реальный капитал – инструменты, машины и другое производственное оборудование – это экономические ресурсы; деньги или финансовый капитал таким ресурсом не является.

Людские ресурсы.-Труд человека – это не только важнейшая форма его бытия и главная сфера жизнедеятельности, но и тот способ, с помощью которого человек, преобразуя природу, преобразовывает самого себя и общество в целом. Процесс труда включает в себя три основных момента: а) целесообразную деятельность человека, т. е. сам труд; б) предмет труда, т. е. то, что преобразуется в процессе труда; в) средства труда, с помощью которых человек взаимодействует с предметом труда. Труд – это целесообразная осознанная деятельность людей, направленная на достижение результатов. Но труд может быть невостребованным, и тогда он не воплотится в создание каких-либо товаров и услуг. Потому целесообразно говорить не о труде, а о рабочей силе, которая реализуется в процессе производства и выступает как функция труда. Рабочая сила – всех физических и умственных способностей людей, применяемых в производстве товаров и услуг.

Предпринимательская способность – это особый человеческий ресурс.

Предприниматель рискует не только своим временем, трудом, деловой репутацией, но и воплощенными средствами. Это новатор, он является движущей силой производства и посредником, берет на себя трудную задачу принятия основных решений в процессе деятельности людей. Функции предпринимателя: предприниматель – инициатор соединения (интеграции) ресурсов: земли, капитала и труда в единый процесс производства товаров и услуг, являясь движущей силой производства; предприниматель принимает новые решения и определяет направление деятельности фирмы; предприниматель – это новатор. Он вводит в производство новые продукты, новые технологии, новые формы организации бизнеса; предприниматель – это человек риска. В рыночной системе ему прибыль не гарантирована. Вознаграждением за затрачиваемый труд и его талант может быть или прибыль или убытки. Таким образом, производство может начаться только при наличии всех рассмотренных выше ресурсов производства.

Наряду с понятием «ресурсы производства», экономическая теория оперирует также понятием «факторы производства». В чем отличие? В широком смысле факторы производства – это любые элементы (процессы) системы производства и любые явления, воздействующие на производство; в узком смысле – это производительные силы общества. Производительные силы – это личные и вещественные факторы общественного производства в своей совокупности и взаимодействии (люди, машины и оборудование).Факторы производства – это экономическая категория, обозначающая еже реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Одним словом, факторы производства – это производящие ресурсы. Следовательно, ресурсы производства – понятие более широкое, чем факторы производства. В экономическом смысле ресурсы производства – это совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и основных ценностей.

Исходя из факта ограниченности экономических ресурсов в каждый данный момент времени общество не способно произвести и потребить весь объем благ (продуктов и услуг), который оно хотело бы получать, т. е. люди, как правило, всегда хотят получать больше, чем могут реально позволить имеющиеся экономические ресурсы. Из этого вытекает одно из фундаментальных противоречий, а именно – несовпадение материальных желаний людей с одной стороны и возможностей их удовлетворения с другой. Наблюдается извечное опережение постоянно растущих, изменяющихся, развивающихся потребностей над возможностями производства, исходя из наличных экономических ресурсов. Но, именно это противоречие способствует развитию многих сфер деятельности - экономической, социальной, технологической, биологической и др. - науки, техники, технологии, организации труда, позволяющие наращивать объем, улучшать качество материальных благ и услуг. Данное противоречие определяет необходимость решения системной проблемы, т. е. проблемы выбора в экономике.

**Вопрос № 6 (Кривая производственных возможностей или трансформации. Проблема экономического выбора)**

Теория экономики изучает человеческую деятельность, которая связана с достижением результативного использования ресурсов для лучшего удовлетворения жизненных потребностей. Формирование основных благ реализуется на предприятиях организацией производства. Это определяет кривая производственных возможностей.

**Крива́я произво́дственных возмо́жностей** — это кривая, показывающая различные комбинации максимальных объёмов производства нескольких [товаров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80) или [услуг](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B0), которые могут быть созданы в условиях полной занятости при использовании всех имеющихся в экономике ресурсов.

В данном случае точки А, Б, В, Г, Д — точки, принадлежащие КПВ. Точка E внутри графика КПВ означает неполное или нерациональное использование имеющихся [ресурсов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81). Точка Ж (выше кривой) недостижима при данном количестве ресурсов и имеющейся технологии. Попасть в эту точку можно, если увеличить количество используемых ресурсов или улучшить технологию производства (например, сменить ручной труд на машинный). При движении по кривой возможен только один, лучший вариант движения, который дает максимальный результат при минимальных затратах. Кривая производственных возможностей показывает совокупность всех точек или решений, в пределах которых следует выбирать оптимальный вариант. Все остальные точки представляют собой упущенные возможности или[альтернативные затраты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B7%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B).

Кривая производственных возможностей показывает:

1. Тенденции роста [альтернативных издержек](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%B7%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%BA%D0%B8) производства в условиях увеличения производства одного из товаров.

2. Уровень эффективности производства.

КПВ может отражать различия в производственных возможностях разных стран.

Количество других [товаров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80), от которых необходимо отказаться, чтобы получить некоторое количество данного товара, называется вменёнными (экономическими) издержками. Форма кривой производственных возможностей показывает цену одного товара, выраженную в альтернативном количестве другого. Цена КПВ в рыночной экономике — это отражение альтернативной стоимости альтернативных издержек или издержек упущенных возможностей. Она может выражаться в товарах, в деньгах или во времени.

В экономике граница производственных возможностей, которую иногда называют кривая производственных возможностей или кривая трансформации продукции, представляет собой график сравнения темпов производства двух товаров, на которые используется некоторое ограниченное значение факторов производства. Кривая PPF показывает возможный перечисленный уровень производства одного товара, в результате дающий уровень производства другого. Таким образом можно определить эффективность производства так, чтобы производство одного товара давало максимальный уровень производства другого товара. Период времени обусловлен также и технологиями производства. Товар может быть сопоставлен с благом или услугой.

Кривая, как правило, изображается как выпуклая вверх («выгнутая») от начала координат, но также может быть представлена как выпуклая вниз или линейная (прямая), в зависимости от ряда факторов. Кривая может быть использована для представления ряда экономических понятий, таких как нехватка ресурсов, [альтернативные издержки](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%B7%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%BA%D0%B8), эффективность производства, эффективность распределения ресурсов, а также экономии за счёт масштабов. Кроме того, внешнее смещение кривой - результат роста доступности ресурсов, таких как физический капитал, рабочая сила и технический прогресс наших знаний. С другой стороны, кривая будет смещаться внутрь, если сокращается рабочая сила, запасы исходного сырья исчерпываются или стихийное бедствие уменьшит запас физического капитала. Комбинация представляет собой точку на кривой, где экономика работ показывает приоритеты или выбор экономики, как выбор между производством большего числа товаров производственного назначения и меньшего товаров народного потребления, или наоборот.

****

Кривая производственных возможностей

Кривая показывает все возможные комбинации нескольких товаров, которые могут быть произведены одновременно в течение определённого периода времени, при прочих равных условиях. Как правило, она принимает форму кривой, показанной на рисунке справа. Для экономики, при увеличении количества одного произведённого товара, производство другого товара должно быть уменьшено. Так, производство сливочного масла должно быть сокращено для того, чтобы производить больше оружия. Кривые показывают, какова зависимость между уменьшением объёмов последнего производства и увеличением первого, и наоборот.

Проблема выбора стоит перед любым хозяйствующим субъектом. С точки зрения отдельного человека эта проблема воплощается в выборе между трудом и досугом, в выборе приобретения тех или иных экономических благ.Экономический выбор с точки зрения производственных ячеек воплощается в решении трех основных задач: что производить, как производить, для кого производить (эти задачи и будут являться тремя основными проблемами экономики).Проблема «что производить» означает: какие экономические блага, в каком количестве, какого качества и в каком сочетании создавать из данных имеющихся ресурсов, а от производства каких благ следует отказаться в каждый данный момент времени на данном экономическом пространстве.

Проблема «как производить» означает: из каких экономических ресурсов, а точнее, из какого их объема, качества, сочетания и при какой технологии будут создаваться экономические блага.

Проблема «для кого производить» означает: кому будут предназначаться произведенные блага и на каких условиях они будут поступать потребителю.В экономике выделяются краткосрочный и долгосрочный периоды. В рамках краткосрочного периода хозяйствующие субъекты не в состоянии изменить количественный и качественный состав экономических ресурсов. В долгосрочном периоде экономические субъекты имеют возможность изменить количество и качество экономических ресурсов, их структуру и технологию производства.

Экономический выбор происходит тогда, когда хозяйствующий субъект учитывает соотношение между используемыми экономическими ресурсами, с одной стороны, количеством и качеством создаваемых экономических благ, которые позволяют удовлетворить экономические потребности, с другой стороны. Это соотношение между затрачиваемыми экономическими ресурсами и произведенными благами выражается в понятии «эффективность производства». Чем меньше затрачивается экономических ресурсов для производства выбранного объема благ или чем больше создается необходимых потребителям экономических благ из данных ограниченных экономических ресурсов, тем выше эффективность производства. В рыночной экономике для хозяйствующего субъекта эффективность будет выражаться в максимизации дохода, в том числе прибыли, при данных денежных вложениях в хозяйственную деятельность. В данном случае эффективность будет воплощаться через соотношение «затраты – выпуск».

В экономике используется понятие «Парето-эффективность» или «оптимум Парето». (Такое название возникло в честь итальянского экономиста Вильфреда Парето). Оно означает, что в экономике свободного выбора и относительной ограниченности экономических ресурсов имеет место ситуация, когда нельзя улучшить чье-либо благосостояние, не ухудшив при этом благосостояние других субъектов. При Парето-эффективности потребители максимизируют степень удовлетворения своих экономических потребностей.

Проблема экономического выбора в экономической теории рассматривается через график производственных возможностей.

**Вопрос № 7 (Сущность рынка, функции и типология.**

**Инфраструктура рынка)**

Рынок – совокупность отношений между продавцами и покупателями, осуществляемых по законам товарного производства и денежного обращения.
Рынок является основой рыночной экономики  в которой вопросы:  что, как и для кого производить, решаются главным образом посредством взаимодействия спроса и предложения на рынке.
Условием возникновения рынка является общественное разделение труда, т. е. распределение труда по сферам деятельности, когда люди специализируются в тех видах работы, в которых у них есть сравнительное преимущество.
Основной причиной возникновения и существования рынка является экономическая обособленность товаропроизводителей, которая наиболее полно выражена в условиях частной собственности. Так как только собственник обладает полным правом распорядительства благом (продать, подарить, передать по наследству), то для того, чтобы в экономике были развиты рыночные отношения, необходим институт частной собственности.
Рынок как взаимодействие покупателей и продавцов имеет свой механизм функционирования. Механизм функционирования рынка – совокупность взаимодействующих элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции. В результате взаимодействия этих элементов, под влиянием соотношения спроса и предложения, в ходе конкуренции, формируется уровень цен на рынке.
Возникновение равенства между спросом и предложением приводит к образованию равновесной (конкурентной) цены. Таким образом, ценообразование, внутренне присущий рынку элемент его механизма, является уникальным способом распространения информации, необходимой человеку в мире экономики.
Рынок выполняет несколько функций в экономике:
1. Регулирующая. Рынок является регулятором производства, всей экономики. Например, с увеличением спроса на товар цены растут, и ресурсы устремляются в соответствующую сферу экономики.
2. Стимулирующая. Через механизм ценообразования и конкуренции рынок стимулирует внедрение в производство достижений НТП, снижение затрат на единицу продукции и повышение ее качества, расширение ассортимента благ и услуг.
3. Информационная. Рынок выдает ценовые сигналы, что надо производить и в каком количестве. Рост цены дает потребителям сигнал, что нужно экономить данный товар, а производители начинают производить больше этого товара. Через цены рынок сообщает о наличии или отсутствии товаров, об издержках производства и полезности благ.
4. Посредническая. Рынок соединяет производство с потреблением. Он фиксирует признание (или непризнание) обществом созданного блага. Если продано, значит, обществу это нужно. Таким образом, рынок уравновешивает спрос и предложение, обеспечивает сбалансированность экономики.

1. Санирующая. Рынок оздоравливает экономику, освобождая ее от убыточных предприятий. Происходит дифференциация производителей. Неконкурентоспособные предприятия вымываются рынком, устаревшие исчезают.
6. Социальная. В процессе санирования происходит увеличение удельного веса эффективно работающих предприятий и экономический рост в целом. В результате растут доходы населения, растет жизненный уровень. Рынок предоставляет государству лучшие возможности для достижения социальной справедливости в национальной экономике.

Инфраструктура рынка - это система специализированных организаций, призванных содействовать функционированию отдельных рынков. Элементами рыночной инфраструктуры являются:

- товарные биржи;

- валютные биржи;

- фондовые биржи;

- биржа труда;

- банковская система;

- страховая система;

- ярмарки;

- аукционы;

В рыночную инфраструктуру входят и государственные финансы. Их основу составляют республиканские и местные бюджеты. Через госбюджет происходит перераспределение доходов, финансирование производственных и социальных программ.

Важной частью инфраструктуры рынка является разветвленная система законодательства, регулирующая правовые взаимоотношения хозяйствующих субъектов и определяющая правила «рыночной игры».

До сих пор рынок рассматривался, как единая система, на самом деле рыночный механизм в целом характеризуется весьма сложной структурой.

По своей структуре рынок представляет собой, такой способ связи или отношений между производителями и потребителями, при котором обмен товаров происходит с помощью денег и следовательно, регулятором экономическим отношений выступает цена. Однако цена на различных рынках приобретает самые разнообразные модифицированные формы. Если на любых товарных рынках действует цена, то на рынке труда она приобретает форму заработной платы, на рынке капиталов и денежном рынке - форму процента, на рынке земли - форму ренты.

Описание структуры рынка зависит от выбранных критериев классификации. Существует несколько критериев, по которым можно выявить основные составляющие элементы единой рыночной системы. Эти критерии следующие:

I. По объектам купли-продажи

1. потребительский рынок, или рынок товаров и услуг, приобретаемых населением;

2. рынок средств производства;

3. рынок земли;

4. рынок машин и оборудования;

5. рынок недвижимости;

6. рынок труда;

7. рынок технологии;

8. рынок услуг;

9. денежный рынок;

10. валютный рынок;

11. страховой рынок;

12. рынок информации;

13. рынок интеллектуальной собственности (патентов, лицензий);

14. рынок произведений искусства, духовных благ;

15. рынок отдельных товарных групп (книжный рынок, детские товары и т.п.).

II. По пространственному размещению

1. локальный;

2. местный;

3. национальный;

4. мировой.

III. По формам собственности

1. частный;

2. кооперативный;

3. государственный.

IV. По характеру продаж

1. оптовый;

2. розничный;

3. импортный;

4. экспортный.

**Вопрос № 8 (Собственность как экономическая категория)**

Собственность - имущество или финансовые средства, принадлежащие физическому или юридическому лицу. Различают государственную, личную, акционерную, индивидуальную, паевую, совместную, общую, трудовую, коллективную, коммунальную, кооперативную и частную собственность.

**СОБСТВЕННОСТЬ**- принадлежность вещей, материальных и духовных ценностей определенным лицам, юридическое право на такую принадлежность и экономические отношения между людьми по поводу принадлежности, раздела, передела объектов собственности. Собственность находит свое проявление в отношениях владения, распоряжения, пользования объектами собственности, ответственности за их сохранность и рациональное применение. Различают государственную (федеральную и субъектов РФ), муниципальную, частную формы собственности. Отношения по поводу собственности играют определяющую роль в системе экономических отношений.

## Собственность как экономическая категория

Экономические отношения собственности — это прежде всего отношения, складывающиеся между субъектами экономической деятельности по поводу неких благ. Следует обратить внимание на то, что во второй половине XX в. новыми экономическими школами, а особенно занявшим доминирующее положение неоинституционализмом, было обращено внимание не только и не столько на сами блага (ресурсы), сколько на возможности извлечения из них различного рода полезностей путем распоряжения или пользования ими.

Так, именно экономистами высказываются утверждения о том, что собственность есть не некое благо, но пакет прав по использованию данного блага. В частности, утверждается, что «право собственности — это еще и … важнейшая экономическая категория», что позволяет говорить о первичности именно юридической ипостаси собственности перед ее экономическим отображением. Кроме того, в современной экономической теории используется перечень, раскрывающий этот «пакет прав», который был подготовлен британским юристом А. Оноре и является расширенным (по сравнению с классической отечественной триадой) перечнем правомочий собственника, состоящим из 11 элементов.

Как видно, основания для ригористичных утверждений о сущностном разделении понятий собственности у экономистов и юристов не столь очевидны, как кажется на первый взгляд. Кроме того, традиционным является целостное рассмотрение генезиса собственности как в юридическом, так и в экономическом понимании.

Можно заметить, что утвердившееся суждение о том, что правовая природа собственности производна от экономической, означает, что право опосредует некие «экономические отношения собственности». Данные утверждения являются по существу вариациями на тему тезиса К. Маркса об экономике как базисе, а о праве как надстройке. Этот тезис, в отличие от иных марксистских тезисов, не потерпел крушения и продолжает жить в умах и трудах ряда ученых.

В экономике задействованы не столько отношения людей между собой, сколько именно правовые формы этих отношений, то есть экономическое понятие собственности включает в себя необходимый правовой компонент. Экономистами признано, что именно права собственности (пусть даже несколько специфически понимаемые) являются правилами игры в обществе в целом и именно на них строятся сугубо экономические отношения спроса-предложения. Речь идет не об «экономических отношениях собственности», термине неподтвердившейся экономико-социальной теории К. Маркса, но об «экономической теории прав собственности», давно занявшей центральной место в современной экономической теории.

Таким образом, на современном этапе очевидно, что не юриспруденция использует и опосредует некое «экономическое понятие собственности», но экономическая теория оперирует разработанной цивилистами категорией «прав(а) собственности».

**Вопрос № 9 (Закон спроса и предложения. Зависимость рыночного спроса и предложения от цены. Неценовые факторы спроса и предложения)**

**Закон спроса и предложения** — объективный [экономический закон](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD), устанавливающий зависимость величины [спроса](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81) и [предложения](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%28%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%29) [товаров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80) на [рынке](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA) от их [цен](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0). При прочих равных условиях, чем цена на [товар](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%22%20%5Co%20%22%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80)ниже, тем больше величина спроса (готовность покупать) и тем меньше величина предложения (готовность продавать). Обычно цена устанавливается в [точке равновесия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%81%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B0) между предложением и спросом. Закон окончательно сформулирован в [1890 году](https://ru.wikipedia.org/wiki/1890_%D0%B3%D0%BE%D0%B4) [Альфредом Маршаллом](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D1%88%D0%B0%D0%BB%D0%BB%2C_%D0%90%D0%BB%D1%8C%D1%84%D1%80%D0%B5%D0%B4).

## Спрос

[**Спрос**](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%91%D0%B6%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81) — это запрос фактического или потенциального покупателя, [потребителя](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C) на приобретение товара по имеющимся у него [средствам](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9B%D0%B8%D0%BA%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0&action=edit&redlink=1), которые предназначены для этой покупки. Спрос отражает, с одной стороны, потребность покупателя в некоторых товарах или [услугах](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B0), желание приобрести эти товары или услуги в определенном количестве и, с другой стороны, возможность оплатить покупку по [цене](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0), находящейся в пределах «доступного» диапазона.

Вместе с этими обобщенными определениями спрос характеризуется рядом свойств и количественных параметров, из которых прежде всего следует выделить *объём* или *величину* спроса.

С позиций количественного измерения спрос на [товар](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80), понимается как объём спроса, означает количество данного товара, которое покупатели (потребители) желают, готовы и имеют денежную возможность приобрести за некоторый период по определенным ценам.

Величина спроса — количество товара или услуг определенного вида и качества, которое покупатель желает купить по данной цене в течение определенного периода времени. Величина спроса зависит от доходов покупателей, цен на товары и услуги, цен на товары-субституты и комплементарные блага, ожиданий покупателей, их вкусов и предпочтений.

**Не ценовые характеристики товара**

Но кроме цены на величину спроса влияет и ряд других факторов, которые иногда называют *неценовыми*. Это прежде всего потребительские [вкусы](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D1%87%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%B9&action=edit&redlink=1), [мода](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B0), величина доходов ([покупательная способность](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C)), величина цен на другие товары, возможность замещения данного товара другими.

### Закон спроса

**Закон спроса** — величина (объём) спроса уменьшается по мере увеличения цены товара. [Математически](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0) это означает, что между величиной спроса и ценой существует обратная зависимость (однако не обязательно в виде [гиперболы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B8%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%BE%D0%BB%D0%B0_%28%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%29), представленной формулой y = a/x). То есть повышение цены вызывает понижение величины спроса, снижение же цены вызывает повышение величины спроса.

Природа закона спроса не сложная. Если у покупателя есть определенная сумма [денег](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%B3%D0%B8) на приобретение данного товара, то он сможет купить тем меньше товара, чем больше цена и наоборот. Конечно, реальная картина намного сложнее, так как[покупатель](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C) может привлечь дополнительные средства, купить вместо данного товара другой — [товар-субститут](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%B1%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%82).

Не ценовые факторы, влияющие на спрос:

* Уровень доходов в обществе;
* Размеры рынка;
* Мода, сезонность;
* Наличие товаров-субститутов (заменителей);
* Инфляционные ожидания.

В ряде курсов микроэкономики закон спроса формулируется строже: *Если с ростом дохода спрос на товар увеличивается, то с ростом цены данного товара спрос на него должен уменьшаться*.

Данная поправка обусловлена существованием [товаров Гиффена](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80_%D0%93%D0%B8%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BD%D0%B0), величина спроса на которые растёт при росте цены. Но для подавляющего большинства случаев (ввиду редкости товаров Гиффена) вышеприведенная закономерность действует.

Спрос — это количество товара, которое хотят и могут приобрести покупатели за определенный период времени при всех возможных ценах на этот товар.

В условиях рынка действует так называемый закон спроса, суть которого можно выразить следующим образом. При прочих равных условиях величина спроса на товар тем выше, чем ниже цена этого товара, и наоборот, чем выше цена, тем ниже величина спроса на товар.

Зависимость между ценой и спросом описывается законом спроса, согласно которому между ценой (Р) и спросом (Qd) существует обратная зависимость: при увеличении цены спрос падает, при снижении – растет.

**Предложение**– это совокупность товаров, которые находятся на рынке или могут быть доставлены на него. Продажа осуществляется в форме предложения, а купля – в форме реализации спроса. Это тот объем произведенной продукции, который производители готовы продать потребителям по определенным ценам. Иначе говоря, предложение – это желание и способность продавцов поставлять на рынок товары и услуги для продажи в зависимости от их цены.

**Закон предложения**показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего товара при высокой цене, чем при низкой. Для продавца цена – побудительный мотив и стимул к тому, чтобы производить и продавать свой товар на рынке. Для потребителя цены – сдерживающий фактор, так как высокая цена вынуждает покупать меньшее количество товара.

**Неценовые факторы, влияющие на предложение**

1. Стоимость ресурсов. Цены на ресурсы определяют издержки производства. Следовательно, чем больше издержки, тем меньше предложение, и наоборот.

Например, снизились цены на сырье, материалы.

2. Технология. Применение совершенной технологии удешевляет производство. При данных ценах на ресурсы снижаются производственные издержки, а следовательно, увеличивается предложение. Смещение кривой происходит вправо. Если происходит удорожание производства, то это вызовет смещение кривой предложения влево.

3. Налоги и дотации. Повышение налогов сокращает возможности производителей, уменьшает объемы производства, что приводит к смещению кривой предложения влево. Со снижением размеров налогов картина меняется на противоположную.

Дотации – это субсидии государства, помощь тем или иным производителям. Это способствует росту производства и предложения, сдвигает кривую предложения вправо.

4. Ожидания. Ожидая роста цен, производители иногда придерживают товар, чтобы создать временный дефицит товара и ускорить рост цен.

5. Конкуренция. Чем больше фирм на рынке, тем больше предложение, и наоборот.

Неценовые факторы приводят к изменению предложения, что выражается в смещении кривой предложения: вправо, если произойдет увеличение предложения, и влево, если предложение сокращается.

Графически это выглядит следующим образом.



Из вышесказанного ясно, что факторы, влияющие на кривую предложения, находятся в плоскости мотивации деятельности человека в экономике. Это еще раз доказывает, что товаропроизводители занимаются коммерческой и хозяйственной деятельностью только ради прибыли. Если цены на выпускаемую продукцию растут, значит, общество нуждается в товарах данного рода, «сообщая» производителям об этом покупкой товара по данной цене. Если такой уровень цены возмещает затраты товаропроизводителей, то это служит точным критерием целесообразности производства и соответствия его спросу.

**Вопрос № 10 (Издержки производства и их виды :бухгалтерские и экономические подходы. Постоянные,временные,валовые**

**средние затраты и их графики)**

На рынках готовой продукции фирма выступает как производитель-поставщик, а ее поведение характеризует предложение товаров и услуг. Одним из наиболее важных факторов предложения являются издержки производства, т.е. то во что обходится предпринимателю организация производства.

**Издержки производства**– денежное выражение стоимости экономических ресурсов (факторов производства), потребленных в процессе производства благ. Величина издержек производства исчисляется как произведение цены потребленных экономических ресурсов на их количество. Издержки производства предприятия – это материально-производственные затраты на создание продукции и оплату труда работников.

Существует два основных методологически разных подхода к определению сущности, классификации и величины издержек –*бухгалтерский и экономический.*

**Бухгалтерские издержки** **(внешние, явные)** определяются как совокупность затрат на приобретение ресурсов на рынке факторов производства. Величина бухгалтерских издержек выражается ценой, по которой фирма приобрела на рынке использованные в производстве ресурсы. Логика*бухгалтерского подхода*к оценке затрат ресурсов состоит в ответе на вопрос: сколько заплатила фирма, чтобы произвести данное благо?

Бухгалтерские издержки можно классифицировать по видам потребленных производственных ресурсов по следующим статьям:

1. Материальные затраты – оплата сырья, материалов, топлива, энергии, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов.

2. Затраты на оплату труда – заработная плата наемных работников и другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами.

3. Отчисления на социальные нужды – отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социального страхования, пенсионный фонд и т.п.

4. Амортизационные отчисления, отражающие материальный и физический износ основного капитала (оборудования, зданий и пр.).

5. Прочие затраты – содержание и эксплуатация оборудования, комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание, выплата кредиторам, оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами, вознаграждения торговым агентам, расходы на рекламу, транспорт, юридическое обеспечение сделок, налоги и сборы, включаемые законодательством в издержки производства.

Бухгалтерский подход к издержкам важен и удобен. Затраты ресурсов получают здесьчеткое, однозначное и объективное денежное измерение.Знание точного размера бухгалтерских издержек служит ключевым моментом для выяснения того, прибыльна или убыточна фирма. Методика бухгалтерских расчетов стандартизирована и поэтому пригодна для объективной оценкисостояния дел фирмы, а также для сравнения положения дел на разныхпредприятиях. Именнобухгалтерский баланс фирмыизучают все, кто заинтересован в получении информации о ней: инвесторы, биржевики, акционеры, коммерческие банки, налоговые и статистические органы.

Ограниченность данного подхода заключается в том, что точное измерение бухгалтерских издержек возможно лишь, когда все затрачиваемые ресурсы оценены по их рыночной цене. Фактические цены приобретения ресурсов не всегда являются таковыми. Второй недостаток состоит в том, что он включаетзатраты лишь тех ресурсов, которые фирма приобретает со стороны.Их называют **явными**или **внешними**издержками. В этом случае издержки предстают как сумма выплат, которые*фирма осуществила поставщикам ресурсов и собственным работникам*.

Однако некоторые ресурсы уженаходятся всобственностифирмы, а значит, соответствующие затраты не отражаются в бухгалтерских документах, хотя и существуют в действительности. **Неявные или внутренние**издержки – это издержки на собственные ресурсы.Собственными ресурсами фирмыобычно выступают предпринимательские способности ее владельцев (если последниесами управляют бизнесом), земля и капитал предпринимателя или акционеров. Данные ресурсы играют в рыночной экономике значительную роль. Именноони остаются за рамками бухгалтерского подхода киздержкам.

В основе понимания **экономических издержек**лежит факт редкости ресурсов и возможность их альтернативного использования. Издержки в экономике непосредственно связаны с отказом от возможности производства альтернативных товаров и услуг.

**Экономические издержки (альтернативные, вмененные или издержки упущенных возможностей)**– это ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования данного ресурса. Логика*экономического подхода*заключается в поиске ответа на вопрос: от чего нужно отказаться, чтобы получить данное благо?

В условиях многотоварного производства и быстро меняющейся экономической обстановки трудно выбрать лучший способ использования имеющегося ресурса. На практике это делает предприниматель, опираясь на свой опыт и интуицию. Он определяет эффект от того или иного направления применения ресурса. Все это обуславливает субъективность и неоднозначность оценки размера издержек экономическим подходом. Логика расчета «цены» выбора позволяет понять мотивы экономических решений. С такой точки зрения альтернативные издержки – это то количество денег, которое необходимо, чтобы отвлечь конкретный ресурс от производства товара В и использовать его для производства товара А.

Второй источник неопределенности – фактор времени. Бухгалтерский подход оценивает издержки по итогам свершившихся сделок. А при определении издержек упущенных возможностей важно понимать, что эффект от того или иного варианта использования ресурса может проявляться в разные периоды времени. Перед предпринимателем стоит выбор, что предпочесть: текущий выигрыш ценой будущих потерь или текущие потери ради выигрыша в будущем.

**Экономические издержки**(альтернативные, вмененные или издержки упущенных возможностей)**включают в себя внешние**(явные – плата за ресурсы поставщикам и собственным работникам),**внутренние**(неявные – издержки на собственные ресурсы, связаны с альтернативой использования)**издержки и нормальную прибыль.**

**Средние постоянные издержки (A F C) –**постоянные издержки, которые приходятся на единицу выпускаемой продукции и определяется по формуле: AFC = FC/Q



При увеличении Q они снижаются. Это называется распределение накладных расходов. Они служат для фирмы стимулом увеличения производства.

График средних постоянных издержек является кривая, имеющая убывающий характер, т.к. с увеличением объёма производства растёт общая выручка, то средние постоянные издержки представляют собой всё меньшую величину, которая приходится на единицу изделий. **Средние переменные издержки (AVC)** – объём переменных издержек, который приходится на единицу выпускаемой продукции. Они определяются по следующей формуле: путём деления VC на объём выпускаемой продукции: AVC = VC/Q. Сначала кривая падает, затем она горизонтальна и резко возрастает.



Графиком является кривая, которая начинается не от начала координат. Общий характер кривой – возрастающий. Технологически оптимальный размер выпуска достигается, когда AVC становятся минимальными (т.Q – 1).

**Средние общие издержки (Валовые) (АТС)** – сумма общих издержек, которые приходится на единицу производственной продукции:

АТС = ТС/Q = (FC + VC)/Q = (FC/Q) + (VC/Q)

ATC = AFC + AVC



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. В соответствии со структурой совокупных издержек фирмы различают средние постоянные (AFC — average fixed cost), средние переменные (AVC — average variable cost), средние валовые (ATC — average total cost) издержки. Одним из важных показателей являются предельные издержки. Предельные издержки (MC — marginal cost) — это добавочные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции. Другими словами, они характеризуют изменение валовых издержек, вызванное выпуском каждой дополнительной единицы продукции.

**Вопрос № 11 (Экономическая сущность, функции и формы прибыли. Прибыль фирмы)**

На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, предприятия реализуют свою продукцию потребителям, получая за нее денежную выручку. Однако это еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство продукции и ее реализацию, т.е. с [себестоимостью продукции](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/sebestoimost-produkcii.html).

**Предприятие получает прибыль:**

* если выручка превышает себестоимость;
* если выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует;
* если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

[**Прибыль**](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/pribyl-predpriyatiya.html)**-** основной источник [финансовых ресурсов предприятия](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansy-predpriyatiya.html), связанный с получением валового дохода. **Валовой доход предприятия -** это [выручка от реализации продукции](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/proizvodstvo-produkcii.html) (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, включающий в себя [оплату труда](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/oplata-truda.html) и прибыль.

Прибыль является основным оценочным показателем хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия.Прибыль **всегда определяется в стоимостной форме.**

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то по крайней мере к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях [конкуренции](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/konkurenciya.html).

#### Прибыль и ее роль

Прибыль — одна из важнейших экономических категорий рыночной экономики, может быть, самой важной, так как прибыль является целью предпринимательской деятельности, ее смыслом. Предпринимательство, в результате которого будут покрываться только затраты, неэкономично и практически неестественно.

Главный источник**происхождения прибыли -** это предпринимательская деятельность, а точнее, сущность этой деятельности, смысл которой — получение прибыли.

**Стимулирующая сущность прибыли** носит двойственный характер:

* в одних случаях прибыль — действительный стимул для предпринимательской деятельности; в социально-ориентированной рыночной экономике каждый получает заработанные деньги: предприниматель — прибыль, работники — заработную плату;
* в других случаях сущность прибыли — это действительно ее эксплуататорская сущность, связанная с возможностью предпринимателя присваивать результаты чужого труда на основе частной собственности на средства производства, на капитал. Величина прибыли в определенных случаях обратно пропорциональна уровню заработной платы. Поэтому если собственник предприятия увеличивает прибыль за счет уменьшения заработной платы работников, то эта часть прибыли будет иметь эксплуататорскую сущность.

Безусловно, уравниловки в доходах быть не должно, точно гак же, как и беспредела, поскольку это противоречит принципам рыночной экономики, страдает уровень доходов собственников- предпринимателей в одних случаях, а в других — заработная плата работников меньше возможного и необходимого уровня.

Роль прибыли в деятельности государства и всех секторов экономики, в том числе и реального, огромна.

Прибыль — показатель эффективности, финансовый результат любой предпринимательской деятельности, главный показатель оценки деятельности предприятий на базе показателей рентабельности, в виде отношения прибыли к выручке, себестоимости, активам или собственным средствам. Применяется и другая база.

Прибыль — главный источник собственных средств любого предприятия как для текущей деятельности (чистые активы), так и для развития производства (инвестиции) и других собственных нужд.

Прибыль — основной источник решения проблемы увеличения рыночной стоимости [имущества предприятия](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/imushchestvo-predpriyatiya.html). Эта цель требует постоянного роста собственных средств предприятия.

Прибыль — главный источник спасения предприятия от банкротства. Здесь также срабатывает взаимосвязь «прибыль — собственные средства», при этом основное в этой связи — ее постоянство в достаточных размерах.

Прибыль — важнейший источник обеспечения общегосударственных потребностей, так как налог на прибыль является одним из базовых налогов налоговой системы страны. В результате за счет прибыли обеспечивается:

* полнота доходов бюджетной системы;
* развитие социальных потребностей всего населения, т.е. медицины, образования, науки, детских учреждений и др.;
* финансирование обороны страны.

Чем больше прибыль предприятий и организаций страны, тем крепче национальная денежная единица — рубль. Это означает стабилизацию макроэкономических показателей и, как результат. — снижение уровня инфляции, рост материального благосостояния населения.

## Функции прибыли

[Марке­тинговый анализ и решения](https://an.yandex.ru/count/7sDJwz1rqSy40000ZhpfMua5XPK77fK2cm5kGxS2Am4sYBL5VJ42YQa4XGMO__________yFdhSB0004dPMdJxhozQn4M7qa-GUc8egqt7Ys0TotJY5r0hspMTZy0Qe1fQ6FEWIyfczG1Dq1tf0az96srf910O-rrmG32f-sl5Cc3PE82fbWGeoOf0Ysd9S2jPWo0g2RWGclcAG8ivng0hIOCWBPbPe9sf1n0gU74QYwjBm60QJ00000Emci4gxZhm4U-SBbJR2tgVsK1B41ih1G0090kPMdJxlukfMb1koXNG71__________yFmlGNLrlj8m7M2zB__________m_J__________yFxW7R-Fhk60xieLq1tuWAx8SBvP3oA-s3AFNGszR3Ewy1zjGtQhmkUrHu9G00?test-tag=210007006121985&stat-id=1073741834&)Тренинг для марке­тологов. Улучшение качества разра­боток на основе анализа.[nickart.spb.ru](https://an.yandex.ru/count/7sDJwz1rqSy40000ZhpfMua5XPK77fK2cm5kGxS2Am4sYBL5VJ42YQa4XGMO__________yFdhSB0004dPMdJxhozQn4M7qa-GUc8egqt7Ys0TotJY5r0hspMTZy0Qe1fQ6FEWIyfczG1Dq1tf0az96srf910O-rrmG32f-sl5Cc3PE82fbWGeoOf0Ysd9S2jPWo0g2RWGclcAG8ivng0hIOCWBPbPe9sf1n0gU74QYwjBm60QJ00000Emci4gxZhm4U-SBbJR2tgVsK1B41ih1G0090kPMdJxlukfMb1koXNG71__________yFmlGNLrlj8m7M2zB__________m_J__________yFxW7R-Fhk60xieLq1tuWAx8SBvP3oA-s3AFNGszR3Ewy1zjGtQhmkUrHu9G00?test-tag=210007006121985&stat-id=1073741834&)[Адрес и телефон](https://an.yandex.ru/count/7sDJwu-srbG40000ZhpfMua5XPK77fK2cm5kGxS2Am4sYBL5VJ42YQa4XGMO__________yFdhSB0004dPMdJxhozQn4M7qa-GUc8egqt7Ys0TotJY5r0hspMTZy0Qe7fQ6FEWIyfczG1Dq1tf0az96srf910O-rrmG32f-sl5Cc3PE82fbWGeoOf0Ysd9S2jPWo0g2RWGclcAG8ivng0hIOCWBPbPe9sf1n0gU74QYwjBm60QJ00000Emci4gxZhm4U-SBbJR2tgVsK1B41ih1G0090kPMdJxlukfMb1koXNG71__________yFmlGNLrlj8m7M2zB__________m_J__________yFxW7R-Fhk60xieLq1tuWAx8SBvP3oA-s3AFNGszR3Ewy1zjGtQhmkUrHu9G00?test-tag=210007006121985&stat-id=1073741834&)[Перейти](https://an.yandex.ru/count/7sDJwz1rqSy40000ZhpfMua5XPK77fK2cm5kGxS2Am4sYBL5VJ42YQa4XGMO__________yFdhSB0004dPMdJxhozQn4M7qa-GUc8egqt7Ys0TotJY5r0hspMTZy0Qe1fQ6FEWIyfczG1Dq1tf0az96srf910O-rrmG32f-sl5Cc3PE82fbWGeoOf0Ysd9S2jPWo0g2RWGclcAG8ivng0hIOCWBPbPe9sf1n0gU74QYwjBm60QJ00000Emci4gxZhm4U-SBbJR2tgVsK1B41ih1G0090kPMdJxlukfMb1koXNG71__________yFmlGNLrlj8m7M2zB__________m_J__________yFxW7R-Fhk60xieLq1tuWAx8SBvP3oA-s3AFNGszR3Ewy1zjGtQhmkUrHu9G00?test-tag=210007006121985&stat-id=1073741834&)

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в форме денежных накоплений, и выполняет ряд функций.

Во-первых,**прибыль характеризует экономический эффект,** полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно.

Такого универсального показателя и не может быть. Именно поэтому при анализе производственно- хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется**система показателей.**

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.

Во-вторых,**прибыль обладает стимулирующей функцией.** Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих,**прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.**Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных

общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

**Прибыль** — это важнейший качественный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий рациональность использования[средств производства](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/process-vosproizvodstva.html), [материальных](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialno-tehnicheskie-resursy.html), [трудовых](http://www.grandars.ru/student/statistika/trudovye-resursy.html) и [финансовых ресурсов](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansy-predpriyatiya.html).

**Прибыль от реализации продукции** — это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.

**Пр = Bp — С/с**,

* Bp — выручка от реализации;
* С/с — [себестоимость](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/sebestoimost-produkcii.html) (затраты на производство и реализацию).

Выручка принимается в расчет без налога на добавленную стоимость и акцизов, которые, являясь косвенными налогами, поступают в бюджет. Из выручки также исключается сумма наценок (скидок), поступающая торговым и снабженческо-сбытовым предприятиям, участвующим в сбыте продукции.

Предприятия, осуществляющие экспортную деятельность, при начислении прибыли исключают и экспортные тарифы, направляемые в доход государства.

Выручка от реализации продукции определяется либо по мере:

* ее оплаты (при безналичных расчетах — на счета банка; при наличных — в кассе предприятия);
* по мере отгрузки и предъявления покупателем расчетных документов.

В натуральном выражении расчет прибыли от реализации продукции включает остатки готовой продукции на начало отчетного периода (Он.), нереализованные в предшествующем периоде, и выпуск товарной продукции отчетного периода (ТП) за минусом той части продукции, которая не может быть реализована в конце отчетного периода (Ок.).

**Пр. = Он. + ТП — Ок**.

Под периодом понимается квартал или год.

Состав остатков нереализованной продукции на начало и конец периода зависит: от избранного предприятием метода учета выручки — по поступлению денег на расчетный счет (в кассу) предприятия или по отгрузке продукции, расчетные документы по которой предъявлены покупателю.

Проанализируем прибыль, получаемую от основной деятельности предприятия, т.е. прибыль от реализации продукции (работ, услуг).

****

**Вопрос № 12(Рыночная модель совершенной, олигополистической конкуренции, «чистой монополии», сущность, признаки)**

Олигополия – тип рынка, на котором несколько фирм производят всю или почти всю продукцию и контролируют значительную его долю.

Черты Олигополии:

1. Немногочисленность фирм, господствующих на рынке (3, 5 и более фирм). Важно, чтобы эти фирмы доминировали в пр-ве и сбыте продукции.

2. Ограниченность вступления новых фирм на рынок. Ограничения связаны с эффектом масштаба, т.е. с величиной капитала, необходимого для внедрения в отрасль. Также бол.расходы на рекламу, действия вед. фирм отрасли препятствуют внедрению новых фирм.

3. Взаимозависимость господствующих в отрасли фирм. Т.к. на рынке конкурируют несколько фирм, то каждый участник олигополии следит за конкурентами и взвешивает свои действия в соответствии с этим. Олигополия существует тогда, когда число фирм в отрасли настолько мало, что каждая должна оглядываться на остальные.

Различают олигополию первого вида и олигополию второго вида.

Олигополия первого вида, или чистая олигополия, наблюдается в отраслях с совершенно однородной продукцией и большим размером предприятий. Примером чистой олигополии могут служить нефтедобывающие предприятия.

Олигополия второго вида, или дифференцированная олигополия, наблюдается, когда несколько продавцов продают дифференцированную продукцию. Такая ситуация наблюдается, например, в автомобильной промышленности. Олигополии можно квалифицировать и по другим признакам. Например, экономисты П.Самуэльсон и В.Нордхаус разделили олигополии на 3 вида в зависимости от степени контроля над ценой.

1) Тайная олигополия. Возникает, когда олигополисты сговариваются. Рыночная цена в условиях тайной олигополии соответствует ситуации одного монополиста.

2) Доминировавшая олигополия - одна из фирм – олигополистов контролирует 60-80% отраслевого рынка. В этом случае остальные фирмы ориентируются на цену, установленную компанией - лидером.

3) Монополистическая конкуренция. В этом случае на рынке существует много продавцов и покупателей, вход и выход фирм из отраслей свободные, фирмы выпускают дифференцируемую продукцию. В этом случае фирмы не могут влиять на цену друг друга, и контроль каждой фирмы над ценами на рынке очень слабый.

В частности, анализируя реальную действительность, исследователи выделяют две общие характеристики ценообразования в условиях олигополии:

1)цены при олигополии отличаются меньшей чувствительностью, более «жесткие», не так быстро и значительно меняются, как при других рыночных структурах;

2)если цены все же меняются, то чаще фирмы делают это одновременно.

Неоднозначно происходит и установление издержек.

В случае естественной олигополии фирмы могут поставлять товар при более низких долгосрочных издержках. В то же время фирма может устанавливать цену так же, как и в условиях монополии P>MC, а объем производства в этом случае меньше объема, при котором издержки достигают своего минимума.

**Конкуренция** — это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Различают совершенную и несовершенную конкуренцию

**Совершенная конкуренция** — это соперничество многочисленных производителей, создающих примерно одинаковые объемы идентичной (совершенно заменяемой) продукции.

**Несовершенная конкуренция** в отличии от совершенной ограничена влиянием монополий и государства.

#### Различают следующие модели несовершенной конкуренции:

* [Монополия](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/monopoliya.html)
* [Монополистическая конкуренция](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/monopolisticheskaya-konkurenciya.html)
* [Олигополия](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/oligopoliya.html)

**Вопрос № 13 (Монопольная рыночная власть и система**

**показателей ее уровня)**

Термин "монопольная власть " можно использовать как обобщающую характеристику различных рыночных структур, которые отклоняются от чистой конкуренции и относятся к типу рынков с "несовершенной конкуренцией". Монопольную власть целесообразно рассматривать как с позиций структуры рынка, так и с позиций властных отношений.
Фирма обладает монопольной властью (или властью над рынком), если он может повышать цену на свою продукцию путём ограничения своего собственного объёма выпуска.

Р. Лифман считал, что для монопольной власти над рынком достаточно было контролировать 75 % производства, однако в ряде случаев монопольное положение достигалось и при контроле меньшей доли производства, равной 40-50%. На рынке она связана с характером и особенностями реализуемых товаров, их дифференциацией. Дифференциация продукции означает отсутствие однородности предоставляемых потребителю товаров и услуг. Она позволяет уменьшать ценовую эластичность спроса, что свидетельствует об усилении монопольной власти производителя. Цена может быть повышена без сокращения объемов сбыта. В условиях дифференциации продукции она не является единственным инструментом конкуренции. Важное значение приобретают качество товаров, реклама, послепродажное техническое обслуживание. [2]

Условиями, определяющими возникновение монопольной власти и поддерживающими ее, являются:

**1.**Производство "фирменных" товаров, т. е. товаров высшего качества, что позволяет монополии контролировать значительную часть продукции своей отрасли на рынке, зачастую даже не представляя собой крупную фирму;

**2.**Собственность на важнейшие и редкие виды сырья (невоспроизводимые ресурсы), выгодное местоположение;

**3.**Укрупнение предприятия до определенной (оптимальной) величины, обеспечивающей экономию на масштабах производства и контроль на рынке;

**4.**Создание объединений;

**5.**Предпринимательская деятельность и протекционистская политика государства;

**6.**Обладание патентами, авторскими правами, лицензиями.

Можно сделать вывод, что для того чтобы обладать монопольной властью, фирме вовсе не требуется быть монополистом, так как даже маленькие бакалейные магазинчики в крупных городах имеют какой-то контроль над ценами, которые они назначают. [4]

**Показатели монопольной власти.**Вспомним важное различие между совершенно конкурентной фирмой и фирмой с монопольной властью: для конкурентной фирмы цена равна предельным издержкам, для фирмы с монопольной властью цена превышает предельные издержки. Следовательно, способом измерения монопольной власти является величина, на которую цена, максимизирующая прибыль, превышает предельные издержки.

В частности, мы может использовать коэффициент превышения цены над предельными издержками, который мы ввели ранее как часть правила "большого пальца" при ценообразовании. Данный способ определения монопольной власти был предложен в 1934 г. экономистом Абба Лернером и получил название показателя монопольной власти Лернера:
L = (P - MC)/P.



*Рис. 2. Монопольная (рыночная) власть фирмы.*

Данный коэффициент монопольной власти может быть также выражен в терминах эластичности спроса, с которой сталкивается фирма. Мы знаем, что L = (P - MC)/P = -1/Ed. Однако, Еd теперь означает эластичность спроса фирмы, а не всего рыночного спроса.

Следующее ключевое понятие монопольного рынка – степень концентрации рынка. Показатель этой величины называется индексом Херфиндаля-Хиршмана.

I = S12 + S22+ S32+…+ Sn2,

где
I – индекс Херфиндаля-Хиршмана.

S1 – удельный вес самой крупной фирмы.

S2 – удельный вес следующей по величине фирмы.

Sn – удельный вес наименьшей фирмы.

Если в отрасли функционирует лишь одна фирма, т. е. мы имеем пример чистой монополии, то S1 = 100%, а I = 10 000. Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то Si = 1%, а I = 100. [3]

В США высокомонополизированной считается отрасль, в которой индекс Херфиндаля-Хиршмана превышает 1800. Этот индекс широко используется в антимонопольной политике, однако следует помнить, что и он не дает полной картины, если не учитывается удельный вес продукции иностранных фирм на отечественном рынке.

Заметим, что значительная монопольная власть не гарантирует высокие прибыли. Прибыль зависит от отношения средних издержек к цене. Фирма А может обладать большей монопольной властью, чем фирма В, но получать меньшую прибыль, если у нее значительно выше средние издержки.

**Факторами, влияющими на степень монопольной власти, являются:**

· экономический потенциал фирмы; предполагаемая прибыль;

· масштабы инноваций; наличие производственных секретов;

· высокие барьеры (препятствия) для появления конкурентов; наличие товаров-субститутов;

· конкуренция со стороны других фирм, выпускающих аналогичную продукцию;

· обладание рыночной информацией. [5]

**Вопрос № 14 (Рынок труда, его сущность и условия возникновения. Рабочая сила как товар и обьект рына труда)**

В экономической теории термин «**рынок**» имеет несколько значений, но основное его значение таково: **рынок** — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов[экономических благ](http://www.be5.biz/ekonomika/ekonomicheskie_blaga.html).

Отношения между покупателями и продавцами, т.е. рыночные отношения, начали складываться еще в глубокой древности, до возникновения [денег](http://www.be5.biz/grazhdanskoe_pravo/dengi.html), которые и появились затем во многом для того, чтобы обслуживать эти отношения.

По мере разложения натурального хозяйства и развития [производства](http://www.be5.biz/ekonomika/proizvodstvo.html) товаров на продажу менялось само представление о **рынке**. Современный **рынок**, оставаясь механизмом взаимодействия покупателей и продавцов, превратился в систему регулирования хозяйственной жизни ([экономики](http://www.be5.biz/ekonomika/index.html)).

**Рынок** обслуживает производство, [обмен](http://www.be5.biz/ekonomika/obmen.html), [распределение](http://www.be5.biz/ekonomika/raspredelenie.html) и [потребление](http://www.be5.biz/ekonomika/potreblenie.html). Для производства **рынок** поставляет необходимые ресурсы и реализует его продукцию, а также определяет спрос на нее. Для обмена **рынок** является главным каналом сбыта и закупок товаров и [услуг](http://www.be5.biz/grazhdanskoe_pravo/uslugi.html). Для распределения он является тем механизмом, который определяет размеры [доходов](http://www.be5.biz/ekonomika/dohody.html) дяя владельцев ресурсов, продающихся на **рынке**. Для потребления **рынок** — это тот канал, через который потребителю поступает основная часть необходимых ему потребительских благ. Наконец, **рынок** — это то место, где определяется цена, являющаяся главным индикатором [рыночной экономики](http://www.be5.biz/ekonomika/rynochnaya_ekonomika.html).

Каковы же исторические условия, сделавшие **рынок** объективно необходимым?

**Условия возникновения рынка**

Первое условие — [разделение труда](http://www.be5.biz/ekonomika/razdelenie_truda.html), которое ведет к [специализации](http://www.be5.biz/ekonomika/specializaciia.html) и обмену.

Первоначально обмен имел примитивные формы. По наблюдениям этнографов, на о. Калимантан и территории нынешней Малайзии это происходило так. «Продавцы», положив свои продукты для обмена, удалялись, дабы дать возможность «покупателям» подойти и рассмотреть их. Если «покупатели» хотели приобрести предложенные им предметы, они оставляли свои и удалялись. Тогда возвращались «продавцы» и в случае согласия забирали оставленные предметы, взамен оставив свои.

Здесь мы наблюдаем зародыш [бартера](http://www.be5.biz/dogovornoe_pravo/dogovor_meny.html) — одной из простейших форм обмена. Конечно, ему еще далеко до подлинного **рынка**. Ведь интересы «покупателя» и «продавца» могли не совпадать. Тогда приходилось совершать не один, а несколько обменов, чтобы за свой продукт получить то, что требовалось.

Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, т.е. производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других нужных ему предметов. Иными словами, появилось производство на **рынок**, для удовлетворения [потребностей](http://www.be5.biz/ekonomika/ekonomicheskie_potrebnosti.html) других[экономических агентов](http://www.be5.biz/ekonomika/ekonomicheskie_agenty.html).

Второе условие — самостоятельность экономических агентов, или, как часто говорят экономисты, обособленность хозяйственных субъектов. Товарный обмен обязательно предполагает стремление к взаимовыгодности. Никто не хочет проиграть, т.е. все хотят получить взамен своего товара желаемое количество другого. А такое стремление возникает на основе экономической самостоятельности, выражающейся в экономической ограниченности, обособленности интересов. Эта самостоятельность (обособленность) исторически возникает на базе частной [собственности](http://www.be5.biz/grazhdanskoe_pravo/sobstvennost.html). В дальнейшем она начала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, [акционерные общества](http://www.be5.biz/grazhdanskoe_pravo/aktcionernoe_obshchestvo.html), государственные [предприятия](http://www.be5.biz/predprinimatelskoe_pravo/predpriiatie.html), смешанные предприятия, т.е. с государственным участием, и т.д.).

Для эффективного функционирования рыночного хозяйства необходимо и третье условие — свобода [предпринимательства](http://www.be5.biz/predprinimatelskoe_pravo/predprinimatelskaia_deiatelnost.html). Внерыночное регулирование хозяйства имеет место в любой системе. Институциональная система дополняет **рынок**. Институты — это [законы](http://www.be5.biz/gosudarstvo_i_pravo/zakon.html), нормы, традиции, организационные структуры. Именно институты создают ту среду, в которой функционируют **рынки**, и определяют систему сдержек и противовесов, противодействующих произволу и деформации рыночных отношений. Но в целом, чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Происхождение терминов рынок труда и рынок рабочей силы можно обнаружить в трудах родоначальников и создателей трудовой теории стоимости Уильяма Петти, Франсуа Кенэ, Адама Смита, Давида Рикардо и Карла Маркса.

Начало трудовой теории стоимости положил английский экономист Уильям Петти. Предшественники Петти, меркантилисты, считали источником богатства торговлю. Он переосмыслил их взгляды и установил, что источником богатства является производство.

Уильям Петти в трактате «О налогах и сборах» 1662 года утверждал, что стоимость какого-либо товара зависит от количества затраченного труда, количества используемой земли.

Несмотря на то, что Уильям Петти не формулирует понятие рынок труда, в своих работах он говорит о наемном труде, заработной плате, прибыли, ренте, процентах, о занятом и незанятом населении.

*Уильям Петти выделял категории рынка труда фрагментарно, поэтому четких определений понятий у него нет*.

Франсуа Кенэ возглавлял французскую школу физиократов. Физиократы считали, что источником богатства является с/х производство. Они также не формулировали понятия, относящиеся к категории рынок труда. Но при этом анализировали капитал, делили его на составные части. Главная заслуга физиократов в делении общества на классы: производящие (земледельцы) и непроизводящие (бесплодные, все кто не имел отношения к с/х производству).

Таким образом, вопросы формирования рынка труда оказались в стороне от научных интересов физиократов.

Адам Смит и Давид Рикардо являются классиками экономической мысли. Ими был сделан громадный шаг вперед в развитии теории рынка труда. Адам Смит основатель классической политической экономии впервые сформулировал мысль о том, что труд не только созидатель стоимости товара, но и сам является товаром, то есть объектом купли-продажи; ценой труда является заработная плата, в зависимости от изменения которой меняется спрос на «рабочие руки» и предложение. У Адама Смита отсутствует современная терминология теории рынка труда, но он может быть признан родоначальником цельной теории рынка труда.

Основная работа Адама Смита «исследование о природе и причинах богатства народов».

Продолжателем учения Смита был английский экономист Давид Рикардо. Рикардо внес уточнения в трудовую теорию стоимости. Например, он характеризовал естественную цену труда – как возможность рабочего содержать своим трудом себя и свою семью. А рыночную цену труда определял как соотношение реального спроса и предложения на труд. Он считал, что при данном движении общества заработная плата имеет тенденцию к падению.

Карл Маркс (позже)

Неоклассическое направление экономической теории возникло в последней трети 19 века и получило завершение в трудах англичанина Альфреда Марш*а*лла и американца Джона Кларка.

Они пересмотрели трудовую теорию стоимости Смита и Рикардо. Они считали, что труд не является созидателем стоимости товара. Категории стоимость противопоставляется категория ценность, основой которой является не труд, а полезность товара. Рынок труда у неоклассиков трактуется как рынок одного фактора производства. Труд является товаром и объектом купли-продажи. Термин рабочая сила сохраняется в работах неоклассиков (от Карла Маркса), но только в качестве статистической категории, а не экономической, как у Маркса. Впервые у неоклассиков рынок труда охватывает и занятых и безработных.

Туган Барановский дополняет идеи неоклассиков и утверждает, что величина заработной платы регулируется с одной стороны производительностью труда, а с другой стороны, социальной силой рабочего класса. Двигателем социальной силы является профсоюзное движение.

Василий Леонтьев дает свое определение категории рынок труда. Это динамичная система, в которой взаимодействуют субъекты собственности на средства производства и наемные работники или система, в которой взаимодействуют субъекты собственности на факторы производства формируя объем, структуру и соотношение рабочих мест и рабочей силы.

**Вопрос № 15 (Экономическая теория, формы и системы заработной платы. Тарифная система. Национальная и реальная заработная плата. Прожиточный минимум)**

В политике заработной платы на предприятии (в организации) формы и системы заработной платы призваны обеспечивать учет ко­личест­вен­ных и качественных результатов труда при определении размеров заработка и материальную заинтересованность работников в улучшении результатов ра­боты и итогов деятельности предприятия (учреждения, организации).

Формы и системы оплаты труда различаются порядком начисле­ния заработной платы в зависимости от результативности труда. Сис­тема начисле­ния заработной платы должна быть настолько простой и ясной, чтобы связь ме­ж­ду производительностью труда, качеством продукции (услуг) и заработной пла­той могла быть доступна пони­манию каждого рабочего и служащего.

Повременная форма оплаты трудапредполагает, что величина за­работка работника определяется на основе фактически отработанною времени и установ­ленной тарифной ставки (оклада).

При сдельной форме оплаты трудазаработная плата начисляется работнику исходя из количества фактически изготовленной продукции (выпол­ненного объ­ема работ) или затрат времени на ее изготовление.

Выбор той или иной формы оплаты труда определяется объек­тив­ными об­с­тоятельствами:

* особенностями технологического процесса;
* характером применяемых средств труда и формами его орга­низации;
* требованиями к качеству производимой продукции или выпол­няемой ра­боты.

Всесторонний учет этих условий может быть осуществлен только непосред­ственно на предприятии. Поэтому выбор форм и систем оплаты труда — компе­тенция предприятия, а также организатора труда и производства - ра­ботода­теля.

Как показывает практика, наиболее эффективна в тех или иных производст­венных условиях та форма оплаты труда, которая способствует росту выработки, улучшению качества изделий (услуг), снижению их себестоимости и получению дополнительной прибыли, обеспечению наиболее полного сочета­ния интересов работников с интересами коллектива предприятия и работода­теля.

Сдельная форма оплаты труда и ее системы

Сдельную форму заработной платы принято подразделять на сле­дующие системы сдельной оплаты труда:

* прямую сдельную;
* сдельно-премиальную;
* сдельно-прогрессивную:
* косвенную сдельную;
* аккордную.

В зависимости от формы организации труда эти системы, в свою очередь, могут применяться как индивидуальные и коллективные. При введении сдельной оплаты труда необходимо соблюдать опреде­ленные условия, наруше­ние которых может резко снизить эффектив­ность этой формы и нанести ущерб производству (работодателю):

* научно обоснованное нормирование труда и правильная тари­фикация работ в строгом соответствии с требованиями тарифно-ква­лификационного справоч­ника;
* хорошо поставленный учет количественных результатов труда, исключаю­щий всякого рода приписки и искусственное завышение объема выполняе­мых работ;
* строгий контроль за качеством выполнения работ;
* организация производства и труда, исключающая перебои в ра­боте, простои, несвоевременную выдачу производственных заданий, материалов, инстру­мента, нарядов на сдельную работу и т.п.

Прямая сдельная системаоплаты заключается в том, что зарабо­ток исчисляется работнику по заранее установленным рас­ценкам за каждую единицу качественно произведенной продукции (выполненной работы). Основ­ными эле­ментами данной системы яв­ляются сдельная расценка, которая уста­навливается на каж­дую определенную работу (операцию) исходя из тарифной ставки со­от­ветствующей разряду работы, и нормы выработки или нормы вре­мени на дан­ную работу.

Расценки исчисляются двумя способами. В том случае, когда при­меняются нормы выработки (обычно в массовом и крупносерийном производ­стве), расценки определяются делением тарифной ставки, соответствующей раз­ряду работы, на эту норму выработки:

Рсд=;

где: Рсд— сдельная расценка за единицу работы;

Тдн— дневная тарифная ставка рабочего-сдельщика, соответст­вующая разряду работы;

Нв —сменная норма выработки.

Если применяются нормы времени (обычно в единичном и мел­ко­серийном производстве), расценка рассчитывается умножением та­рифной ставки, соответствующей разряду работы, на эту норму:

Рсд= Тч· Нвр,

где: Тч— часовая тарифная ставка рабочего-сдельщика, соответствую­щая раз­ряду работы;

Hвр —норма времени на единицу продукции (выполняемых работ), ч.

Фактический сдельный заработок рабочего по прямой сдельной ин­дивидуальной оплате труда исчисляется путем суммирования про­изведений со­ответствующей сдельной расценки на фактическую вы­работку рабочего по каж­дому виду выполняемых работ за расчетный период:

Зсд= Рсд·Qi;

где: Зс**д**—общий сдельный заработок;

Рc**д**— расценка за единицу каждого (i- го)вида работ;

Qi— фактический объем выработки по каждому (i- му) виду вы­полненных ра­бот.

Сущность сдельно-премиальной системыоплаты труда заключа­ется в том, что при ней рабочему-сдельщику сверх заработка по прямым сдель­ным расценкам начисляется и выплачивается премия за выполнение и перевы­полнение заранее установленных конкретных количественных и качественных показателей работы.

При сдельно-прогрессивной системеоплата рабочего в пределах ус­тановленной нормы (базы) производится на основании (обычных) одинарных расценок, а сверх установленной исходной базы (а иногда в течение твердо определенного жесткого срока) — по повышенным сдельным расценкам.

Исходная база для исчисления прогрессивных доплат (повышен­ных расценок) устанавливается, как правило, на уровне фактического выполне­ния норм за последние (три—шесть) месяцы, но не ниже дей­ствующих норм выра­ботки.

Срок, на который вводится сдельно-прогрессивная система оп­латы труда, должен устанавливаться в каждом отдельном случае ра­ботодателем (ру­ководителем предприятия) по согласованию с коми­тетом профсоюза исходя из производственной необходимости. Не­оправданное применение сдельно-про­грес­сивной оплаты труда вы­зывает перерасход средств на заработную плату и при­водит к повыше­нию себестоимости продукции.

Сущность косвенной сдельной системыоплаты со­стоит в том, что размер заработной платы работников, оплачиваемых по данной системе, ста­вится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых ими рабочих. Такая система обычно применя­ется для оплаты труда вспомогательных рабочих (наладчиков, рабо­чих, занятых ремонтом оборудования).

При организации косвенной сдельной оплаты труда рабочих рас­ценки определяются несколько по-иному, чем при прямой сдельной оплате. Ос­новные рабочие, обслуживаемые вспомогательными, не­редко выполняют раз­ные работы и имеют различные производствен­ные задания (или неодинаковые нормы выработки). Поэтому кос­венные сдельные расценки рассчитываются дифференцированно по каждому объекту обслуживания. При этом пользуются формулой:

Рк.с=;

где: Рк.с —дифференцированная косвенная сдельная расценка по дан­ному объ­екту обслуживания за единицу работы, выполненной ос­новными рабочими;

Тдн— дневная тарифная ставка вспомогательного рабочего, пере­веденного на косвенную сдельную оплату труда;

Нобсл— количество объектов (рабочих, бригад), обслуживаемых по установлен­ной норме вспомогательным рабочим;

Q— объем производства (или норма выработки) для данного объ­екта обслу­жи­вания.

Общий заработок вспомогательного рабочего, труд которого оп­ла­чивается по косвенной сдельной системе, можно определять по формуле:

Зсд.косв= Рк.с·Q.

Аккордная системапредполагает установление размера оплаты не за каждую производственную операцию (работу) в отдель­ности, а за весь комплекс работ, взятый в целом. Эта система оплаты применяется для отдель­ных групп рабочих в целях усиления их за­интересованности в повышении про­изво­дительности труда и сокра­щении сроков выполнения работ. Размер аккорд­ной оплаты опреде­ляется на основе действующих норм времени (выработки) и рас­ценок, а при их отсутствии — исходя из норм и расценок на аналогичные ра­боты.

Обычно для определения общей суммы оплаты по аккордному на­ряду составляется калькуляция, в которой указывается полный перечень работ (операций), входящих в общее аккордное задание, их объем, расценки на одну операцию, общая стоимость выполнения всех операций, а также общий размер оплаты за выполнение всех операций аккордного задания. Он определяется пу­тем суммирования стоимости каждого вида работ (операций), входящих в общее ак­корд­ное задание.

Обычно аккордная оплата применяется при проведении работ по ликвидации аварий, непредвиденных остановок на ремонт машин и оборудова­ния, при выполнении срочных особо важных заказов. За­работок, обусловленный аккордным заданием, выплачивается независимо от сроков его выполнения.

Повременная форма оплата труда

Системы повременной оплаты труда включают простую повре­менную и повременно-премиальную системы оплаты.

При простой повременной системезаработок работнику начисля­ется по присвоенной ему тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время. По способу начисления заработной платы данная система подразделяется на почасовую, поденную, помесячную.

При почасовой оплате расчет заработной платы производится ис­ходя из часовой тарифной ставки работника и фактического коли­чества отрабо­танных им часов за расчетный период:

Зпов=Тч· Вч;

где: Зпов— общий заработок повременщика за расчетный период;

Тч— часовая тарифная ставка, соответствующая разряду рабо­чего;

Вч—фактически отработанное время, ч.

При поденной системе заработную плату рассчитывают на ос­нове дневной тарифной ставки и фактического количества отрабо­танных дней (смен).

Зпов= Тдн· Вдн;

где: Тдн— дневная тарифная ставка;

Вдн— фактически отработанное время, дней.

При помесячной оплате расчет заработной платы осущест­вляется исходя из твердых ставок (окладов) за месяц, числа рабочих дней, предусмот­ренных графиком работы за месяц, и числа рабочих дней, фактически отрабо­танных в данном месяце:

Зпов=;

где: Тм— месячный должностной оклад (ставка);

Вг —время работы по графику за данный месяц;

Вф— время, отработанное фактически.

Повременно-премиальная система оплатыпредстав­ляет собой про­стую повременную систему, дополненную премирова­нием за выполнение кон­кретных количественных и качественных по­казателей работы. Сущность этой системы заключается в том, что в заработную плату работника сверх оплаты по тарифу (окладу, ставке) за фактическое время работы включается премия за кон­кретные до­стижения в работе по заранее установленным показателям.

Повременно-премиальная система применяется для оплаты труда руководителей производства, специалистов, других служащих (тех­нических ис­полнителей), а также для значительного числа рабочих.

Тарифная система — это совокупность организационно-правовых норм (тарифов), установленных в коллективных договорах, тарифных соглашениях, а также централизованными нормативными актами в целях регулирования заработной платы соответствующих групп работников в зависимости от сложности и условий труда, значимости, интенсивности и характера производства, природно-климатических условий, в которых функционируют организации.

Применение тарифных ставок при оплате труда рабочих, предусмотренное ст. 143 ТК РФ, предполагает использование тарифной системы, на основе которой осуществляется регулирование соотношений в оплате труда по отдельным организациям, разнородным группам и категориям работников.

Тарифные системы оплаты труда — системы оплаты труда, основанные на тарифной системе дифференциации заработной платы работников различных категорий.

Тарифная система дифференциации заработной платы работников различных категорий включает в себя: тарифные ставки, оклады (должностные оклады), тарифную сетку и тарифные коэффициенты.

Тарифная сетка — совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и требований к квалификации работников с помощью тарифных коэффициентов.

Тарифный разряд — величина, отражающая сложность труда и уровень квалификации работника.

Квалификационный разряд — величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника.

Тарификация работ — отнесение видов труда к тарифным разрядам или квалификационным категориям в зависимости от сложности труда.

Сложность выполняемых работ определяется на основе их тарификации.

Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов работникам производятся с учетом «Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих», «Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих». Указанные справочники и порядок их применения утверждаются в порядке, устанавливаемом Правительством РФ.

Тарифные системы оплаты труда устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права. Тарифные системы оплаты труда устанавливаются с учетом «Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих», «Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих», а также с учетом государственных гарантий по оплате труда.

Реальная заработная плата  – это заработная плата работника, которая индексирована за текущий уровень цен. Реальный размер заработной платы определяет потребительскую способность сотрудника. Соотношение уровня розничных (потребительских) цен и заработные платы сотрудников оказывает влияние на доходность предприятия. Если плата за труд сотрудников велика, а розничные цены в сравнении с ней низки, то наблюдается большая потребительская активность, товаров покупается больше, доход от их продажи приближается к уровню платы за труд работников и затрат на изготовление продукта. Заработная плата (оплата труда сотрудника) — это вознаграждение за труд зависимо от квалификации работника, количества, сложности, условий и качества выполняемой работы, а также стимулирующие выплаты и компенсационные выплаты. (ст. 129 ТК России) Заработная плата (разг. зарплата) — это денежная компенсация (о другом виде компенсаций почти неизвестно), которую сотрудник получает в обмен на собственный труд.
**Прожиточный минимум** — стоимостная величина достаточного для обеспечения нормального функционирования [организма](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%BC) [человека](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BA) и сохранения его [здоровья](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2%D1%8C%D0%B5_%D1%87%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BA%D0%B0) набора [пищевых продуктов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D1%89%D0%B5%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82%D1%8B), а также минимального набора [непродовольственных товаров](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9D%D0%B5%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8B&action=edit&redlink=1) и минимального набора [услуг](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B0), необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных [потребностей](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) [личности](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C).

Объем прожиточного минимума содержит два элемента — физиологический и социальный. Физиологический минимум — это стоимостное выражение материальных [ценностей](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C), жизненно необходимых для существования человека. В мировой практике он составляет 85-87% общего прожиточного минимума, а остальное приходится на социальную часть — определенный набор духовных ценностей, соответствующий минимально приемлемому уровню жизни.

В мировой практике разработано несколько вариантов определения прожиточного минимума в стране.

* Статистический метод предусматривает установление прожиточного минимума на уровне [доходов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4), которые имеют 10-20% наименее состоятельных граждан определенной [страны](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE). Этот метод можно применять в государствах с достаточно высоким уровнем доходов.
* Субъективный или социологический подход базируется на проведенных [социологических опросах](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BE%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81) [населения](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5) о необходимом минимальном доходе. Такой метод является скорее консультативным, поскольку его результаты могут быть не подкреплены реальными экономическими возможностями государства, однако он выражает истинные потребности людей.
* Ресурсный метод исходит из возможности экономики обеспечивать прожиточный минимум, он применяется в высокоразвитых странах.
* Комбинированный метод сочетает в себе несколько методов. Так, стоимость питания определяется по нормам, [жилищно-коммунальные услуги](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%96%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D1%89%D0%BD%D0%BE-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B8) — по факту, а [непродовольственные товары](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9D%D0%B5%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8B&action=edit&redlink=1) — по их процентной доле в общих затратах.

На практике применяется нормативный метод, который заключается в установлении стоимостной величины прожиточного минимума в качестве минимальной [потребительской корзины](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B0). Каждое государство имеет свои особенности формирования минимальной потребительской корзины.

Например, в [Болгарии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%8F) было предложено шесть таких корзин, которые давали ряд комбинаций по составу семей согласно их признакам. Пищевая часть корзины содержала градации для работающих, пенсионеров и детей, включая 149 позиций продовольственных товаров.

В разных странах используется или социальный, как в [Литве](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D1%82%D0%B2%D0%B0), [Беларуси](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D0%BB%D0%B0%D1%80%D1%83%D1%81%D1%8C) и [Эстонии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%8F), или физиологический прожиточный минимум, например в [России](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F) или [Казахстане](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%85%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD).

В [Литве](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D1%82%D0%B2%D0%B0) прожиточный минимум определяется на основе потребностей [семьи](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D1%8C%D1%8F) из четырех человек: мальчик 14 лет, девочка 6-8 лет и двое взрослых. Для других семей используются специальные коэффициенты. Продовольственная доля товаров включает более 50 видов товаров и составляет 45-50% минимального потребительского бюджета.

Существует еще один метод формирования уровня прожиточного минимума, так называемый относительный метод. Относительный метод или метод вычисления медианного дохода в основном применяется в государствах с развитой рыночной экономикой. Под медианным доходом следует понимать такой доход, при котором половина населения имеет доход выше заданного, а половина меньше. Так в [США](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%A8%D0%90), [Великобритании](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F), [Германии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F) прожиточный минимум устанавливается на уровне 40% от медианного дохода, в [Финляндии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%BB%D1%8F%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D1%8F), [Италии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%8F) [Греции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%B5%D1%86%D0%B8%D1%8F), [Испании](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F) — 50%, в [Португалии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%83%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%8F) и [Ирландии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%80%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D1%8F) — 60% соответственно.

При подсчете размера прожиточного минимума учитываются следующие факторы:

* Экономические, включающие требования экономического развития: формирование организационных и правовых основ рыночной экономики, внешнеэкономической деятельности, демократизацию трудовых отношений, меры по наполнению доходной части бюджета;
* Правовые: соблюдение общепризнанных прав человека в соответствии с Международным Пактом «Об экономических, социальных и культурных правах», в котором под правом на труд понимают способность человека самостоятельно зарабатывать себе на жизнь;
* Социальные: общий уровень заработной платы, установление взаимозависимости между оплатой труда и его производительностью, повышение минимальных государственных гарантий заработной платы и трудовых пенсий с постепенным приближением их к уровню прожиточного минимума.

**Вопрос № 16 (Капитал, как экономическая категория. Теория о капитале. Рынок капитала. Спрос и предложение на рынке капитала)**

Первоначальное значение слова «капитал» происходит от ла­тинского "capitalis" — главный. В экономической теории и пред­принимательской практике, пожалуй, нет понятия, которое бы использовалось так часто и так неоднозначно. Под капиталом понимают заводы и фабрики, складские помещения и транс­портные коммуникации, оборудование и инструменты, сырье и готовую продукцию, знания, умения человека и финансовые ак­тивы. Понятие «капитал» распространяется на самые разнооб­разные объекты, обшей чертой которых является способность приносить доход. **Капитал** — запас материальных и нематери­альных ценностей, используемых производительно для получе­ния доходов. Иными словами, капитал — любой ресурс, созда­ваемый с целью производства большего количества экономических благ.

Различают физический (материально вещественный капитал) и человеческий капитал. **Физический капитал** — имущество дли­тельного пользования (здания, машины, оборудование), исполь­зуемое фирмой в ее деятельности. Различают основной и оборот­ный физический капитал. **Основной капитал** — реальные активы длительного пользования, стоимость которых переносится на продукт частями в течение ряда периодов производства (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства и т. д.).**Оборотный капитал** — реальные активы, стоимость кото­рых полностью переносится на стоимость нового товара и воз­вращается в денежной форме к предпринимателю при реализа­ции товара в каждом цикле (сырье, топливо, материалы, полу­фабрикаты). **Человеческий капитал** — физические и умственные способности человека, полученные посредством образования или практического опыта; мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Иными словами, человеческий капитал — осо­бая разновидность трудовых ресурсов. Поэтому под капиталом на рынке факторов производства подразумевают материальные фак­торы, капитальные блага. Еще один аспект капитала связан с его денежной формой. Денежный капитал является общим знамена­телем, к которому сводят стоимость капитала в форме любого ак­тива. В денежном выражении может быть просчитана стоимость как физического, так и человеческого капитала. Капитал, вопло­щенный в средствах производства, называется **реальным капита­лом**. **Денежный капитал**, или капитал в денежной форме, пред­ставляет собой инвестиционные ресурсы. Сам по себе денежный капитал экономическим ресурсом не является, его непосредст­венно в производстве использовать нельзя, однако можно ис­пользовать для покупки факторов производства.

Исторически первыми экономическими видами капитала стали купеческий и ростовщический капитал, появившиеся за­долго до капиталистической экономики. **Купеческий капитал** вы­ступал посредником в процессе товарного обмена на стадии простого товарного производства. **Ростовщический капитал** при­носил доход в виде процента от предоставления денежных ссуд. Эти формы капитала способствовали концентрации в одних ру­ках значительных денежных и материальных ценностей.

Становление нового типа общественных отношений про­изошло благодаря приходу капитала в промышленностью Про­мышленный капитал - капитал, функционирующий в любой сфере материального и нематериального производства, осущест­вляющий в своем движении полный кругооборот и принимающий на каждой стадии особую функциональную форму. **Про­мышленный капитал** относится не только к промышленности, но и к сельскому хозяйству, транспорту, сфере услуг и другим отраслям экономики.

Капитал начинает движение в денежной форме. На денежные средства приобретаются станки, машины, оборудования, произ­водственные и складские помещение, т. е. средства производства, а также рабочая сила. Первая стадия движения капитала за­ключается в превращении денежного капитала в производитель­ный. Затем начинается процесс производства, в ходе которого потребляются купленные капиталистом блага и создаются това­ры и услуги. На второй стадии движения капитала производи­тельный капитал превращается в товарный. Реализация произве­денных товаров и услуг приносит владельцу капитала определен­ную сумму денег. Таким образом, третья стадия движения капитала предполагает превращение товарного капитала в денеж­ный. Таковы три стадии, которые промышленный капитал про­ходит в своем движении. **Кругооборот капитала** — три стадии движения капитала и его последовательное превращение из од­ной формы в другую.

Развитие капиталистических отношений привело к своеоб­разной специализации и разделению труда и выделению в рам­ках промышленного капитала, в первую очередь, торгового и ссудного капитала.**Торговый капитал** — обособившаяся часть промышленного капитала, функционирующего в сфере товарно­го обращения. Торговый капитал функционирует в денежной и товарной формах и проходит две стадии кругооборота. Данный вид капитала занимается исключительно организацией торговли в целях получения торговой прибыли, выступающей как разница между покупной и продажной ценой товара.**Ссудный капитал** — обособившаяся часть промышленного капитала, отдаваемая в ссуду и приносящая собственнику доход в виде процента. В форме ссудного капитала аккумулируются временно свободные денежные средства. Сегодня основная часть ссудного капи­тала сосредоточена в различных финансово-кредитных учреждениях — банках, фондах, страховых компаниях и пр. **Банковский капитал**— капитал, вложенный в банковское предприятие банкирами или акционерами банка.

На основе образования монополистических объединений в промышленности и банковской сфере в XIX—XX вв. произош­ло образование финансового капитала. **Финансовый капитал** — крупный банковский капитал, слившийся с крупным промыш­ленным капиталом. С одной стороны, банки, предоставляя кре­диты промышленным предприятиям или покупая их акции, ока­зываются тесно связанными с деятельностью этих фирм, иными словами, с деятельностью промышленного капитала. С другой стороны, промышленный капитал воздействует на банки по­средством покупки их акций, создания собственных финансовых структур. Финансовый капитал — основа существования финан­сово-промышленных групп, включающих как промышленные предприятия, так и банки, торговые и транспортные компании и т. д. Его порождением является финансовая олигархия — не­многочисленный слой богатейших собственников, оказывающих существенное влияние на экономику и политику. Например, в конце 1990-х гг. в России около 6-7 финансово-промышлен­ных групп контролировали более 50 % национального богатства России.

Теория капитала ипроцента является одной из наиболее сложных и дискуссионных в экономической теории. Это относится и к определению самого понятия капитал, и к единицам его измерения и к доходу, порождаемому капиталом, т. е. проценту. Важнейшая проблема, с которой мы будем встречаться это межвременной выбор экономических субъектов. Другими словами, мы будем анализировать, как экономические субъекты распределяют потребление между настоящим и будущим периодами времени. Что целесообразнее: сегодня сделать сбережения, т. е. накапливать, чтобы завтра получить больше благ, или все потребить в текущем периоде? Вновь перед нами возникают многочисленные проблемы выбора, и в теории капитала важнейшее место занимает именно временной аспект при принятии альтернативных решений.

Составной частью рынка факторов производства является рынок капитала Капитал как фактор производства представляет собой совокупность благ, являющихся результатом прошлой трудовой деятельности, использование которых обеспечивает создание новых благ В связи с этим на рынке факторов производства под капиталом подразумевают физический капитал, т.е. то, что принято называть производственными фондами.

Структура рынка капитала

* Организационно рынок заемного капитала обслуживают банки, рынок ценных бумаг -фондовые биржи.
* В зависимости от организации капитал делится на основной и оборотный Банки, как правило, выдают краткосрочные ссуды, которые используются для пополнения оборотного капитала Выпуск же ценных бумаг дает возможность получить деньги на длительный срок (облигации) либо в бессрочное пользование (акции) Денежные средства, полученные от размещения ценных бумаг, вкладывают в основной капитал

По форме предъявления спроса на капитал различают Спрос на уже созданные капитальные блага или капитальные активы (здания, сооружения, машины), необходимые фирме постоянно или для использования в течение определенного периода времени В этом случае нуждающаяся фирма покупает их или берет в аренду собственника Аренда бывает простой, без права выкупа или с правом последующего выкупа (лизинг)

Спрос на инвестиционные фонды, обеспечивающие вложение необходимых финансовых средств в инвестиционные проекты фирмы с целью создания нужного капитала в физической форме

На рынке капиталов происходят перераспределение капиталов и их инвестирование в различные доходные финансовые активы На этом рынке совершаются долгосрочные операции Строгой границы между рынками денег и капиталов не существует, так как одни и те же инструменты могут обращаться на том, и на другом

Производственные фонды являются капитальным благом, использование которого позволяет в будущем увеличивать поток доходов

Создание производственных фондов, или новых капитальных благ, связано с большими денежными затратами, те требует значительных денежных средств Такие денежные средства в экономической теории называют инвестиционным капиталом или инвестиционными фондами

Деньги как деньги и капитал в денежной форме - это не одно и то же Во-первых, предпринимателям требуются деньги для покупки производственных фондов (капитала в физической форме), поэтому они и предъявляют спрос на инвестиционные средства. Во-вторых, денежный капитал представляет собой капитал универсального характера в котором нуждаются практически постоянно производители различных товаров и домашнее хозяйства.

Если мы принимаем во внимание различие между рынком капитальных благ и рынком услуг капитала, то нам станут понятными различия между субъектами спроса на капитал и его предложения на разных сегментах рынка капитала. Вообще в рыночной экономике предложение факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательских услуг) осуществляют домашние хозяйства, а спрос на факторы производства предъявляют фирмы (бизнес). Следовательно, и на рынке капитальных благ спрос на них предъявляет бизнес, а предложение капитальных благ осуществляют домашние хозяйства. На рынке услуг капитала спрос и предложение осуществляют, как правило, фирмы (бизнес), сдающие в аренду принадлежащие им капитальные блага по определенной ставке, которая, как мы отмечали, называется арендной платой, или рентной оценкой. Так, например, фирма может сдать в аренду принадлежащие ей компьютеры, по определенной рентной оценке за 1 машино-час. Физический капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Но важно заметить, что, когда мы говорим о спросе на капитал как фактор производства, то не можем абстрагироваться от спроса на заемные средства, необходимые для приобретения капитала в физической его форме (машины, оборудование и т п.). *Спрос на капитал - это спрос на заемные средства (ссудный капитал),*а не просто на деньги. Чисто внешне спрос на ссудный капитал предстает как спрос на определенную сумму денег. Но спрос на деньги как деньги и спрос на ссудный капитал - это не одно и то же. Бизнес предъявляет спрос на заемные средства для осуществления инвестиций, т. е. ему требуется определенная денежная сумма для пополнения производственных фондов (капитала в физической форме). Конечно, домашние хозяйства (население) тоже предъявляют спрос на деньги, но природа этого спроса иная, так как не связана с предпринимательской деятельностью. Кроме того, не будем забывать, что спрос на физический капитал, так же, как и на другие факторы производства, является производным спросом, т. е. он зависит от спроса на те блага и услуги, в производстве которых используется физический капитал. Домашние хозяйства, являющиеся поставщиками капитальных благ, не предоставляют, как может показаться на первый взгляд, станки, машины, оборудование в их натуральном виде фирмам (бизнесу). Они предоставляют заемные средства (свои сбережения) для осуществления инвестиций, благодаря которым и будут приобретены капитальные блага. Рассмотрим последовательно вначале спрос и предложение на рынке услуг капитала, используя известные нам кривые спроса и предложения на ресурсы. Затем мы исследуем спрос и предложение на рынке заемных средств, а после этого - спрос и предложение на рынке капитальных активов. Спрос на услуги капитала можно представить графически в виде кривой, имеющей отрицательный наклон:

|  |
| --- |
| Экономика |

Рис. *1. Спрос на услуги капитала как отражение предельной*
*доходности   капитала*

Из графика видно, что по мере вовлечения в производственный процесс все большего количества услуг капитала (при прочих равных условиях) снижается предельный продукт капитала в денежном выражении*(MRPK),*или предельная доходность капитала. Эта закономерность для нас не нова - то же самое наблюдается и при увеличении услуг труда и снижении его предельного продукта. Следовательно, мы сталкиваемся с уже известным законом убывающей доходности. Этот закон помогает понять динамику уровня дохода на капитал, или чистой производительности капитала. При прочих равных условиях (т. е. неизменных объемах используемых факторов труда и земли) чистая производительность капитала, или «естественная» норма процента (уровень дохода на капитал) имеет тенденцию к понижению по мере роста вовлеченных в производство услуг капитала. Эту закономерность давно заметили экономисты прошлого - А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс, А.Маршалл и многие другие теоретики. Это знает и бизнес на своем опыте, чисто эмпирически: чем больше капитальный запас в стране, тем меньше (при прочих равных условиях) отдача от него, или прибыльность. Вот почему в богатых капиталами промышленно развитых странах уровень дохода на капитал может оказаться ниже, чем в менее развитых, не так насыщенных капиталами странах.

**Вопрос № 17 (Процент, как цена капитала. Процент как доход**

**и как затрата)**

**Капитал** - все средства производства, созданные людьми с целью увеличения производства товаров и услуг. Капитал включает в себя машины, здания, сооружения, средства передвижения, инструменты, запасы сырья, полуфабрикатов, патенты, ноу-хау и т. п.

Различают две основные формы капитала:

· физический капитал, представляющий собой запас производственных ресурсов, участвующих в производстве разнообразных благ; к нему относятся машины, инструменты, здания, сооружения, средства передвижения, запасы сырья и полуфабрикатов;

· человеческий капитал - капитал в виде умственных способностей, приобретенных в процессе обучения или образования или посредством практического опыта.

Процентное отношение полученного в будущем предельного, дополнительного продукта к вложенному в настоящее время капиталу называют ***процентным доходом на капитал***.

На реальном рынке капиталы обращаются в денежной форме, поэтому возникает и развивается рынок денежных капиталов. Денежный капитал не является экономическим ресурсом в том смысле, что сами по себе деньги не участвуют в производстве товаров и услуг. Однако денежный капитал используется для приобретения реального капитала – средств производства.

Чтобы начать или увеличить производство товаров или услуг, предприниматели предъявляют инвестиционный спрос на реальный капитал. Для этого необходимы финансовые возможности, наличие денежного капитала. Деньги могут быть получены по кредиту, в виде акций или сберегаемой части прибыли.

В связи с этим возникает понятие ставки ссудного процента. ***Ссудным процентом*** называется плата за использование денежного капитала. ***Ставка ссудного процента (норма процента)*** – это цена использования денег, цена денежного капитала

С точки зрения продавца денежного капитала, ставка ссудного процента является доходом на капитал.

|  |
| --- |
| рисунок |
| Формирование ставки ссудного процента на рынке денежных капиталов |

***Равновесная ставка ссудного процента*** определяется пересечением линии спроса на деньги и линией предложения денег. При этом совокупный спрос на деньги включает в себя спрос на деньги для сделок и спрос на деньги со стороны активов (деньги в качестве средства обращения и в качестве сбережений). Спрос обратно пропорционален ставке процента.

Предложение денег регулируется кредитно-денежной политикой государства. На графике оно представляет собой вертикальную линию - количество денег в обращении определено.

Цена использования денег рассматривается не как абсолютная величина, а как процент от количества денег. В результате можно сравнивать цены предоставления в кредит различных по величине сумм.

При анализе категории процента важно различать номинальную и реальную процентную ставку. ***Номинальная ставка*** – это ставка, выраженная в денежных единицах по текущему курсу, без учета инфляции. ***Реальная ставка***учитывает покупательную способность денежной единицы и при низком уровне инфляции приблизительно равна номинальной ставке (минус уровень инфляции).

В условиях инфляции покупательная способность полученной в кредит суммы уменьшается к концу срока. Поэтому реальная процентная ставка может сильно отличаться от номинальной, что учитывается при принятии решения об инвестициях в какие-либо объекты.

В экономике одновременно существуют различные процентные ставки. ***На величину процентной ставки влияют следующие факторы***:

* степень риска;
* срок кредитования;
* размер ссуды;
* ограничения условий конкуренции на денежном рынке;
* налогообложение доходов.

Роль процентной ставки в экономике связана с тем, что она влияет на уровень инвестиций и на распределение денежного и реального капитала между отраслями и фирмами. Сравнение процентных ставок при выборе вариантов инвестирования способствует эффективному распределению ресурсов, их использованию для осуществления наиболее прибыльных проектов.

Воздействуя на уровень производства инвестиционных товаров, ***процентная ставка влияет на объем производства в целом, занятость и цены***. С целью регулирования объема производства, занятости и цен кредитно-денежные органы стремятся влиять на процентную ставку через предложение денег. Снижение процентной ставки приводит к росту инвестиций и объема производства, а ее повышение – к обратному процессу.

Процент *является доходом, который, получается в результате использования фактора ка­питал.* Легко понять, что процент как плата за кредит (т.е. про­цент в узком смысле) является частным случаем дохода фактора капитал, когда последний предоставляется одним лицом другому в денежной форме.

Центральной проблемой при такой трактовке становится ис­точник процента. Вложив деньги в некое предприятие, капита­лист может полностью устраниться от дел и, тем не менее, получать процент. Каково происхождение этого дохода? Связано ли оно с эксплуатацией других людей? Или вложенный капитал сам спо­собен порождать доход, как земля из одного зерна родит десять? Либо, наконец, его правиль­нее рассматривать как плату за некую услугу, предоставленную кредитором должнику? Разные школы экономистов дают несхожие ответы на эти вопросы.

Существует несколько теоретических подходов, объясняющих причины образования процента. К основным из них относятся следующие:

1) марксистский подход к категории процента на базе теории при­бавочной стоимости;

2) трактовка процента в рамках теория чистой производительно­сти капитала;

3) психологический подход к понятию процента как часть тео­рии продельной полезности. Кратко остановимся на каждом из них.

Согласно **марксистскому пониманию капитала,** возрастание его стоимости происходит исключительно благодаря эксплуатации человека человеком*.*Именно этот прирост стоимости капитала или*прибавочная сто­имость,* представляющая собой неоплаченный труд наемных ра­ботников, и составляет источник образования процента.

Однако в виде процента выплачивается не вся прибавочная сто­имость, а лишь ее часть. Обычно предприниматель берет капитал в ссуду для осуществления производственной деятельности. По­лученная им в ходе производства прибыль делится на две части. Одна часть в форме предпринимательского дохода достается пред­принимателю. Другая часть в виде процента должна быть отдана кредитору как плата за пользование предоставленным капиталом. При этом ставка процента определяется соотношением спроса на заемный капитал и его предложения. Легко заметить, что в этой части марксистская трактовка во многом соответствует узкому по­ниманию процента.

Переход к широкому пониманию процента в марксистской интерпретации начинается с наблюдения за капиталистами, лично не принимающими участия в управлении предприятием, за так называемыми рантье, живущими на доход от ценных бумаг или банковских вкладов. В этой связи вводится разделение двух по­нятий:**капитала-собственности и капитала-функции.** Процент — это доход капитала-собственности, плата капиталисту за то, что он является его владельцем. А предпринимательский доход - воз­награждение капитала-функции, присваиваемое капиталистом в связи с его организационной деятельностью по ведению бизнеса. С этой (широкой) точки зрения процент получает не только кре­дитор (ссудный капиталист), но и предприниматель, использую­щий в производстве свой собственный капитал, так как он в одном лице объединяет капиталиста-собственника и функционирующего капиталиста. Процент, таким образом, выступает как универсальная форма дохода капитала-собственности.

Поскольку получение процента не требует от капиталиста-собственника никаких личных усилии, эта форма капитала критиковалась *марксистами* как эксплуататорская.

В представлении американского экономиста Фишера, заложившего основы **чистого производственного капитала**, процент возникает в результате обмена суммы текущих благ на большую сумму будущих благ. В результате производственного использования капитала повышается эффективность производства, что приводит к расширению выпуска конечного продукта. Этот прирост выпуска и является процентом.

Действительно, в отличие от труда и земли, капитал не является *первичным* фактором производства. Он создастся трудом человека из вещества природы, т.е. возникает как плод труда и земли, и потом уже сам начинает участвовать в процессе производства.

Почему бы, однако, сразу не использовать труд и землю для производства необходимых благ, минуя стадию капитала? Очевидно, что выбор окольного пути (*косвенного производства)* может быть оправдан только в том случае, если он эффективнее прямого. Другими словами, затраты ресурсов на создание капитала компенсируются значительно большей по величине экономией ресурсов в ходе производства, осуществляемого с его использованием. Эту разницу и называют чистой производительностью капитала и количественно измеряют уровнем процента.

Согласно мнению сторонников **теории предельной полезности** (восходящему к трудам австрийского экономиста Бем-Баверка), процент возникает в результате психологического предпочтения времени. Человек, так устроен, что для него ценность нынешних (сегодняшних) благ всегда гораздо выше, чем ценность аналогичных благ в будущем. Это связано с возможностью удовлетворения сиюминутной потребности или желания человека, а также с получением дополнительного дохода в результате разумного распоряжения имеющимися ресурсами. Именно эта возмож­ность побуждает людей брать деньги в долг и платить за нее определенную цену в виде процента. Таким образом, процент – есть компенсация за отказ от текущего потребления. Отношение сум­мы денег, которая будет возвращена к денежной сумме, полученной в заем, образует станку процента.

**Вопрос № 18 (Основной и оборотный капитал. Амортизация)**

В процессе производства различные элементы физического капитала ведут себя неодинаково. Одна часть функционирует на протяжении длительного времени (здания, машины, оборудование) – от нескольких лет до 40-50 и более лет, другая используется однократно (сырье, материалы). Первую часть капитала называют основным капиталом, вторую – оборотным.

**Основной капитал**– это капитал, который участвует в процессе производства на протяжении нескольких производственных циклов и переносит свою стоимость на создаваемые товары по частям.

**Оборотный капитал**– сырье, материалы, электроэнергия, вода и т.д. – участвует в производственном цикле лишь один раз и свою стоимость полностью переносит на созданные продукты.

Основной капитал, воплощенный в средствах труда, по мере использования подвергается износу. Экономисты различают физический и моральный износ.

**Физический износ**– имеет место, во-первых, под воздействием самого процесса производства и, во-вторых, под воздействием сил природы (коррозия металла, разрушение бетона, потеря упругости или гибкости пластмассы и т.п.). Чем больше время эксплуатации основного капитала, тем больше физический износ.

С физическим износом связано понятие амортизации. Амортизация является экономической категорией и выражает экономические отношения по поводу той части стоимости основного капитала, которая перенесена на товары и вернулась после реализации товаров в денежной форме предпринимателю. Она накапливается на специальном счете, называемом амортизационным фондом.

**Моральный износ (моральное старение)**– это снижение полезных свойств основного капитала в глазах пользователей по сравнению с тем, что предлагают ему взамен. Моральное старение может быть вызвано как объективными причинами (технический прогресс, перемены в образе жизни), так и чисто субъективными (воздействие моды, рекламы и т.д.).

Моральное старение бывает двух видов. Первый вид морального старения связан с производством более дешевых машин, оборудования, транспортных средств и т.д. в результате роста производительности труда в машиностроении. Например, предприниматель приобрел станок за 120 млн. руб. В результате роста производительности труда и удешевления единицы изделия цена аналогичного станка понизилась до 100 млн. руб.Следовательно, ужефункционирующий капитал, представленный станком в 120 млн. руб., обесценился, что является потерей для предпринимателя. Второй вид морального старения связан с производством более совершенных машин. В этом случае предприниматели также несут убытки, продолжая использовать морально устаревшую технику или оборудование.

Чтобы уменьшить потери от морального старения капитала, в хозяйственной практике используется политика ускоренной амортизации, которая характеризуется повышением нормы амортизации для сокращения сроков амортизации. В этом случае предприятия могут, например, удвоить норму амортизации в течение первого года, а в последующие – делать отчисления в амортизационный фонд по принципу линейной амортизации.

За счет амортизационных отчислений предприятие формирует амортизационный фонд, который делится на две части: 1) предназначенную для текущего ремонта  2) для капитального ремонта и приобретение новой техники.
Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала называется нормой амортизации.
Высокие темпы НТП, ускорение морального старения основного капитала приводят к тому, что государство увеличивает нормы амортизации законодательно. Это называется политикой ускоренной амортизации. Большая часть средств на возмещение морального износа основного капитала поступает от ускоренной амортизации. Ускоренная амортизация к тому же намечает вносить в амортизационный фонд большие суммы прибылей, что создает дополнительные возможности для накопления, а прибыль, направляемая в амортизационный фонд, освобождается от налогообложения.
В отличие от основного, оборотный капитал – это та часть производительного капитала (прежде всего предметы труда, сырье, материалы и рабочая сила),  которая, целиком участвуя в производстве, переносит свою стоимость на вновь создаваемый продукт сразу. К оборотному капиталу на практике относят заработную плату, поскольку деньги, затраченные на оплату труда,  возвращаются за один кругооборот так же, как и стоимость предметов труда. Отсюда вытекает заинтересованность собственника в ускорении движения оборотного капитала: чем быстрее возвращаются деньги, израсходованные, в частности на заработную плату, тем шире возможность за этот же год нанять больше работников. Это, в конечном счете, увеличит размер прибыли.
Структура оборотных капиталов предприятий различных отраслей различна. Она зависит от технического уровня производства, степени специализации предприятий, особенностей перерабатываемых материалов. С развитием науки и техники изменяется состав основных и вспомогательных материалов, все больше места занимают систематические заменители естественного сырья, продукты химической промышленности, дешевые и удобные в использовании виды энергии и топлива.

**Вопрос № 19 (Рынок земли, спрос и предложение земли.**

**Цена земли)**

**Рынок земли**— это рынок, на котором вследствие взаимодействия спроса и предложения складывается цена земли в виде земельной ренты.

**Оборот земли регулируется рыночным механизмом** при взаимодействии спроса, предложения, цены и конкуренции.

**Предложение земли**, из-за ее ограниченности, более-менее стабильно.
Основными факторами, влияющими на предложение земли, являются качество и количество земли, т.е. ее плодородие и местоположение.
**Спрос на землю**играет более активную роль при определении цены земли. При этом надо различать два вида спроса на землю:

1. сельскохозяйственный спрос
2. и несельскохозяйственный спрос.

 **1) Сельскохозяйственный спрос** на землю зависит от влияния таких факторов, как спрос на продовольствие, уровень плодородия почвы и возможности его повышения, местоположение земли — степень удаленности ее от центра потребления продукции и сырья, а также рынков их сбыта
**2) Несельскохозяйственный спрос** на землю имеет тенденцию к росту вследствие расширения строительства жилья, объектов инфраструктуры и промышленного назначения, инфляционного спроса на землю и т.д.

В экономической теории широко используется*понятие “экономическая рента”*, которая включает земельную ренту и ренту на другие ресурсы, в том числе на труд.
**Земельная рента** — это добавочный доход, полученный вследствие лучших условий хозяйствования и присвоенный собственником земли и других природных условий, предложение которых строго ограничено.

**В сельском хозяйстве возникают две основные формы земельной ренты:**

* абсолютная
* дифференциальная.

**Aбсолютная рента**— это добавочный доход как разность между рыночной ценой сельскохозяйственных продуктов и их ценой производства.

**Дифференциальная рента.**- Предпосылкой ее образования является монополия на землю как объект хозяйства.

Это означает, что землевладелец или арендатор получает исключительное право на использование данного участка земли для ведения хозяйства.
**Дифференциальная рента I** - формируется за счет разности в естественном плодородии земли и местоположении участка по отношению к рынку сбыта.
**Дифференциальная рента II** - образуется за счет неодинакового уровня интенсификации (развития) сельскохозяйственного производства.

**Образование цены земли** имеет ряд особенностей, связанных с ее природными явлениями и специфичностью дохода, получаемого в виде ренты=

* Во-первых, цена земли, исходя из трудовой теории стоимости — иррациональная, т.е. не настоящая, чуждая закономерности.
* Во-вторых, цена земли есть цена земельной ренты.
* В-третьих, цена земли есть выражение капитализированной земельной ренты.

**Цена земли** — это плата собственнику земли за право получения от нее дохода в виде земельной ренты.

**Цена земли** — цена собственности на участок земли.

Особенностью земли как товара является то, что покупается не сама земля, а доход, который она приносит. Иными словами, покупается право на получение регулярного дохода в течение не­определенного периода времени. Владелец земельного участка намерен получить от продажи земельного участка такую сумму, поместив которую в банк можно получить доход в виде процен­та, равного ренте. **Земельная рента**— это цена услуг земли. Зе­мельная рента определяет цену земли. Чем выше рента от услуг участка земли, тем выше цена земли. Цена на землю определяет­ся путем капитализации ренты.

Капитализация фактора производства заключается в оценке его стоимости в том случае, если будет принято решение о его покупке, т. е. предприниматель сделает его своим собственным активом. Капитализация позволяет установить соотношение ме­жду доходом фактора производства и его ценой в качестве объ­екта собственности. **Капитализированное значение ренты** — сум­марная величина всех будущих арендных платежей, которые способен принести данный участок земли. Таким образом, цена земли равна сумме денег, положив которую в банк, бывший соб­ственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал. Цена земли рассчитывается следующим образом:



где РN — цена земли;  R — годовая рента; i— ставка ссудного процента.

Из формулы видно, что цена земли будет расти, если увели­чивается размер ренты, и падать, если повышается норма про­цента.

**Вопрос № 20 (Экономическая сущность ренты и рентные отношения)**

**Экономическая рента**- это доход не только от фактора производства "земля", но и любого другого фактора, предложение которого ограничено. Таким является определение ренты классической школой.

Слово "рента" в переводе с французского (rente) означает "возвращаю", "плачу", то есть этим подчеркивается факт передачи части дохода производителя собственнику.

Понятие "экономическая рента" шире понятия "земельная рента". Экономическую ренту получают не только земельные собственники и землепользователи, но и любые собственники имущества, капиталов, ценных бумаг. В связи с использованием этих факторов возникают рентные отношения.

**Рентные отношения**- отношения между экономическими субъектами относительно использования в производстве фактора земли и получения дохода в форме ренты.

то. Есть экономические отношения, связанные с использованием земли, формируются и развиваются прежде всего под влиянием отношений собственности на землю. В связи с этим необходимо различать землевладение и землепользование.

**Землевладение**- это фактическое обладание землей на определенных юридических основаниях, обусловливающих соответствующие права и обязанности землевладельцев. Землевладение базируется на наличии реальной земли и определенной общественной форме владения (собственность на землю или ее аренда) ней.

**Землепользование**- система хозяйственного и иного использования земли, которая сложилась в стране под воздействием объективных факторов или введена государством. Цель землепользования - получение наивысшего эффекта от земли по соблюдению требований ее сохранения и улучшения.

**Земельная рента**- это частный случай экономической ренты, ибо представляет собой доход от использования земли и других природных ресурсов, предложение которых ограничено (иначе говоря, это плата за использование этих ресурсов).

**Рента**- особый вид относительно устойчивого дохода, непосредственно не связанного с предпринимательской деятельностью. В связи с этим различают абсолютную и дифференциальную ренты.

Ренту, которую получают все собственники земли независимо от ее качества, К. Маркс назвал абсолютной, а Н. Г. Чернышевский - бездеятельным.

Собственник земли, обладая монопольным правом присваивать землю, получает экономическую (абсолютную) ренту - своеобразную дань, собираемую с худших и всех остальных участков земли. Таким образом, монополия частной собственности на землю выступает причиной абсолютной ренты. Поскольку рыночная цена на сельскохозяйственные продукты включает абсолютную ренту, это ведет к ее удорожанию. По сути, покупая такую продукцию, все общество платит дань земельным собственникам. Поэтому уже в XIX ст. выдвигались различные предложения для отмены собственности на землю. Так, в "Манифесте Коммунистической партии" (1848) К. Марксом и Ф. Энгельсом предлагается передача земли в собственность государства ("экспроприация земельной собственности") и направления ренты на покрытие государственных расходов. Генри Джордж в книге "Прогресс и бедность" (1879) считал необходимым ввести 100-ный налог на земельную ренту. Опыт бывших социалистических стран показал, что национализация земли привела к снижению эффективности ее использования, а государственное регулирование должно еще более негативные последствия, чем периодические кризисные состояния рынка.

Земля различается ("дифференцируется") по качеству (по плодородию) и по местонахождению - удаленностью от рынков сбыта сельскохозяйственной продукции.

Благодаря более благоприятным производственным условиям на лучших и средних по качеству участках земли себестоимость единицы продукции ниже, чем на худших участках. Если сложить такую относительно низкую себестоимость единицы продукции с обычной прибылью, то на лучших участках ее индивидуальная цена производства будет ниже рыночной, общественной цены. Поэтому фермеры, которые хозяйничают на лучших участках, получают при продаже продукции по рыночной цене дополнительную сверхприбыль. Такой дифференциальный сверхприбыль - разница между общественной ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших земельных участках, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на наилучших и средних по качеству землях.

Монополист земельной собственности прекрасно осведомлен о качестве принадлежащей ему земли. Поэтому різнісний прибыль достается ему в виде дифференциальной ренты. Такая рента бывает двух видов.

Собственник земли получает дифференциальную ренту I (первого рода) (лат. differentia - разница) с наилучших участков, отличающихся большим естественным - независимой от человека - плодородием и лучшим местоположением, по сравнению с землями с более низкой плодородностью и худшим расположением. Сдавая землю в аренду, он в арендном договоре предусматривает такую арендную плату, которая изымает в его пользу соответствующую разность сверхприбыли.

**Дифференциальная рента II (второго рода)**образуется в результате того, что землепользователь повышает экономическое плодородие земли. Он вносит удобрения, осуществляет мелиорацию и другие агротехнические мероприятия. В этом случае проводится интенсификация сельскохозяйственного производства. Она означает увеличение выпуска продукции без расширения земельных участков путем лучшего использования средств производства и рабочей силы. Такие меры повышают эффективность дополнительных капитальных затрат, в результате чего себестоимость единицы продукции снижается. Продавая продукцию по рыночной цене, что установилась и соответствующей условиям производства на худших землях, фермер получает новый різнісний прибыль. Он представляет собой разницу между рыночной ценой единицы продукции и индивидуальной ценой, которая понизилась вследствие интенсификации хозяйства на арендованном участке.

**Рентные отношения** - отношения по поводу ценообразования и распределения доходов от использования земли как фактора производства, ее ископаемых ресурсов называются рент­ными. В более узком смысле под земельной рентой, подразумевается цена земли, уплачиваемая арендатором ее собственнику за возможность производительного использова­ния и получения прибыли. Рента является частью этой прибыли и уплачивается путем ее распределения в пользу собственника земли. Земельная рента представлена двумя основными фор­мами: чистая или абсолютная рента и дифференциальная рента.

**Дифференциальная рента** - рента, полученная с более вы­годных участков земли. Для более выгодных участков земли (бо­лее плодородные земли, земли с богатыми месторождениями полезных ископаемых, с лучшими условиями залегания и место­расположения полезных ископаемых и т.п.) земельная рента представлена как сумма чистой и дифференциальной ренты.

Дифференциальная рента содержит некоторую положи­тельную разность дохода, возникающего на более плодород­ных, более выгодно расположенных землях, при менее глубин­ном и более производительном содержании ископаемых ресурсов и т.д.

**Чистая (абсолютная) рента** является частью платы за лю­бую землю, дате за худшие участки. Собственность на землю с ее естественными ресурсами в условиях абсолютно неэластичного предложения земли дает основание для получения чистой, т.е. абсолютной ренты, а также доходов в виде части арендной платы. Частная собственность на землю в условиях рынка при­водит к тому, что ни один из участков земли, даже самый худ­ший, при наличии спроса со стороны возможного арендатора не будет передан ему собственником бесплатно. Таким обра­зом, чистая рента является следствием абсолютной неэластич­ности предложения земли и частной собственности на землю

**Вопрос № 21 (Акционерное общество как форма предпринимательства)**

Акционерным называют хозяйственное общество, уставной капитал которого делится на определенное число акций.

Участники открытого акционерного общества могут продавать или передавать свои акции без согласия других акционеров этого общества. В закрытом акционерном обществе акции распределяются только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Главная особенность открытого акционерного общества состоит в том, что его имущественный и денежный капитал формируется путем открытой, свободной продажи акций этого общества. Акции продаются либо на первичном рынке по нарицательной стоимости после их выпуска, либо на вторичных рынках посредством перепродажи по рыночным ценам. Акционерные общества открытого типа представляют одну из наиболее распространенных и цивилизованных современных форм организации коллективного бизнеса. Эта форма дает реальную возможность приобщаться к собственности предприятий миллионам рядовых граждан.

Акция удостоверяет тот факт, что ее владелец, акционер внес свой вклад в капитал акционерной компании. Акция может быть предметом купли продажи, дарения, залога. Кроме того, акция может приносить доход в виде доли прибыли, получаемой акционерным обществом. И еще дает право на участие в управлении.

В форме акционерных обществ могут существовать и крупные, и средние, и малые предприятия. Создание акционерных обществ предполагает обычно привлечение значительного числа участников. Открытое акционерное общество можно создать посредством преобразования общества с ограниченной ответственностью.

Как закрытые акционерные общества, так и акционерные общества открытого типа отвечают по его обязательствам, несут возможные убытки, рискуют в ограниченных пределах, не превышающих стоимости принадлежащего им пакета акций. В то же время само общество не отвечает по имущественным обязательствам отдельных акционеров, принятых ими частным образом.

Акционерное общество, и только оно является единственным полновластным собственником принадлежащего ему имущественного комплекса, то есть материально-вещественных и информационных, интеллектуальных ценностей. Акционеры являются собственниками только ценных бумаг, которые дают им право получения определенной доли дохода общества в виде процентов, именуемых [дивидендами](http://center-yf.ru/data/economy/dividendy.php). В случае прекращения деятельности общества они вправе рассчитывать также на ликвидационную квоту, то есть часть стоимости продаваемого имущества. Прямого вещного права на собственную часть имущества акционерного предприятия акционер не имеет.

Таким образом, объекты права собственности акционеров и акционерного общества не совпадают. Для акционеров в качестве таких объектов выступает стоимость капитала акционерного общества в виде денежной стоимости своей доли. Тогда как все общество обладает правом собственности на физическую, вещную сущность всех ценностей, принадлежащих обществу. Акционер вправе распоряжаться сам своей акцией как ценной бумагой. Имуществом же распоряжается только общество в лице его представительских органов управления.

Конечно, акционер способен влиять на использование имущественного комплекса и его деятельности в целом, участвуя в управлении. Такое право реализуется, прежде всего, благодаря тому, что обыкновенная акция (в отличие от привилегированной, дающей право на твердый процент дивидендов) предоставляет возможность голосовать на собраниях акционеров, избирать правление. При этом реализуется принцип «одна акция — один голос». Так что оказать существенное влияние на ход событий можно, только имея солидный пакет акций, лучше всего — контрольный пакет.

Минимальный уставной капитал открытого акционерного общества обычно существенно больше, чем для закрытого общества. Но нехватка собственного капитала в данном случае не так страшна.  Ведь недостающие деньги можно собрать путем проведения  подписки  на  акции,  у  акционеров.  Надо  только чтобы нашлись желающие приобрести акции.

Состав членов открытых акционерных обществ может меняться вследствие свободной продажи и покупки акций. В то же время передача учредителями своей доли акционерной собственности в уставном капитале другим участникам того же общества или третьим лица производится с согласия остальных участников.

Можно ли считать, что приобретая акцию акционерной компании, новоявленный акционер становится при этом предпринимателем? На этот вопрос нельзя дать однозначный ответ. Несомненно, что учредители акционерного общества, занимающегося предпринимательской деятельностью, вправе считать себя предпринимателями. Акционер, активно участвующий в управлении таким обществом, входящий в состав правления общества, также непосредственно причастен к бизнесу. Что же касается простого обладателя акций, вкладчика акционерного капитала, то его участие в предпринимательстве носит косвенный характер.

Начинающим предпринимателям, желающим создать акционерную компанию, необходимо учитывать, что привлечение средств индивидуальных вкладчиков посредством организации открытых акционерных обществ дело не простое, требующее специальных знаний, навыков. Размещению акций должна предшествовать солидная, всесторонне продуманная реклама, предоставляющая потенциальным акционерам убедительную информацию о направлениях, целях, сферах деятельности создаваемой компании, ее предполагаемой доходности. Положено публиковать проспект эмиссии акций. Но успех не гарантирован. Поэтому в малом бизнесе проще создавать общества с ограниченной ответственностью.

**Акционерные общества как форма организации крупного бизнеса.**

Доля крупных предприятий в общей численности компаний невелика (0,1%- во Франции, 0,2%- в США). Однако ими создается бОльшая часть всех продуктов страны - около 50%.

Высокая эффективность крупных компаний обеспечивается за счет:

• экономии на масштабах производства;

• сокращения безусловных постоянных (квазипостоянных) издержек;

• снижения внешних трансакционных издержек.

Основной проблемой любого крупного предприятия является накопление достаточно большого капитала. Дело в том, что единоличным предпринимателям обычно не под силу создать крупное производство в промышленности. Требуется объединение капиталов, причем не капиталов узкого круга лиц, а широкой публики.

Основной организационной формой крупного предприятия стало акционерное общество (АО) или, как его еще называют, корпорация. Деятельность акционерного общества основана на объединении капиталов большого числа участников. Свидетельством вложения капитала в фирму является акция, она же дает владельцу (акционеру) право на получение дохода и участие в управление АО.

Преимущества АО:

1. Возможность привлечения значительных финансовых ресурсов, необходимых для крупного производства при современных масштабах экономики.

2. Акционерная компания представляет собой общество с ограниченной ответственностью. Дело в том, что, с одной стороны, большие размеры фирмы служат известной гарантией надежности ведения бизнеса с ней. Поэтому для понижения трансакционных издержек нет нужды в таком своеобразном залоге, каким для мелкой фирмы является личное имущество ее владельца. С другой стороны, ограниченная ответственность способствует привлечению капиталов мелких инвесторов. В случае банкротства предприятия акционер теряет только сумму, которую он вложил в данное предприятие. Это гарантирует акционерам снижение риска, что особенно важно именно для мелких акционеров, для которых данное капиталовложение отнюдь не является делом жизни. При этом акционер сохраняет возможность полноправного участия в получении прибылей.

3. Является наиболее устойчивой формой объединения капиталов. Выход участника из АО происходит путем продажи акций другому лицу. Поэтому выбытие одного или нескольких не приводит к остановке производства. Предприятие продолжает работать, сохраняя преемственность руководства (менеджмента)

4. Использует профессиональный менеджмент, или наемных управляющих, специально подготовленных для деятельности в определенной области и поэтому способных эффективно решать сложные вопросы.

Недостатки АО:

1. Организация и ликвидация акционерной компании требует высоких затрат.

2. Сложная организационная структура АО способствует его бюрократизации.

3. Участие акционеров в управлении акционерным обществом и контроль собственников за ним существенно слабее власти хозяина в малой фирме.

**Вопрос № 22 (Валовой внутренний продукт ВВП и Валовой национальный продукт ВНП**

**сущность,структура. Методы расчета ВВП и ВНП. Номинальный и реальный ВВП. Дефлятор ВВП)**

ВНП и ВВП отражают результаты деятельности в двух сферах народного хозяйства: материального производства и услуг. Оба определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Эти показатели подсчитываются в ценах как текущих (действующих), так и постоянных (ценах какого-либо базового года).

Различия между ВНП и ВВП:

- ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны;

- ВНП - это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

Таким образом, ВНП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов (доходы наемных рабочих, рентный доход, ссудный %, прибыль предприятий) от использования ресурсов данной страны за рубежом за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев.

Обычно, чтобы рассчитать ВНП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, с другой стороны.

Эта разность для ведущих стран Запада - +- 1% от ВВП. В нашей стране ВНП и ВВП -начался с 1988г.

Произведенная продукция включает промежуточный и конечный продукт (двойной учет). Промежуточный продукт - та часть ВОП (валовой общественный продукт), который используется на протяжении года на текущие материальные затраты (сырье, материалы, топливо, энергия, п/фабрикаты и т.д.), т.е. такие предметы труда, которые не выходят из производственного цикла. Конечный продукт - это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования, а не для перепродажи.

Методы подсчета: Каждая страна решает по расчетам и методам СНС.

ВВП может быть определен одним из трех методов, путем суммирования:

- добавленной стоимости по всем отраслям, национальной экономики (ВВП по производству, отраслям);

- всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (ВВП по расходам);

- всех доходов, полученных в стране от производства продукции в данном году (ВВП по доходам).

На основе ВВП можно определить другие важные показатели: чистый национальный продукт (ЧНП) и национальный доход (НД). ЧНП представляет собой ВНП за вычетом амортизации. НД рассчитывается путем вычета из ЧНП косвенных налогов. ВНП рассчитывается путем суммирования продукции (благи и услуги), приносящие доход, затем из этой величины вычитаем текущие материальные затраты и вычитаем разницу между импортом и экспортом.

ВНПр=ВНПн/Упц, где ВНПн - номинальный (в текущих ценах), ВНПр - реальный (в фиксированных ценах), Упц - индекс цен.

Валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП) – это основные маркеры экономического развития государства. От указанных величин зависит рейтинг страны на мировой арене. Данные показатели рассчитываются как в абсолютном выражении, так и на душу населения. Лидерами по ВВП и ВНП по объёму сегодня являются США, Германия, Китай, Индия и другие страны. Надо заметить, что Россия в этом списке идёт в первой десятке. Кто-то берёт количеством («азиатские тигры»), а кто-то – качеством («старая Европа»).

**ВВП**– это совокупный объём всей продукции в её стоимостном выражении, произведённой на территории государства субъектами экономики независимо от их национальной принадлежности. Территориальный признак важен для оценки перспективности экономики, расчёта уровня инвестиций в неё. В объём произведенных материальных благ входят как товары, так и услуги – их стоимость в момент потребления.

**ВНП** – это совокупный объём всех материальных благ, произведённых субъектами хозяйствования государства независимо от того, где они находятся. Иными словами, валовой национальный продукт России будет состоять из суммы стоимости всей продукции, выпущенной резидентами страны: как на территории государства, так и за рубежом.

Оба понятия являются взаимосвязанными, но не взаимозаменяемыми. Так, ВВП – это стоимость продукции национальных предприятий плюс стоимость продукции иностранных компаний, расположенных на территории страны. ВНП – это, опять же, материальное выражение продукции фирм-резидентов и отечественных предприятий, находящихся за рубежом. Таким образом, для расчёта ВНП и ВВП необходимо знать 3 цифры, влияющие на конечный результат.

К примеру, в России ВВП традиционно выше ВНП, а значит, иностранные фирмы зарабатывают на территории страны больше, чем российские – за её пределами. Такое положение дел непременно ведёт к тому, что зарубежные государства активно используют экономические возможности страны, выкачивая из неё ресурсы. Политикам и экономистам нужно стремиться к тому, чтобы национальный продукт в абсолютном выражении был выше внутреннего.

## Разница между ВНП и ВВП

1. Территория. ВВП – это стоимостное выражение товаров и услуг, произведённых в стране. ВНП – стоимость всех материальных благ, произведённых субъектами хозяйствования государства независимо от их фактического местонахождения.
2. Национальность предприятий. Для подсчёта ВНП учитываются лишь те компании, которые формально относятся к государству (Россия). Чтобы узнать величину ВВП, нужно знать лишь местонахождение производителей (в России).
3. Методы расчёта. Чтобы узнать величину ВВП, нужно узнать абсолютную стоимость продукции отечественных предприятий и иностранных фирм на территории государства (по географическому расположению). Чтобы узнать ВНП, требуется лишь совокупная стоимость всех товаров и услуг, произведённых компаниями-представителями одной страны.



Для измерения ВНП (ВВП) выделяют три способа подсчета:

а) по расходам (метод конечного использования);

б) по добавленной стоимости (производственный метод);

в) по доходам (распределительный метод).

При ***расчете ВНП по расходам*** суммируются расходы всех экономических агентов, использующих ВНП: домашних хозяйств, фирм, государства и иностранцев (расходы на наш экспорт). Фактически речь идет о совокупном спросе на произ­веденный ВНП. Суммарные расходы можно разложить на несколько компонентов:

1) П – потребительские расходы населения на оплату конечных товаров и услуг;

2) И – инвестиции, т.е. затраты на инвестиционные товары (оборудование, машины, здания, производственные запасы и т.д.);

3) Г – государственные расходы на закупку товаров и услуг;

4) ЧЭ – чистый экспорт, определяемый как разница между экспортом и импортом.

Тогда ВНП будет рассчитываться по следующей формуле:

ВНП = П + И + Г + ЧЭ.

Приведем пример. Предположим, что издательство выпустило в текущем году 20 тыс. экземпляров книг и хранит их у себя на складе. Затраты издательства будут учтены в ВНП данного года как инвестиции в товарно-материальные запасы (продукция произведена, но не продана). Если впоследствии издательство продаст книги магазину, где они также будут храниться на складе, то инвестиции в запасы у владельца магазина увеличатся, а у издательства сократятся на ту же величину, но в составе ВНП величина инвестиций в результате этой операции не изменится. Пусть затем книги будут проданы потребителям. Тогда в составе ВНП увеличится часть, соответствующая потребительским расходам, и сократится доля инвестиций, но ВНП в целом останется без изменений.

Существует определенная связь между показателями ВНП и ВВП: ВВП отличается от ВНП на сумму, определяемую как разность между доходами (Дввоз.), полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами (Двывоз.) иностранцев, вывезенными из страны:

ВВП = ВНП – Дввоз. + Двывоз..

Если Дввоз. > Двывоз., то ВВП > ВНП, или если Дввоз. < Двывоз., то ВВП < ВНП.

Обычно разница между ВНП и ВВП не превышает ± 1,5%.

**Дефлятор валового внутреннего продукта** (**дефлятор ВВП**) — [ценовой индекс](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%8B_%D1%86%D0%B5%D0%BD_%D0%B8_%D0%B4%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%B0), созданный для измерения общего уровня цен на товары и услуги ([потребительской корзины](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B0)) за определённый период в экономике. Рассчитывается как [индекс Пааше](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D0%9F%D0%B0%D0%B0%D1%88%D0%B5)и выражается в процентах.

Дефлятор = номинальный / реальный \* 100%

В экономической литературе предлагается 2 подхода или способа расчёта индекса цен :

1) **Индекс Ласпейреса**– рассчитывается по фиксированному набору товаров и услуг базового года

- стоимость продукции, реализованной в базисном(предыдущем) периоде по ценам текущего периода

- стоимость продукции,реализованной в базисном(предыдущем) периоде по ценам базисного периода

2) **Индекс Пааше**– текущего года



- фактическая стоимость продукции отчетного периода

- стоимость товаров реализованных в отчетном периоде по ценам базисного периода

ИДЕАЛЬНЫЙ ИНДЕКС ЦЕН ФИШЕРА

Представляет собой среднюю геометрическую из произведений двух агрегатных индексов цен Ласпейреса и Пааше:



**Вопрос № 23 (Совокупный спрос AD и совокупное предложение**

**AS,факторы воздействующие на AD и AS. Модель AD-AS как модель**

**макроэкономического равновесия)**

Основной (базовой) макроэкономической моделью является модель “совокупного спроса - совокупного предложения”. Данная модель позволяет:

1) выявить условия макроэкономического равновесия, определить величину равновесного объема производства и равновесного уровня цен;

2) объяснить колебания объема производства и уровня цен в экономике;

3) показать причины и последствия этих изменений;

4) описать различные варианты экономической политики государства

*Вопрос 2. Совокупный спрос и его компоненты. Факторы, воздействующие на совокупный спрос*.

*Совокупный спрос*(aggregate demand – AD) представляетсобой*суммуспросов всех макроэкономических агентов*(домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора)*на конечные товары и услуги*.

Компонентами совокупного спроса выступают:

* спрос домохозяйств, т.е. потребительский спрос – **С**(consumptiondemand);
* спрос фирм, т.е. инвестиционный спрос – **I**(investmentdemand);
* спрос со стороны государства, т.е. государственные закупки товаров и услуг – G (governmentspending);
* спрос иностранного сектора, т.е. чистый экспорт – Xn (demandfornetexport).

Поэтому формула совокупного спроса:

***AD = C + I + G + Xn.***

Эта формула похожа на формулу подсчета ВВП по расходам.

Отличие состоит в том, что формула ВВП представляет собой*сумму фактических расходов всех макроэкономических агентов, которые они сделали в течение года*, в то время как формула совокупного спроса отражает*расходы, которые намерены сделать макроэкономические агенты.*Величина этих совокупных расходов, т.е.*величина*совокупного спроса зависит прежде всего от уровня цен.

*Величина совокупного спроса*представляетсобойто*количество конечных товаров и услуг, на которые будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом данном уровне цен*.

Основной (базовой) макроэкономической моделью является модель “совокупного спроса- совокупного предложения” (AD-AS). Она позволяет:

1) выявить условия макроэкономического равновесия, определить величину равновесного объема производства и равновесного уровня цен;

2) объяснить колебания объема производства и уровня цен в экономике;

3) показать причины и последствия этих изменений;

4) описать различные варианты экономической политики государства

Совокупный спрос (aggregate demand – AD) представляет собой сумму спросов всех макроэкономических агентов (домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора) на конечные товары и услуги. Компонентами совокупного спроса выступают:

1) спрос домохозяйств, т.е. потребительский спрос – С (consumption demand);

2) спрос фирм, т.е. инвестиционный спрос – I (investment demand);

3) спрос со стороны государства, т.е. государственные закупки товаров и услуг – G (government spending);

4) спрос иностранного сектора, т.е. чистый экспорт – Xn (demand for net export).

**AD = C + I + G + Xn.**

Эта формула похожа на формулу подсчета ВВП по расходам. Отличие состоит в том, что формула ВВП представляет собой сумму фактических расходов всех макроэкономических агентов, которые они сделали в течение года, в то время как формула совокупного спроса отражает расходы, которые намерены сделать макроэкономические агенты.

Отличие от формулы ВВП по расходам – AD – сумма намерений расходов, в то время как ВВП – сумма фактических расходов.

Величина совокупного спроса зависит прежде всего от уровня цен.

****

Величина совокупного спроса представляет собой то количество конечных товаров и услуг, на которые будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом данном уровне цен. Чем выше общий уровень цен, тем меньше будет величина совокупного спроса, т.е. тем меньше расходов будут намерены сделать все макроэкономические агенты на покупку конечных товаров и услуг. Следовательно,

Зависимость величины совокупного спроса от общего уровня цен обратная и графически может быть представлена в виде кривой, имеющей отрицательный наклон (рис. 3-1).

Каждая точка кривой совокупного спроса (кривой AD) показывает стоимость того количества конечных товаров и услуг, на которое будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом возможном уровне цен.

По оси абсцисс - реальный ВВП (Y) (в долларах, марках, рублях и т.п.)

По оси ординат – общий уровень цен – дефлятор ВВП (P), измеряемый в относительных величинах.

Кривая совокупного спроса не может быть получена суммированием индивидуальных или рыночных кривых спроса. Это связано с тем, что по осям отложены совокупные величины. Так, рост общего уровня цен (дефлятора ВВП) не означает повышения цен на все товары в экономике и может происходить в условиях, когда цены на некоторые товары снижаются, а на некоторые - остаются без изменения.

*Отрицательный наклон кривой совокупного спроса поэтому также не может быть объяснен эффектами, объясняющими отрицательный наклон кривых индивидуального и рыночного спроса, т.е. эффектом замещения и эффектом дохода. Например, замещение относительно более дорогих товаров относительно более дешевыми не может сказаться на величине совокупного спроса, поскольку она отражает спрос на все конечные товары и услуги, произведенные в экономике, на весь реальный ВВП, и снижение величины спроса на один товар компенсируется ростом величины спроса на другой.*

Отрицательный наклон кривой AD объясняется следующими эффектами:

1. эффектом реального богатства (эффектом реальных денежных запасов – real money balances effect) или *эффектом Пигу*

*(в честь известного английского экономиста, коллеги Дж.М.Кейнса по Кэмбриджской школе, ученика и последователя Альфреда Маршалла профессора Артура Пигу, который ввел в научный оборот понятие «реальных д*

Под реальным богатством понимают отношение номинального богатства индивида (М), выраженного в денежной форме, к общему уровню цен (Р):



Таким образом, это реальная покупательная способность номинального богатства человека, которое может быть представлено как наличными деньгами (денежными финансовыми активами), так и ценными бумагами (неденежными финансовыми активами, т.е. акциями и облигациями) с фиксированной номинальной стоимостью. При росте уровня цен покупательная способность номинального богатства падает, т.е. на ту же сумму номинальных денежных запасов можно купить меньше товаров и услуг, чем раньше. Эффект Пигу заключается в следующем: если уровень цен повышается, величина реальных денежных запасов (реального богатства) снижается, люди чувствуют себя относительно беднее, чем раньше, и сокращают потребление, а поскольку потребление (потребительский спрос) является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса уменьшается.

Вспомним, что такое равновесие на отдельном товарном рынке. Это состояние, когда намерения покупателей и намерения продавцов совпадают, так что ни у кого из экономических субъектов рынка нет стимулов изменить свое хозяйственное поведение. В макроэкономике мы рассматриваем не отдельные рынки и не отдельные товары, а оперируем агрегированными показателями. Что же представляет собой макроэкономическое равновесие? Графически оно будет означать совмещение на одном графике кривых ADиAS. Учитывая, что «синтетическая» криваяASимеет три различных участка, отражая компромисс между различными теоретическими школами, увидим, что криваяADможет пересечь кривуюASна трех отрезках: горизонтальном, промежуточном или вертикальном (рис. 9.6).

На графике представлены три варианта возможного *макроэкономического равновесия***,**т.е. такого состояния экономики, когда намерения всех покупателей приобрести созданный ВВПпри данном уровне цен совпадают с намерениями всех продавцов предложить объем совокупного выпуска при том же уровне цен. Другими словами, равновесный уровень реального ВНП(Yo) — это такой уровень, при котором объем произведенной продукций равен совокупному спросу на нее.

Точка E1— это макроэкономическое равновесие при неполной занятости без повышения уровня цен, т.е. без инфляции. Точка Е2— это равновесие при небольшом повышении уровня цен и со­стоянии, близком к полной занятости. ТочкаE3— это равновесие в условиях полной занятости (Y=Y\*), но с инфляцией.



Y

Y\*

Рис.9.6. Макроэкономическое равновесие: модель «AD-AS».

В случае отклонения от различных равновесных состояний в точках E1,E2, и Е3приспособление экономики будет происходить по-разному. В экстремальном кейнсианском случае, когда цены и заработная плата жестки, возвращение в точку равновесия Е1будет осуществляться за счет колебаний в объемах реального ВНП**,**а не колебаний цен. Фирмы будут сокращать или расширять производство при неизменном уровне цен в стране.

В нормальном кейнсианском случае отклонение от точки Е2будет сопровождаться приспособлением экономики к равновесному состоянию путем изменения и уровня цен, и объемов выпуска.

В классическом случае отклонение от точки Е3и возвращение к равновесному состоянию будет происходить только за счет изменения гибких цен и заработной платы без каких-либо изменений в объеме реального выпуска, поскольку экономика уже находится на уровне потенциального ВНП.

Итак, можно сделать вывод о том, что в краткосрочном периоде реальный объем ВНП определяется колебаниями совокупного спроса, так как цены и заработная плата негибки. В долгосрочном периоде, напротив, при гибкости ценового механизма реальный ВНП определяется колебаниями совокупного предложения.

**Вопрос № 24 (Потребление и сбережение. Формы потребления. Склонность к потреблению и ее график. Склонность к сбережению и ее график)**

Наряду с моделью *«AD - AS»*проблемы макроэкономического равновесия могут быть рассмотрены и проанализированы при помощи кейнсианской модели «доходы–расходы». Основной принцип этой модели заключается в следующем: количество проданных товаров и уровень занятости находятся в прямой зависимости от совокупных расходов, т.е. совокупный спрос определяет совокупное предложение. Совокупные расходы общества, состоящие из личного потребления, инвестиционного потребления, государственных расходов и чистого экспорта, зависят от объема реального национального дохода.

Таким образом, центральная проблема для кейнсианской теории – факторы, определяющие уровень и динамику национального дохода, его распределение. Эти факторы кейнсианство рассматривает с позиции реализации в условиях совокупного спроса. В связи с этим изучению подлежат основные составные части совокупного спроса, т.е.*потребление*и*сбережения*, а также факторы, от которых зависит движение этих составных частей спроса в целом.

Напомним формулу, характеризующую макроэкономические взаимоотношения:

|  |
| --- |
| Располагаемый доход = Расходы на потребление + Сбережения |

Из формулы видно, что общий объем потребления зависит от объема дохода.

|  |
| --- |
| ***Потребление*представляет собой сумму денежных средств, которая тратится на приобретение материальных благ и услуг, используемых для удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.** |

Потребление (*С*) в совокупном спросе является самой значительной частью, в России доля потребления составляет приблизительно 50%, в США – около 67%. Еще более высока доля этого элемента в общем объеме расходов населения на рынке благ. Единственной частью расходов населения, не включаемых в потребление, являются затраты на строительство жилья.

Структура расходов у различных групп населения различна. Удельный вес затрат на питание больше у тех, у кого доходы наименьшие (от 50 до 100%), наименьший – богатых людей (около 20%).

В реальной жизни нет ни отдельных людей, ни семей, которые тратили бы деньги одинаковым образом, поэтому в экономической теории используется так называемая *количественная модель поведения.*

|  |
| --- |
| ***Количественная модель поведения*– это усредненная модель расходов людей с различными уровнями доходов, построенная на основе исследований бюджетов семей.** |

Модели расходов семей называются еще ***законами Энгеля***, по имени немецкого статистика***Эрнеста Энгеля***(1821–1896).

В потреблении имеют приоритеты следующие группы расходов по степени их желаемости для семьи:

- питание;

- одежда;

- жилье;

- транспорт;

- медицина;

- образование;

- сбережения.

Помере роста доходов расходы на питание в абсолютной величине увеличиваются, но уменьшается их удельный вес. Это не означает, что обеспеченные люди едят больше (ведь существуют физиологические границы), они просто лучше питаются (едят больше мяса, рыбы, фруктов), приобретают более качественные товары. Более или менее постоянными являются расходы на жилье, расходы на одежду, отдых. Расходы на развлечения растут быстрее роста доходов, их удельный вес быстро увеличивается. Весьма быстро по мере роста доходов растут сбережения, они в экономически развитых странах считаются «люксовым» товаром.

Дж. М. Кейнс сформулировал ***психологический закон***, согласно которому с ростом дохода люди увеличивают потребление, но не в той мере, в какой увеличится доход. «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, но не в такой же мере, в какойрастетдоход»1,

|  |
| --- |
| ***Сбережения*– это та часть дохода, которая не потребляется, остается неиспользованной при затратах на текущие производственные и потребительские нужды, накапливается.** |

Сбережения – это отсроченное потребление или та часть дохода, которая в настоящее время не потребляется. Они равны разнице между доходами и текущим потреблением. Сбережение – это процесс, который связан с обеспечением в будущем производственных и потребительских нужд.

|  |
| --- |
| ***Личные сбережения* – это та часть личного дохода после уплаты налогов, которая не потребляется**. |

Для понимания процесса сбережения Дж. Кейнс ввелпонятия функций*: функции потребления*и*функции сбережения*.

|  |
| --- |
| ***Функция потребления*– это отношение потребления и дохода в их движении.** |

|  |
| --- |
| ***Функция сбережения*– это отношение сбережений и дохода в их движении.** |

Согласно теории Кейнса, факторы, определяющие функцию потребления, следующие:

1. *Располагаемый доход*(*Yd*=*Y*–*T*, где*T*–налоговые выплаты). Этот фактор является первостепенным, определяющим структуру потребительских расходов. В противовес классической школе, которая утверждала, что процентные ставки поощряют сбережения в ущерб потреблению, Кейнс считал, что процентные ставки не играют значительной роли в определении объема и структуры потребления.
2. *Средняя склонность к потреблению*(*АРС*).

|  |
| --- |
| ***Средняя склонность к потреблению*(*АРС*) – это отношение расходов на потребление к величине дохода.**http://www.studfiles.ru/html/2706/8/html_ybXfA1xqGQ.DKBx/htmlconvd-ETqVDc_html_m610bf1fa.gif**,**где*С*– расходы потребление;*Y*– доход. |

Эта величина показывает, какая часть дохода идет на потребление, поэтому *0< АPC<1.*Средняя склонность к потреблению уменьшается по мере роста дохода.

3. *Предельная склонность к потреблению*(*МРС*).

|  |
| --- |
| ***Предельная склонность к потреблению*(*МРС*) – это соотношение между изменением потребления и изменением дохода или дополнительным потреблением и дополнительным доходом.**http://www.studfiles.ru/html/2706/8/html_ybXfA1xqGQ.DKBx/htmlconvd-ETqVDc_html_m57d38a96.gif,где ∆*С*– дополнительное потребление (∆*С*=*Сn-Сn-1*); ∆*Y*– дополнительный доход (∆*Y*=*Yn- Yn-1*). |

Эта величина показывает, какая часть дополнительного дохода уходит на приращение потребления. Как определить *МРС?*Рассмотрим данные табл. 3.1.

|  |
| --- |
| ***Средняя склонность к сбережению*(*АРS*) – это отношение величины сбережений к величине дохода.**http://www.studfiles.ru/html/2706/8/html_ybXfA1xqGQ.DKBx/htmlconvd-ETqVDc_html_29fa3dd2.gif,где *S*– величина сбережений. |

Эта величины показывает, какая часть дохода идет на сбережения, поэтому 0*< АPS <*1*.*

Учитывая взаимосвязь и соотношение между потреблением и сбережением,

*АPC+ АPS= 1.*

,

|  |
| --- |
| ***Предельная склонность к сбережению*(*MPS*) – это отношение изменения величины сбережений к изменению дохода:**http://www.studfiles.ru/html/2706/8/html_ybXfA1xqGQ.DKBx/htmlconvd-ETqVDc_html_m3e7d7635.gif,где ∆S– дополнительные сбережения (∆S=Sn-Sn-1). |

Эта величина находится в следующих пределах: *0 < MPS < 1.*

В нашем примере (табл. 3.1) при переходе от группы *Б*к группе*В*доход вырос на 300 ден. ед., а величина сбережений всего лишь на 80 ден. ед.

Предельная склонность к сбережению будет рассчитываться как приращение сбережений к приращению дохода: 60 : 300 = 0,2 (при переходе от группы *Б*к группе*В*).

Дополнительный доход тратится и на потребление, и на сбережения, поэтому:

Δ *Y=ΔС +Δ* *S,*

Δ *Y=МРС∙∆Y + MPS ∙∆Y,*

Δ *Y=∆Y∙ (МРС + MPS),*

*МРС + MPS =*1*.*

В сумме предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению равны единицы, так как дополнительный доход тратится в определенной пропорции, как на потребление, так и на сбережения.

Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению – это величины стабильные на небольших интервалах. В развитых странах предельная склонность к потреблению составляет 0,7–0,8, а предельная склонность к сбережению 0,3–0,2. Недостаточная склонность к потреблению может привести к хроническому отставанию совокупного спроса от уровня, обеспечивающего полную занятость.

Проанализируем графически склонность к потреблению при помощи кейнсианской модели «доходы –расходы» (рис. 3.1). По оси ординат отложим планируемые (желаемые) расходы на потребление (*С*). В данной упрощенной модели они представляют весь совокупный спрос. По оси абсцисс – величину выпуска или доход (*Y*).

Если бы расходы совпадали с доходами, то кривая прошла бы под углом 45о(C’). Но в действительности только часть дохода тратится на потребления (*МРС<1*), поэтому истинная кривая потребления (*С*) отклоняется от линии в 45о(*С’*). Линия потребления (*С*) начинается не с начала координат, поскольку потребление существует и при нулевом уровне дохода), люди живут за счет продажи ранее накопленного имущества или за счет займов. Потребление, независимое от уровня дохода, называется*автономным потреблением*(*а*– на графике).

Функция потребления имеет вид:

*C=a+MPC∙Y,*

где *a*– автономное потребление,*MPC*– предельная склонность к потреблению,*Y–*располагаемый доход.

Линия в 45о(*С’*) показывает, являются ли фактические расходы на потребление равными, большими или меньшими, чем уровень дохода, или что бы было, если бы весь доход полностью потреблялся. Кривая потребления (*С*) показывает, как растут потребительские расходы в зависимости от увеличения доходов.

**График склонности к потреблению** (рис. 14.1) строится исходя из предположения, что каждый доллар дохода, не израсходованный на потребление, сберегается. Каждый добавочный доллар дохода идет на добавочное потребление или добавочное сбережение. Это предположение позволит напрямую перейти к понятиям предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению.



Кривая, проведенная через точки А, В, ..., Н, называется графиком склонности к потреблению. Ее наклон в каждой точке, который может быть измерен путем построения маленького треугольника и отнесением его высоты к основанию, называется предельной склонностью к потреблению.

Линия, проведенная под углом в 45 градусов, помогает определить точку нулевого сбережения, а также зрительно измерить чистое сбережение. Если кривая склонности к потреблению расположена выше линии 45 градусов, то семья «проедает» сбережения. Когда обе линии встречаются, семейный бюджет находится в равновесии. Когда кривая склонности к потреблению расположена ниже линии 45 градусов, семья осуществляет положительные сбережения. Таким образом, величина проедания или накопления сбережений всегда измеряется расстоянием между двумя линиями.



Кривая склонности к сбережению получается на основе предыдущего графика и представляет собой расстояние между линией 45 градусов и кривой склонности к потреблению. Каждая точка графика получается в результате вычитания из величины дохода величины потребления.

**Вопрос № 25 (Сбережения и инвестиции, факторы воздействующие на них)**

Вторым компонентом расходов являются инвестиции. Уровень инвестиций оказывает влияние на объем национального дохода общества. Под инвестициями принято понимать использование сбережений в целях создания новых производственных мощностей и капитальных активов. Источником инвестиций являются сбережения на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также связанное с этим увеличение оборотного капитала. Таким образом, инвестиции– это вложения как в денежный (в виде кредитов и ценных бумаг), так и в реальный капитал. Они определяют процесс расширенного воспроизводства.

Исходя из экономического содержания инвестиций, различают следующие типы инвестиций:

а) производственные инвестиции – строительство новых производственных зданий, сооружений, закупка нового оборудования, техники, технологий;

б) инвестиции в товарно-материальные запасы – дополнительная закупка сырья и материалов;

в) инвестиции в жилищное строительство – строительство жилья и объектов социального назначения.

В этом случае речь идет о валовых инвестициях. Валовые инвестиции состоят из двух составляющих: амортизации (инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения основного капитала) и чистых инвестиций (это вложения с целью увеличения основного капитала посредством строительства зданий и сооружений, производства и установки дополнительного оборудования).

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции, и характера их использования различают:

а) реальные инвестиции – это вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей, запасов;

б) финансовые инвестиции – это вложения в акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги, и финансовые инструменты. Они формируют дополнительные источники расширения реальных инвестиций.

В зависимости от сроков действия различают долгосрочные (вложение средств более чем на один год) и краткосрочные (сроком до одного года) инвестиции.

Наряду с инвестициями в отрасли материального производства значительная их часть направляется в социально-культурную сферу, в отрасли науки и образования.

Источником инвестиций являются не только сбережения различных слоев населения (они сами непосредственно не осуществляют капиталообразований), но и накопления различных функционирующих фирм, в этом случае «сберегатель» и «инвестор» совпадают. Решение сберегать или инвестировать зависит от следующего:

а)отожидаемой нормы дохода; если доходность, по мнению инвестора, слишком низкая, то вложения не будут осуществляться;

б) от уровня процентной ставки; инвестор при выработке решения всегда учитывает альтернативные возможности капиталовложений, и решающим будет уровень процентной ставки, т.к. инвестор может, как вложить деньги в строительство, так и разместить свои денежные ресурсы в банке: если норма процента окажется выше ожидаемой нормы прибыли, то инвестиции не осуществляются, и наоборот;

в) от уровня налогообложения; слишком высокий уровень налогообложения не стимулирует инвестиции;

г) инвестиционный процесс реагирует на темпы инфляционного обесценивания денег; в условиях галопирующей инфляции (годовые темпы инфляции превышают 100 %) процесс реального капиталовложения становится непривлекательным и более предпочтительны спекулятивные операции.

На рис.7.12 показана взаимосвязь между инвестициями, нормой процента и сбережениями.



Рис. 7. 12. Взаимосвязь нормы процента r, инвестицийI, сбереженийS

Из графика видно, что между сбережением и нормой процента существует прямо пропорциональная зависимость (чем выше уровень процентной ставки, тем выше сбережения), а между инвестициями и нормой процента обратно пропорциональная (чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций). Уровень процентной ставки, равный ro, обеспечивает равенство инвестиций и сбережений в масштабе всей экономики. Равновесие установится в точке Е, в ней совпадут нормы дохода от инвестиций и дохода, получаемого от предоставления в ссуду капитала. Если уровень процентной ставки возрос доr2, то резко возрастут сбережения, и наоборот.

Найдем взаимосвязь между инвестициями, сбережениями и национальным доходом. С одной стороны, национальный дохода равен сумме потребления и инвестиций (Y=C+I), а с другой – сумме потребления и сбережений (Y=C+S). ЗначитI=S. По Дж. М. Кейнсу инвестиции зависят от нормы процента, т.е. они функция процентной ставкиI=I(r), а сбережения зависят от дохода, следовательно, они функция доходаS=S(Y).ТогдаI(r) =S(Y), следовательно, инвестиции и сбережения зависят от разных факторов, это демонстрирует важность соблюдения определенных пропорций в экономике для равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

Определим уровень национального дохода, когда сбережения и инвестиции находятся в состоянии равновесия.



Рис. 7. 13 Влияние инвестиций и сбережений на уровень национального дохода

На каком уровне национального дохода установится равновесие между инвестициями и сбережениями? Предположим, что автономные инвестиции (Ī) не зависят от уровня национального дохода (в действительности же с ростом объемов доходов растут и инвестиции).

Сберегаемые средства в первую очередь используются на инвестиции, т. е. на вложения в производство. Инвестиции могут быть прямые или опосредованные, т. е. через покупку акций, облигаций, кредиты, займы и т. п. Инвестиции - это расходы на создание новых заводов и расширение действующих, покупку станков и оборудования и т. п. Их размер зависит от двух факторов - ожидаемой нормы чистой прибыли и банковского процента. Вполне естественно, что инвестиции, т. е. вложения в производство, возможны только тогда, когда они сулят прибыль. Но деньги можно не только вкладывать в производство, но и держать их на счетах в банках. Если процент по вкладам больше, чем норма ожидаемой чистой прибыли, то инвестиций не будет, деньги будут вложены в банк. Уменьшение ставки процента приведет к увеличению инвестиций. Поэтому любой владелец свободных денег исходя из этих двух показателей определяет, куда их выгоднее вкладывать - в банк или в производство.

Размеры инвестиций зависят прежде всего от спроса. Спрос на инвестиции формируется в зависимости от ряда факторов.

Прежде всего спрос на инвестиции зависит от цены на инвестиционный товар, от возможных затрат на их эксплуатацию и обслуживание. Эти показатели существенно влияют на ожидаемую норму прибыли. Если они будут снижаться, то спрос на инвестиции возрастет, и наоборот.

Решая вопрос об инвестициях, владельцы денежных средств ориентируются прежде всего на получаемую чистую прибыль,

т. е. прибыль, остающуюся после уплаты всех налогов и сборов. Поэтому увеличение налогов на предпринимательскую деятельность приводит к снижению уровня доходности капиталовложений и сдерживает спрос на инвестиции.

Целевая функция инвестиций - это расширение и совершенствование производства. Поэтому ускорение научно- технического прогресса, которое выражается в создании новых образцов продукции, в разработке новых технологий, машин и оборудования, является важным фактором увеличения спроса на инвестиции. Спрос растет также и потому, что новые техника и технология позволяют снижать затраты на производство или увеличивать масштабы выпуска, что также увеличивает прибыльность вложений.

Спрос на инвестиции во многом зависит от функционирующего основного капитала. Если отрасль имеет достаточное количество производственных мощностей, то дополнительное инвестирование в данной отрасли будет небольшим. Оно еще уменьшится, если имеющееся в наличии оборудование высокопроизводительно или легко переналаживается. В этом случае нет необходимости тратить средства на инвестиции.

И, конечно, спрос на инвестиции будет во многом зависеть от ожидаемых результатов развития предприятий. Ведь инвестиционные средства вкладываются в основной капитал, который может работать не один-два года, а целые десятилетия. Поэтому прежде чем вложить средства, необходимо составить прогноз развития рынка, продаж, будущей рентабельности продукции и т. д. И чем более обнадеживают такие прогнозы, тем больше спрос на инвестиции.

**Вопрос № 26 (Понятия циклического развития экономики. Экономический цикл и его фазы. Классификация циклов по фактору времени)**

Экономический цикл (economic cycle) – периодически повторяющееся колебание уровня экономической активности. Другое название экономического цикла – деловой цикл (business cycle). По сути, экономический цикл – это чередующийся рост и падение деловой активности (общественного производства) в отдельно взятом государстве или во всем мире (некотором регионе). Стоит отметить, что хотя мы говорим здесь о циклическом характере экономики, на самом деле эти колебания деловой активности нерегулярны и плохо предсказуемы. Поэтому слово «цикл» довольно условно. Причины экономических циклов: экономические шоки (импульсные воздействия на экономику): технологические прорывы, открытие новых энергоносителей, войны; незапланированное увеличение запасов сырья и товаров, инвестиций в основной капитал; изменение цен на сырье; сезонный характер сельского хозяйства; борьба профсоюзов за повышение заработной платы и гарантии занятости. Принято выделять 4 основные фазы экономического (делового) цикла, они приведены на рисунке ниже: Основные фазы экономического (делового) цикла: подъем, пик, спад и дно. Период экономического цикла – промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями деловой активности (пиками или доньями). Стоит отметить, что, несмотря на циклический характер колебаний уровня ВВП, его долгосрочный тренд имеет тенденцию к росту. То есть пик экономики все также сменяется депрессией, но с каждым разом эти точки смещаются на графике все выше и выше. Основные фазы экономического цикла:

 1. Подъем (оживление; recovery) – рост производства и занятости населения. Инфляция невысока, при этом спрос повышается, так как потребители стремятся совершить покупки, отложенные во время предыдущего кризиса. Внедряются и быстро окупаются инновационные проекты.

 2. Пик – высшая точка экономического роста, характеризуется максимумом деловой активности. Уровень безработицы очень мал или практически отсутствует. Производственные мощности работают максимально эффективно. Обычно усиливается инфляция, поскольку рынок насыщается товарами и растет конкуренция. Срок окупаемости увеличивается, бизнес берет все больше долгосрочных кредитов, возможность погашения которых снижается.

3. Спад (рецессия, кризис; recession) – снижение деловой активности, объемов производства и уровня инвестиций, ведущее к росту безработицы. Наблюдается перепроизводство товаров, цены резко падают. Вследствие этого снижается объем производства, что ведет к росту безработицы. Это вызывает снижение доходов населения и соответственно сокращение платежеспособного спроса. Особенно продолжительный и глубокий спад носит название депрессии (depression). Великая депрессияПоказать Один из самых известных и продолжительных мировых кризисов – «Великая депрессия» (Great Depression) продолжался порядка 10 лет (с 1929 года до 1939 года) и затронул ряд стран: США, Канаду, Францию, Великобританию, Германию и другие. В России термин «Великая депрессия» часто применяют только по отношению к Америке, по экономике которой этот кризис в 1930-е ударил особо сильно. Ему предшествовало обвальное падение курса акций, начавшееся 24 октября 1929 года («Черный четверг»). Точные причины Великой депрессии – до сих пор предмет спора экономистов всего мира.

4. Дно (trough) – низшая точка деловой активности, характеризуется минимальным уровнем производства и максимальной безработицей. В этот период расходится избыток товаров (часть по низким ценам, часть просто портится). Падение цен прекращается, объемы производства немного увеличиваются, но торговля пока протекает вяло. Поэтому капитал, не найдя применения в сфере торговли и производства, стекается в банки. Это увеличивает предложение денег и ведет к снижению процента по кредитам. Считается, что фаза «дна» обычно не бывает продолжительной. Однако, как показывает история, это правило работает не всегда. Уже упоминавшаяся ранее «Великая депрессия» длилась целых 10 лет (1929-1939 гг.).

ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ
Современной экономической науке известно более 1 380 различных видов деловых циклов. Наиболее часто можно встретить классификацию по длительности и периодичности циклов. В соответствии с ней выделяют следующие виды экономических циклов:

* 1. Краткосрочные циклы Китчина - продолжительность 2-4 года. Эти циклы открыл еще в 1920-е английский экономист Джозеф Китчин. Такие краткосрочные колебания экономики Китчин объяснял изменением мировых запасов золота. Конечно, сегодня такое объяснение уже не может считаться удовлетворительным. Современные экономисты объясняют существование циклов Китчина временными лагами – задержками в получении фирмами коммерческой информации необходимой для принятия решений. Например, когда рынок насыщается товаром, необходимо снижать объем производства. Но, как правило, такая информация поступает предприятию не сразу, а с запозданием. В результате зря расходуются ресурсы, на складах образуется излишек труднореализуемого товара.
	2. 2. Среднесрочные циклы Жюгляра – продолжительность 7-10 лет. Впервые этот вид экономических циклов был описан французским экономистом Клеманов Жюгляром, в честь которого они и были названы. Если в циклах Китчина происходят колебания уровня загрузки производственных мощностей и соответственно объема товарных запасов, то в случае циклов Жюгляра речь идет уже и о колебаниях объемов инвестиций в основной капитал. К информационным лагам циклов Китчина добавляются задержки между принятием инвестиционных решений и приобретением (созданием, возведением) производственных мощностей, а также между спадом спроса и ликвидацией ставших лишними производственных мощностей. Поэтому циклы Жюгляра более продолжительные, чем циклы Китчина.
	3. Ритмы Кузнеца – продолжительность 15-20 лет. Названы по имени американского экономиста и лауреата Нобелевской премии Саймона Кузнеца, который открыл их в 1930 году. Кузнец объяснял такие циклы демографическими процессами (в частности притоком иммигрантов) и изменения в сфере строительства. Поэтому он называл их «демографическими» или «строительными» циклами. Сегодня ритмы Кузнеца некоторые экономисты рассматривают как «технологические» циклы, обусловленные обновлением технологий.
	Источник: Галяутдинов Р.Р. Экономический цикл: причины, фазы и виды // Сайт преподавателя экономики. [2015]. URL: http://galyautdinov.ru/post/ekonomicheskij-cikl-fazy-i-vidy (дата обращения: 06.02.2017).
	4. Длинные волны Кондратьева – продолжительность 40-60 лет. Открыты русским экономистом Николаем Кондратьевым, в 1920-е годы. Циклы Кондратьева (К-циклы, К-волны) объясняются важными открытиями в рамках научно-технического прогресса (паровой двигатель, железные дороги, электричество, двигатель внутреннего сгорания, компьютеры) и вызванными ими изменениями в структуре общественного производства. Это 4-е основных вида экономических циклов по продолжительности. ряд исследователей выделяет еще два вида более крупных циклов:
	5. Циклы Форрестера – продолжительность 200 лет. Объясняются сменой применяющихся материалов и источников энергии.
	6. Циклы Тоффлера – продолжительность 1 000-2 000 лет. Обусловлены развитием цивилизаций.

**Вопрос № 27 (Формы и уровни безработицы. Связь безработицы с инфляцией и обьемом ВВП.Кривая Филипса. Закон Оукена)**

Одним из самых сложных явлений социально-трудовой сферы, органически связанным с рынком труда и занятостью населения, является безработица. Как результат функционирования рынка труда безработица оказывает огромное влияние на все стороны жизни страны. Природа, причины и последствия безработицы до сих пор исследуются учеными разных направлений: экономистами, социологами, психологами и др. В практике государственного управления регулированию рынка труда с целью снижения безработицы всегда отводится одно из основных мест.

#### Понятие безработицы

[**Безработица**](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/bezrabotica.html) — социально-экономическое явление, выступающее как отсутствие занятости у определенной, большей или меньшей части экономически активного населения, способной и желающей трудиться.

По методологии МОТ безработными считаются лица трудоспособного возраста и старше, которые не имеют работы (доходного занятия), занимаются поиском работы и готовы приступить к ней. Из их общей численности выделяются безработные, официально зарегистрированные в органах государственной службы занятости и получившие этот статус в соответствии с законодательством о занятости.

В России статус безработного определен более жестко: согласно Закону «О занятости населения в Российской Федерации» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имели работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней; кроме того, законом определено, что безработными не могут быть признаны граждане, не достигшие 16 лет, и пенсионеры по возрасту.

В современной экономике безработица рассматривается как естественная и неотъемлемая часть рыночного хозяйства. Она способствует:

* улучшению качественной структуры рабочей силы, ее конкурентоспособности как товара;
* формированию нового мотивационного механизма и соответствующего отношения к труду;
* повышению самоценности рабочего места и укреплению связи человека с трудом;
* наличию трудового резерва на случай необходимости быстрого развертывания нового производства.

|  |  |
| --- | --- |
| Форма безработицы | Характеристика |
| Причины возникновения безработицы |
| Фрикционная | Связана с добровольной сменой работы в связи с различными причинами: поиском более высокого заработка или более престижной работы с более благоприятными условиями труда и пр. |
| Институциональная | Порождается самим устройством рынка рабочей силы, факторами, влияющими на спрос и предложение рабочей силы |
| Добровольная | Возникает, когда часть трудоспособного населения по тем или иным причинам просто не желает работать |
| Структурная | Вызывается изменениями в структуре общественного производства под влиянием научно-технического прогресса и совершенствования организации производства |
| Технологическая | Связана с переходом к новым поколениям техники и технологии, механизацией и автоматизацией ручного труда |
| Циклическая | Возникает при общем резком падении спроса на рабочую силу в период спада производства и деловой активности, вызываемом экономическим кризисом |
| Региональная | Имеет региональное происхождение и формируется под воздействием сложной комбинации исторических, демографических, социально-психологических обстоятельств |
| Экономическая | Вызывается конъюнктурой рынка, поражением части товаропроизводителей в конкурентной борьбе |
| Сезонная | Вызывается сезонным характером деятельности в отдельных отраслях |
| Маргинальная | Безработица среди слабо защищенных слоев населения |
| Продолжительность безработицы, мес. |
| Краткосрочная | До 4 |
| Продолжительная | 4-8 |
| Длительная | 8-18 |
| Застойная | Более 18 |
| Внешняя форма проявления безработицы |
| Открытая | Включает всех незанятых граждан, ищущих работу |
| Скрытая | Включает работников, фактически занятых в экономике, но в действительности не работающих, а также тех. чей труд не является необходимым |

Полную картину безработицы может отразить совокупность показателей, наиболее важными из которых являются уровень безработицы и продолжительность безработицы.

**Уровень безработицы (УБ) -** удельный вес численности безработных (Б) в численности экономически активного населения (ЭАН), выраженный в процентах:

УБ = (Б / ЭАН)\*100%.

**Инфляция**- процесс длительного и устойчивого (обычно длящегося не менее года) обесценения денег, вызванного снижением их относительной редкости по сравнению с товарной массой. Различают открытую и скрытую инфляцию.

Между инфляцией и безработицей (более конкретно – между уровнем инфляции и уровнем безработицы) существует тесная связь. Графически она описывается кривой Филлипса[[1]](http://studme.org/48736/ekonomika/vzaimosvyaz_inflyatsii_bezrabotitsy_krivaya_fillipsa%22%20%5Cl%20%22gads_btm) (рис. 4.4).



Рис. 4.4. **Взаимосвязь инфляции и безработицы (кривая Филлипса)**

По осям координат берутся значения уровней инфляции (я) и безработицы (и), а точка пересечения кривой с осью абсцисс находится на уровне естественной безработицы (uf). Кривая, напоминающая но форме кривую спроса, обозначается как кривая Филлипса (PC), фиксирует обратно пропорциональную связь между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде: чем ниже уровень (темп) инфляции, тем выше уровень безработицы, и наоборот. В простом случае краткосрочная кривая Филлипса может быть записана линейным уравнением

 (4.5)

где α – коэффициент, показывающий связь между текущей инфляцией и уровнем циклической безработицы.

**Кривая Филлипса** — [графическое](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%B8%D0%BA_%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8) отображение предполагаемой обратной зависимости между уровнем [инфляции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F) и уровнем [безработицы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D0%B7%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B0).

Предложена в 1958 году английским экономистом [Уильямом Филлипсом](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BB%D0%BB%D0%B8%D0%BF%D1%81%2C_%D0%9E%D0%BB%D0%B1%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BC), который на основе эмпирических данных по [Англии](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D1%8F) за [1861](https://ru.wikipedia.org/wiki/1861)—[1957 годы](https://ru.wikipedia.org/wiki/1957_%D0%B3%D0%BE%D0%B4) вывел [корреляционную зависимость](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D1%80%D0%B5%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F) между уровнем безработицы и изменением прироста денежной [заработной платы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0).

Зависимость первоначально показывала связь безработицы с изменениями зарплат: чем выше безработица, тем меньше прирост денежной заработной платы, тем ниже рост [цен](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%B0), и наоборот, чем ниже безработица и выше занятость, тем больше прирост денежной заработной платы, тем выше темп роста цен. Впоследствии была преобразована в зависимость между ценами и безработицей.

В долгосрочном периоде согласно [Фридману](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B8%D0%B4%D0%BC%D0%B0%D0%BD%2C_%D0%9C%D0%B8%D0%BB%D1%82%D0%BE%D0%BD) представляет собой вертикальную прямую, иначе говоря, показывает отсутствие зависимости между уровнем инфляции и уровнем безработицы.

**Кривая Филлипса** показывает взаимное изменение уровней безработицы и инфляции в экономике и означает, что инфляция высока при низкой безработице и низка – при высокой безработице.

В краткосрочном периоде существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей. Снижение безработицы увеличивает совокупный спрос и одновременно вызывает напряженность на рынках труда (спрос увеличился, а свободной рабочей силы нет) и товаров (производство не может быть расширено). Превышение спроса над возможностями расширения производства, дефицит рабочей силы, вызывающий необходимость повышать заработную плату и, следовательно, увеличение издержек производства ведут к росту цен, т.е. порождают инфляцию. Наоборот, снижение цен имеет своим следствием падение доходности производства, сокращение его масштабов, что, естественно, вызывает рост численности безработных.
Рис. 1. Кривая Филлипса
К
ривая Филлипса дает возможность правительству найти компромисс между темпом инфляции и уровнем безработицы, оценить последствия проведения того или иного курса.

Современная кривая Филлипса используется для анализа соотношения потерь и результатов в борьбе с инфляцией: она показывает, как понизится рост реального ВВП и возрастет уровень безработицы.

Возвращаясь к вопросу об адекватности кривой Филлипса, отметим, что необходимо различать краткосрочный и долгосрочный аспекты в модели Филлипса. В краткосрочном периоде существует альтернативная связь между темпом инфляции и уровнем безработицы, в долгосрочном периоде такой взаимосвязи нет. Согласно теории естественного уровня безработицы попытки правительства снизить его могут быт успешными лишь в краткосрочном периоде. В долгосрочном же периоде стимулирование совокупного спроса, соответственно и занятости может привести лишь к росту общего уровня цен при неизменном естественном уровне безработицы.



p — темп роста инфляции

U – уровень безработицы

Сторонники консервативного направления выбирали точку С, в которой ценовая стабильность обеспечивается за счет уменьшения количества рабочих мест.



Рис.4.5. Кривая Филлипса

Кривая Филлипса фактически отражает зависимость между уровнем безработицы и инфляцией издержек, инспирированной ростом заработной платы. Более поздние исследования показали, что существует не менее устойчивая зависимость между темпами инфляции в экономике и уровнем безработицы.

В современной интерпретации кривая Филлипса показывает зависимость уровня инфляции от трех факторов:

1) ожидаемой инфляции;

2) отклонения нормы безработицы от естественного уровня;

3) шоковых изменений предложения.

Американский экономист Артур Оукен (1928-1980) сформулировал **закон,** согласно которому между уровнем безработицы и реальным объемом ВНП существует обратная зависимость, показывающая, что сокращение безработицы на один процентный пункт дает дополнительный прирост реального ВНП примерно на 2 %. Соответственно превышение фактического уровня безработицы на 1 % ее естественного уровня приводит к отставанию объема фактического ВНП по сравнению с потенциальным ВНП на 2 %. В этом и состоит закон Оукена, а цифра 2,0 - коэффициент Оукена.

Колебания уровней безработицы Оукен увязывал с колебаниями ВНП, однако современная статистика ООН и система национальных счетов отдает предпочтение ВВП.

Закон Оукена в конечном счете раскрывает величину отставания фактического ВВП (ВНП) от потенциального ВВП (ВНП) на основе падения безработицы, т.е. выражает отношение:



70-е годы ХХ в. для США и ряда других стран коэффициент Оукена был рассчитан эмпирически и составлял примерно 2 %.

Закон Оукена предполагает: каждые 2 %, на которые сокращается реальный объем производства ниже естественного уровня, увеличивают уровень безработицы на 1 % по сравнению с естественным уровнем безработицы и, наоборот, увеличение реального объема производства на 2 % при прочих равных условиях сокращает безработицу на 1 %.

**Вопрос № 28 (Закон денежного обращения. Денежная масса и ее агрегаты. Современные теории о необходимом количестве денег : И. Фишер, М. Фридмен)**

**Денежное обращение** — это движение [денег](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/dengi.html) при выполнении ими своих [функций](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/dengi.html%22%20%5Co%20%22%D0%A4%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8%20%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B3)в [наличной](http://www.grandars.ru/student/finansy/nalichnoe-obrashchenie.html) и [безналичной формах](http://www.grandars.ru/student/finansy/beznalichnoe-obrashchenie.html) в связи с реализацией товаров, с оплатой оказываемых услуг, с совершением различных платежей (выплата заработной платы, уплата налогов, возврат и предоставление кредита, уплата процентов и т. д.).

Базой для денежного обращения служит обращение товаров. В процессе обращения деньги не покидают сферу обращения, а вновь и вновь обращаются в соответствии со своими функциями.

#### Сфера денежного обращения включает:

1. **[Безналично-наличное перечисление](http://www.grandars.ru/student/finansy/beznalichnoe-obrashchenie.html%22%20%5Co%20%22%D0%91%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B5%20%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5)** — посредством записей на счетах в банке, отражающие платежи.

2. [**Наличное обращение**](http://www.grandars.ru/student/finansy/nalichnoe-obrashchenie.html) в виде денежных знаков. Участвуют в сфере денежного обращения:

* домохозяйства (физические лица);
* [предприятия](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/predpriyatie.html) и организации;
* учреждения (за счет бюджета) и другие [юридически лица](http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/yuridicheskoe-lico.html), находящиеся вне [банковской системы](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/kreditno-bankovskaya-sistema.html).

Деньги покидают сферу обращения в том случае, если они привлечены банковской системой на некоторый срок или вовлечены в [государственный бюджет](http://www.grandars.ru/student/finansy/gosudarstvennyy-byudzhet.html).

**Особенности наличного и безналичного денежного обращения:**

* У наличных и безналичных денег разная циркуляция. Наличные деньги бывают в обороте много раз и выбывают из него, когда они физически изнашиваются. Безналичные деньги циркулируют единожды в форме списания с одного счета на другой.
* У наличного и безналичного оборота разные контрагенты (участники). Наличный оборот всегда связан с населением, а у безналичного оборота контрагентами выступают субъекты, которые осуществляют предпринимательскую деятельность (предприятия, компании и т. д.).
* Наличные и безналичные деньги выполняют разные функции. Наличные деньги: функция платежа, обращения, сбережения и накопления. Безналичные деньги: платежа и накопления (в виде остатка на счетах).
* Безналичные расчеты легче контролировать.

#### Исходя из связи с производством ВВП выделяют два основных вида денежного обращения:

1. Когда оборот непосредственно связан с реализацией товаров и услуг; с расчетами в сфере капитального строительства; а также расчеты на [фондовом рынке](http://www.grandars.ru/student/finansy/fondovyy-rynok.html).

Таким образом, первый вид включает:

* денежные расчеты в торговле;
* платежи, поступающие за услуги коммерческих служб, транспорта и т. д.;
* расчеты в капитальном строительстве;
* операции на фондовом рынке.

2. Когда денежное обращение возникает в связи с осуществлением денежных расчетов нетоварного характера и включает:

* выплаты [заработной платы](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/oplata-truda.html);
* выплаты процентов, дивидендов;
* налоги, сборы, вносимые в [государственный бюджет](http://www.grandars.ru/student/finansy/gosudarstvennyy-byudzhet.html);
* оборот по банковским операциям;
* оборот по операциям страховых компаний и т. д.

Таким образом, денежное обращение хотя и связано с товарным оборотом, но значительно больше оно обслуживает связи нетоварного характера.

Обычно деньги определяют как обобщенное средство покупательной способности, применяемое в качестве оплаты за товары и услуги. Бумажные деньги, монеты и депозиты, которые можно изымать с помощью чеков, квалифицируют как «деньги», потому что они служат прямым средством оплаты. Исходя из этого определения, депозиты, которые нельзя изымать с помощью чеков и подобные им ликвидные финансовые средства, не являются деньгами, поскольку их надо сначала конвертировать в деньги, которые можно изымать с помощью чеков, а потом использовать для платежа. Такие высоколиквидные активы из-за легкости, с которой их можно конвертировать в деньги, воспринимают как «почти деньги» (квази деньги). (Рис. 2.1).

Рис. 2.1.

***Денежная масса***– это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в народном хозяйстве, которым располагают частные лица, институциональные собственники и государство. В составе структуры денежной массы выделяется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами

*Денежная база*представляет собой:

* Суммы наличных денег в обращении и в кассах коммерческих банков;
* Средства в фонде обязательных резервов коммерческих банков;
* Остатки на корреспондентских счетах коммерческих банков.

Регулирование объемов денежной массы и денежной базы осуществляются с помощью мер денежно-кредитной политики, проводимых Центральным банком страны. В их составе можно отметить изменение учетной ставки при предоставлении ресурсов, например, НБУ в порядке рефинансирования коммерческих банков, установление норм образования Фонда обязательных резервов коммерческих банков, ограничение отдельных операций коммерческих банков в НБ и так далее. Эти меры служат предотвращению чрезмерного роста денежной массы и денежной базы.

***Современный монетаризм. Чикагская школа М.Фридмена***

Монетаризм — это такое направление экономической теории, в рамках которого анализируются процессы воздействия денег и де­нежно-кредитной политики на состояние экономики в целом. Цен­тром современного монетаризма является чикагская школа в США во главе с М.Фридменом.

***Милтон Фридмен*** (р. 1912) — выходец из семьи бедных иммиг­рантов из Восточной Европы. Тем не менее он получил хорошее образование. Окончив Рутгерский университет со степенью бака­лавра сразу по двум дисциплинам — математике и экономике, Фридман позднее становится доктором философии (1946) и док­тором права (1968). С 1948 г. — профессор экономики Чикагского университета. В годы второй мировой войны Фридмен работал в Казначействе США, исследовал налоговую политику, в послево­енное время он консультировал мероприятия по реализации плана Маршалла. Известность пришла к Фридмену в 60-е годы, а в 70-е годы его избирают президентом Американской экономической ас­социации. В 1971—1974 гг. ученый был советником президента Р.Ник­сона по экономическим вопросам. Но основная научная деятель­ность Фридмена прочно связана с Чикагским университетом, а самого его называют патриархом американской экономической те­ории. В 1976 г. он стал лауреатом Нобелевской премии. Основные его работы — это "Очерки позитивной экономики" (1952), "Капита­лизм и свобода" (1962), книга, написанная совместно с А.Шварц, — "Монетарная история Соединенных Штатов, 1867—1960 гг." (1963) и "Роль денежной политики" (1968).

Возникновение чикагской монетарной школы относится к 50-м годам XX в. Основные теоретические положения монетаризма сфор­мулировал Фридмен. Кроме работ Фридмена к чикагской школе относят работы Р.Барро ("Макроэкономика", 1984), И.Фишера, К.Бруннера, А.Мельтцера и др. Представители монетарной школы поддерживают количественную теорию денег, согласно которой цены товаров определяются количеством обращающихся денег.

Сторонники классической количественной теории считали, что скорость обращения денег в движении доходов и реальный объем производства (выпуск продукции) имеют тенденцию к достиже­нию некоего естественного уровня и не зависят от воздействия де­нег и денежной политики, т.е. могут рассматриваться как констан­ты. Они полагали, что реальный объем производства определяется состоянием трудовых ресурсов государства, его производственны­ми мощностями и т.п., а скорость обращения денег — факторами, сопряженными с количеством ежегодных выплат жалованья рабо­чим. Тогда изменение абсолютного уровня цен приводит к пропор­циональному изменению номинального количества денег, и на­оборот. Через какое-то время достигается "естественный" уровень скорости обращения и реального объема производства. На самом же деле *в краткосрочные интервалы* могут возникать неожиданные обстоятельства из-за роста реального объема производства. Могут меняться и факторы, влияющие на скорость обращения денег. Та­ким образом, классическая количественная теория предполагает тесную взаимосвязь количества денег, находящихся в обращении, и абсолютного уровня цен.

Известный историк экономической мысли М.Блауг отмечает, что количественная теория денег укладывается в следующие пять тезисов, которые так или иначе прослеживаются в работах всех со­временных монетаристов7:

1) активная и причинная роль денег в определении уровня цен, а следовательно, номинального национального дохода;

2) нейтральность денег в условиях *долгосрочного равновесия,* т.е. долгосрочная пропорциональность между деньгами и ценами, ос­нованная на стабильности денежного спроса или обратной ему ве­личины — скорости обращения денег;

3) отсутствие нейтральности денег *в краткосрочном и средне­срочном* периодах;

4) экзогенность предложения денег;

5) недоверие к дискреционному управлению предложением де­нег.

Классическая количественная теория акцентирует внимание на длительных временных периодах. Но в 30-е годы XX в. стало ясно, что надо исследовать поведение экономики в краткие временные интервалы. Дж.Кейнс после Великой депрессии саркастически за­метил, что "на долгосрочных временных интервалах мы давно бы вымерли".

М.Фридмен и А.Шварц в работе "Монетарная история Соеди­ненных Штатов, 1867—1960 гг." пишут о выявленной ими законо­мерности, согласно которой темпы роста денежной массы, нахо­дящейся в обращении, связаны с движением цикла, упреждая об­щие темпы развития делового цикла. Исследования Фридмена и Шварц открыли взаимосвязь между темпами роста денежной массы и точками экстремумов в деловом цикле. В периоде 1908 по 1916 г. рост предложения денег начинал возрастать приблизительно за 12 месяцев до наступления пиков циклов. Подобно этому рост предло­жения денег начинал увеличиваться до момента достижения дна делового цикла. В пределах одного делового цикла взаимная связь денежной массы и абсолютного уровня цен не является столь тес­ной, как в долгосрочных временных интервалах.

В изменившейся экономической обстановке монетаристы пере­ключают внимание на спрос на кассовые остатки и потребность в деньгах со стороны конкретных экономических агентов. И если Кейнс считал, что спрос на ликвидные остатки меняется в зависи­мости от психологических изменений настроения хозяйствующих субъектов, то Фридмен полагает, что спрос на деньги даже в не­благоприятных условиях относительно стабилен. Он выделяет две категории экономических агентов: *домашние хозяйства,* для кото­рых деньги — одна из форм хранения богатства, и *капиталистичес­кие фирмы,* для которых деньги — источник производственных ус­луг. Вместе с тем следует подчеркнуть, что при подсчете спроса на деньги принимаются во внимание лишь укрупненные показатели. В той же работе "Монетарная история Соединенных Штатов..." Фрид­мен и Шварц предлагают рассматривать деньги "как предмет рос­коши" и говорят об их неодинаковой роли в различных цикличес­ких колебаниях. Так, в долговременных колебаниях деньги — "стар­ший партнер", а в краткосрочных и слабых — "равный партнер". Следовательно, они указывают на необходимость различать функ­ции денег в разные временные периоды.

Монетаристы фиксируют внимание на изменениях в количестве денег, находящихся в обращении, как на определяющей функции цен, доходов и занятости. Монетаризм — это современная количе­ственная теория, которая модернизировала классическую количе­ственную теорию: скорость обращения денег монетаристы рассмат­ривают как переменную величину, а не как константу. Монетаристская теория позволяет предсказать поведение этой переменной. Процентная ставка (норма процента) и ожидаемый темп инфля­ции, с точки зрения монетаристов, суть основные факторы, опре­деляющие скорость обращения денег. Однако монетаристы осознают относительность подобного заявления, они понимают под этим *по­степенность изменения* указанной переменной.

Кроме того, современный монетаризм допускает асинхронность взаимосвязи между денежной массой, номинальным валовым на­циональным продуктом, реальным валовым национальным про­дуктом и абсолютным уровнем цен. Именно монетаристы доказа­ли, что экономическая денежная политика Федеральной резерв­ной системы США в военные и послевоенные годы явилась причи­ной инфляции в этой стране. Они предлагали, чтобы постоянный рост денежной массы в обращении был равен примерно 3%-му уров­ню роста реального производства, характерному для длительных временных периодов. Это так называемое "монетарное правило" и является, по их мнению, лучшей денежной политикой.

Фридмен считает деньги главным фактором, влияющим на крат­косрочные колебания деловой активности. Деньги он рассматрива­ет в качестве научной конструкции, которую "нужно изобрести подобно длине, температуре и т.п." В цикле деловой активности деньгам принадлежит определяющая роль. Они взаимодействуют с другими элементами стимулирования деловой активности, но они—­самый коррелируемый. При определении основных переменных функций спроса на деньги Фридмен основывается на оптимизаци­онной модели индивидуального поведения, в которой в качестве бюджетного ограничения выступает величина совокупного богат­ства, включающего и все виды активов, и "человеческий капитал". Различные виды богатства он рассматривает как субституты (заме­нители) денег. Желательный объем денежных средств в общем пор­тфеле активов, пишет ученый в работе "Теория потребительской функции", определяется в зависимости от соотношения доходнос­ти активов, оценок изменения покупательной способности денег, совокупного богатства индивида и ряда других переменных.

Предложенная Фридменом функция спроса на деньги является основным моментом его денежной теории, так как, зная парамет­ры этой функции, можно определить степень воздействия измене­ний денежной массы на динамику цен или процента. Фридмен счи­тает, что: во-первых, для стабильности цен важное значение имеет неинфляционный рост денежной массы (3—5% в год); во-вторых, если изменения цен предсказуемы и не очень значительны, то эко­номический рост возможен и при растущих, и при падающих це­нах; в-третьих, изменение денежной массы ведет к изменению до­хода.

Другой американский монетарист,***Ирвинг Фишер,*** определяет уровень цен, пропорцию обмена между потребительскими товара­ми и неразменными деньгами, а сами деньги, по его мнению, ней­тральны в этом обмене: результат увеличения денежной массы про­является в пропорциональном изменении уровня цен. Фишер вы­вел уравнение экономического равновесия:

*MV= PQ,*

где *М —* масса денег в обращении; *V —* скорость обращения денег; *Р —* средневзвешенная цена; *Q —* выпуск продукции.

Строго говоря, представления о равновесии у кеинсианцев и монетаристов различаются не столь уж заметно — это различие состоит в подходе к достижению равновесия. Кейнсианцы счита­ют, что достижение равновесия возможно через государственное стимулирование эффективного спроса. Монетаристы же категори­чески отвергают этот путь и предлагают идти к стабильности через освобождение от регулирования и оздоровление денежного обра­щения.

Если Кейнс утверждал, что потребление зависит в основном от *текущего дохода,* то Фишер установил, что оно определяется дохо­дами, которые потребитель ожидает получить *в течение всей своей жизни.* Фридмен предложил для объяснения поведения потребите­лей*гипотезу постоянного дохода* (склонность к потреблению — по­стоянная величина). Эту позицию Фридмена поддерживает***Франко Модильяни*** в своей *гипотезе жизненного цикла*(1985). Модильяни счи­тает, что потребитель может распределить ресурсы, которыми он располагает в течение жизни, по оставшимся годам до выхода на пенсию (65 лет), с тем чтобы иметь стабильный уровень потребле­ния в течение всей жизни.

Фридмен подробно анализирует, может ли политика расшире­ния совокупного спроса (а следовательно, увеличения массы денег в обращении) привести к снижению уровня безработицы, и если может, то в какой период времени. Ученый приходит к выводу, что равновесие экономики определяется реальными факторами — про­изводственными и социально-экономическими. Если же, в соот­ветствии с теорией рациональных ожиданий, ожидания экономи­ческих субъектов расходятся с реальностью, то изменения номи­нального совокупного спроса повлияют на реальный объем произ­водства и занятости. По мере адаптации экономических субъектов к изменившимся обстоятельствам отклонение текущего значения уров­ня безработицы от естественного уровня уменьшается.

Таким образом, Фридмен ставит под сомнение положение, что увеличение массы денег в обращении способно повысить уровень занятости и снизить процентную ставку. По Фридмену, увеличение массы денег связано с операциями федеральных резервных банков на открытом рынке, когда эти банки осуществляют покупки госу­дарственных ценных бумаг у коммерческих банков, увеличивая тем самым резервы последних и создавая возможность расширения мас­штабов депозитно-чековой эмиссии. В этом случае снижение про­центной ставки происходит параллельно с увеличением банковс­ких резервов. Далее увеличивается объем расходов и номинальных доходов, ослабляющих первоначальное снижение процента.

Фридмен считает инфляцию всегда и везде именно денежным феноменом, а ее причину видит в ошибках кредитно-денежной политики государства. Он убежден, что государство должно мини­мально вмешиваться в экономические процессы, что оно должно осуществлять лишь некоторый контроль над ценами, а это возмож­но, если следовать "денежному правилу", предполагающему уме­ренный и стабильный рост денежной массы в пределах 3—5% в год. Другими словами, Фридмен выступает за максимальную экономи­ческую свободу всех хозяйствующих субъектов.

С точки зрения монетаристов, и без государственного вмеша­тельства рынки достаточно конкурентны, а конкуренция сама обес­печивает высокую степень макроэкономической стабильности. Они полагают, что закон о минимальной ставке заработной платы, за­конодательство, отстаивающее интересы профсоюзов, поддержа­ние цен на сельскохозяйственную продукцию и другие меры, пред­принимаемые государством, усиливают негибкость экономики, а непродуманная дискретная фискальная кредитно-денежная поли­тика государства подрывает ее стабильность, усиливает цикличес­кие колебания.

В работе "Доводы в пользу гибких валютных курсов" Фридмен предлагает реформировать международную валютную систему. Зо­лото, считает он, — это всего лишь товар с определенным уровнем цены. Рекомендации Фридмена сводятся к следующему: 1) отмена фиксированной цены золота; 2) отмена законов, запрещающих в США частным лицам владеть золотом; 3) отмена золотого обеспе­чения внутреннего денежного обращения США; 4) продажа бан­ками США золота по рыночной цене на аукционах; 5) отмена офи­циальных фиксированных паритетов между долларом США и дру­гими валютами; 6) предоставление другим странам возможности поддерживать свою валюту по сравнению с долларом США. Боль­шинство из этих предложений были приняты правительством США и Международным валютным фондом. Сам Фридмен писал: "Что нам действительно необходимо, так это не тонкое управление эко­номикой, подобное действиям умелого водителя, плавными дви­жениями руля избегающего неровностей дороги, а способ, каким можно было бы удержать пассажира, наделенного властью опреде­лять денежную политику, от того, чтобы он не схватился за руль и не сбросил машину в кювет".

Не всегда и не во всем можно согласиться с монетаристами. Например, представление об инфляции как о чисто денежном фе­номене экономики, с которым поэтому легко справиться, доста­точно спорно. Инфляция в современных условиях — это результат деформации денежной системы.

Так или иначе у монетаристов много сторонников в разных стра­нах. Спорят о монетаризме и в России, где термин "монетаризм" едва ли не получил негативный оттенок в связи с неудачами про­водимых экономических реформ. По-видимому, дальнейшее разви­тие экономики будет определяться сочетанием монетарных и не­монетарных факторов. *Монетарные* контролируются Центральным банком и зависят от темпов роста денежной массы в обращении, которые приблизительно совпадают с динамикой роста кредитных вложений банка. *Немонетарные* факторы инфляции непосредствен­но не контролируются Центральным банком, а определяются струк­турными особенностями экономики, темпами дальнейшей либера­лизации цен, степенью монополизации хозяйства, возможностью трудовых коллективов и профсоюзов влиять на размеры зарплаты и т.д. Например, освобождение цен на энергоносители неизбежно приведет к новому повышению цен на все товары. Центральный банк не может предотвратить новый всплеск инфляции, но он мо­жет повлиять на сам уровень повышения цен.

**Вопрос № 29 (Кредит и его формы. Кредитная система)**

Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала. Это заем в денежной или товарной форме на условиях возвратности и платности. Кредит был известен как в натуральной, так и в денежной форме за несколько тысячелетий до н.э. Обе формы развивались параллельно, постепенно расходясь по масштабам и значению. В практике утвердились две основные формы кредита: коммерческий и банковский, которые различаются по составу участников, объектам кредитования, величине процента и сфере использования.

При коммерческом кредите предприниматели кредитуют друг друга при покупке и продаже товаров. Одни предприятия предлагают для реализации товары в то время, когда другие не имеют наличных денег для их покупки. Эта общепринятая практика расчетов между поставщиками и покупателями при оформлении сделок в условиях нормальной рыночной экономики. При нарушенных экономических связях поставщик продукции требует предварительной оплаты поставки, что характерно для экономических отношений в условиях взаимного недоверия и кризисного состояния экономики.

Материальной предпосылкой коммерческого кредита является необходимость сохранения непрерывности производства. Этот вид кредита осуществляется в товарной форме, и орудием его осуществления служит вексель. Сделка оформляется письменным документом, - долговым обязательством заемщика уплатить определенную сумму денег с процентами в указанный срок.

Вексель является простейшей формой кредитных денег. Часто предприниматель, получивший вексель делает на нем передаточную надпись (при финансовой необходимости) и использует его вместо денег при покупке нужных благ у другого продавца.

Коммерческий кредит непосредственно обслуживает кругооборот промышленного капитала и имеет ограниченную сферу применения. Он возможен только между предпринимателями, связанными в процессе производства.

Универсальный характер имеет банковский кредит, при котором банки и другие кредитные учреждения выдают предпринимателям денежные ссуды. Первоначальными функциями банков были: размен денег, хранение вкладов, проведение расчетов между клиентами. Впоследствии из простых хранителей ценностей и расчетных контор банки превращаются в мощные кредитные центры.

По признакам целевого направления кредита и специализации банков на определенных операциях, различают:
- Потребительский кредит (продажа товаров потребителю с отсрочкой платежа);
- Сельскохозяйственный кредит (капиталовложения в сельскохозяйственное производство);
- Ипотечный кредит (долгосрочная ссуда под залог недвижимости);
- Государственный кредит (совокупность отношений, в которых заемщиком или кредитором выступают государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам);
- Международный кредит (отношения между государствами, международными банками, корпорациями).

В современной экономической литературе и банковской практике общепринято следующее деление банковских операций: пассивные, активные, банковские услуги, собственные операции банков.

К пассивным операциям относят деятельность банков по привлечению капиталов. Это прежде всего, операции по принятию вкладов клиентов, получение банком краткосрочных ссуд (кредиты, получаемые от других банков), эмиссия различных ценных бумаг. По этим и другим операциям банкам приходится выплачивать проценты, нести определенные расходы. Все депозиты (вклады) делятся на две группы. Одну составляют срочные вклады (положенные не менее чем на один месяц). Другую группу составляют сбережения.

К активным операциям относят операцию по размещению собственного и привлеченного капитала. Это различного вида кредиты. Они предоставляются под определенное обеспечение: под векселя, ценные бумаги, под залог имущества и товаров. Распространены сделки, основанные на личном доверии и обеспечиваемые письменными обязательствами, поручительствами. По активным операциям банк является кредитором своих клиентов, а пассивным - их должником. Процент по кредитам различается в зависимости от вида, сроков и размеров кредита, величины капитала заемщика, его связей с банком.

Различают рынок краткосрочных кредитов (до 1 года, вызван нехваткой оборотных средств), среднесрочных (от 1 до 5 лет) и долгосрочных (свыше 5 лет). Последний осуществляется путем займов через выпуск облигаций. По мере усложнения производства все более увеличиваются предельные сроки кредита. Долгосрочный кредит становится крайне необходим для освоения дорогих и масштабных проектов, капиталоемких научных исследований и других целей. Потребность в долгосрочном кредите приводит к обособлению коммерческого кредита от банковского. Для осуществления последнего созданы ранее неизвестные кредитные структуры - инвестиционные фонды, холдинговые компании. Инвестиционные компании, общества и банки представляют собой посреднические компании между предприятиями, нуждающимися в долгосрочных кредитах, и вкладчиками средств на длительный срок. Под эти операции подстраиваются и традиционные банковские организации: страховые компании, сберегательные банки, ипотечные банки, пенсионные фонды. Появилась форма международного кредита - финансовый лизинг. Сущность его состоит в финансировании банками долгосрочной аренды оборудования (особенно новой дорогостоящей техники).

Третий вид операций - банковские услуги: платежный оборот инкассация векселей и чеков; операции по эмиссии, размещению и хранению ценных бумаг; управление имуществом (доверительные или трастовые операции); консультации; предоставление информации и др. Услуги, как правило, платные, с взысканием комиссионных.

Четвертый вид операций - операции банка за свой счет. К ним относятся операции на денежном рынке, операции с валютой и драгоценными металлами, с ценными бумагами.

**Выделяют следующие формы кредита.**

1. **Коммерческий кредит** – это кредит, предоставляемый одними предприятиями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Орудием коммерческого кредита служит вексель. Простой вексель – вексельное обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора, с указанием места и времени выдачи долгового обязательства, суммы последнего, места и времени платежа. Переводной вексель (тратта) – письменный приказ одного лица другому об оплате определенной суммы третьему лицу или предъявителю. Объект переводного векселя – товарный капитал. Цель коммерческого кредита – ускорить реализацию товаров и заключенной в них прибыли.

2. **Банковский кредит** предоставляется владельцами денежных средств, банками, специальными кредитными учреждениями заемщикам в виде денежных ссуд. Объект – денежный капитал. Цель – получение прибыли по ссудам (кредитам).

3. **Потребительский кредит** предоставляется частным лицам. Его объектами являются товары длительного пользования (мебель, автомобиль, телевизор), разнообразные услуги.

4. **Государственный кредит** – совокупность кредитных отношений, в которых заемщиками или кредиторами выступают государство и местные органы власти.

5. **Международный кредит** – движение и функционирование ссудного капитала между странами.

**Кредитная система** может быть охарактеризована в соответствии с тремя аспектами: **сущностным**, **институциональным** и **функциональным**.

В **сущностном** аспекте кредитная система представляет собой систему кредитно-финансовых отношений, возникающих в связи с предоставлением, использованием и погашением ссуд на условиях возвратности, платности и срочности.

**См.далее:**[**принципы кредитования**](http://www.grandars.ru/student/finansy/kredit.html)

С **институциональной** точки зрения — это система кредитно-финансовых учреждений, обслуживающих кредитные отношения (банки, финансовые компании, фондовые и валютные биржи, страховые компании и т. п.).

С **функциональных** позиций кредитная система − это совокупность **видов** и **формкредита** (рис. 66).

**См.далее:**[**виды кредита**](http://www.grandars.ru/student/finansy/kredit.html)**Таким образом, можно дать три определения кредитной системы:**

* **Кредитная система** — это совокупность форм и видов кредитования (функциональный аспект)
* **Кредитная система** — это совокупность кредитно-финансовых учреждений (институциональный аспект)
* **Кредитная система**- это совокупность кредитно-финансовых отношений (сущностный аспект)

#### Структура кредитной системы

**Кредитная система** в институциональном аспекте — совокупность кредитно-финансовых учреждений, обслуживающих всю сферу кредитных отношений. Все кредитные учреждения взаимосвязаны и составляют определенную иерархическую структуру (рис. 69).

Ядро всей кредитной системы составляет **банковская система. Одноуровневая** банковская система предполагает использование в основном горизонтальных связей между банками, универсализацию проводимых ими операций и выполнение аналогичных функций.



**Вопрос № 30 (Банки, их виды и функции. Банковские операции**

**Прибыль банка)**

Банковская система как единство постоянно развивающихся и взаимодействующих финансово-кредитных институтов, выполняющих банковские операции как в полном объеме, так и частично, в зависимости от критерия оценки может быть классифицирована следующим образом:

* по**форме собственности** выделяют государственные, акционерные, кооперативные и смешанные банки. В ряде стран капитал центрального банка принадлежит государству полностью (Россия, Франция), иногда государству принадлежит около 50% (Япония, Швейцария);
* по**организационно-правовой форме** банки делятся на открытые и закрытые акционерные общества и общества с ограниченной ответствен ностью;
* по**функциональному назначению** — эмиссионные (выпуск денег в обращение), депозитные банки — прием вкладов от населения является их основной операцией; коммерческие банки, занимающиеся всеми операциями, разрешенными законодательством;
* по**характеру выполняемых операций** банки делятся на уни версальные и специализированные. Если универсальные банки больше характерны для Европы (снижение риска), то для США — специализированные, так как считается, что специализация повышает уровень обслуживания клиентов, снижает себестоимость банковских операций;
* по**числу филиалов** — бесфилиальные и многофилиальные;
* по**сфере обслуживания** — региональные, межрегиональные, национальные, международные; к региональным относятся и муниципальные банки,
* по**масштабам деятельности -** малые, средние, крупные, консорциумы, межбанковские объединения.

Отдельно выделяются**банки специального назначения**, которые выполняют операции по указанию органов исполнительной власти, являются уполномоченными банками, финансируют государственные программы.

К элементам банковской системы относят также**банковскую инфраструктуру -** предприятия и службы, обеспечивающие информационное, методическое, научное, кадровое, коммуникационное обслуживание банков.

Банки являются центром финансовой системы.

**Банк** — особый кредитный институт, специализирующийся на аккумулировании денежных средств и размещении их от своего имени с целью извлечения прибыли.

**Основное назначение банка** — посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и в платежах. В результате свободные денежные средства превращаются в ссудный капитал, приносящий процент.

Работая в сфере обмена, банк осуществляет регулирование денежного оборота в наличной и безналичной формах.

#### Основные функции банков:

* привлечение (аккумуляция) денежных средств и превращение их в ссудный капитал;
* стимулирование накоплений в народном хозяйстве;
* посредничество в кредите;
* посредничество в платежах;
* создание кредитных средств обращения;
* посредничество на фондовом рынке (в операциях с ценными бумагами);
* предоставление консультационных, информационных и др. услуг.

Банки не просто формируют собственные ресурсы, они **обеспечивают внутреннее накопление средств для развития экономики страны.** Стимулы к сбережению свободных средств населения и накоплению капитала обеспечиваются гибкой депозитной политикой банка при наличии благоприятной макроэкономической ситуации в стране.

Рассмотрим некоторые аспекты деятельности банков, такие как прибыль, банковские операции и риски, которым подвергается банк в процессе своей деятельности .

Деятельность банков подчинена получению прибыли. Банковская прибыль получается так: банки уплачивают своим клиентам проценты по вкладам и взимают с них более высокие проценты по ссудам: разница между суммой взимаемых и суммой уплачиваемых банком процентов образует его прибыль. Банковская прибыль имеет собственное название - маржа.

Кроме того в банковскую прибыль входят доходы на собственный капитал банка, помещенный в ссуды и инвестиции. Чистая прибыль банка равняется его валовой прибыли за вычетом расходов на ведение банковских операций. Чистая прибыль банка, взятая в отношении к его собственному капиталу, составляет норму банковской прибыли.

Банковские операции делятся на пассивные и активные. Пассивные - операции, с помощью которых образуются банковские ресурсы. Активные - посредством которых банк размещает эти ресурсы. Банковские ресурсы это собственный капитал банка и вклады (депозиты ) принимаемые банком от клиентов. Собственный капитал складывается из акционерного первоначального капитала, резервов и накопленной прибыли.

Депозиты делятся на две группы: срочные (могут быть истребованы у банка по истечении какого либо срока)и до востребования (могут быть из"яты в любое время).

С другой стороны активные операции составляют ссуды, которые также могут быть срочными (подлежат погашению через определенный срок - месяц,год,три года) и бессрочные (банк может потребовать их возвращения в любой момент).

Классификация банковских операции по видам показана на рисунке № 1.

Вексельные операции - это покупка банком векселей у компаний и выдача ссуд под векселя.

Подтоварные операции - это ссуды под залог товаров и товарных документов.

Фондовые операции банков представляют собой операции с ценными бумагами - акциями и облигациями. Они включают :ссуды под ценные бумаги; банковские инвестиции (покупка банком ценных бумаг).

При лизинге участниками операции являются три стороны: предприятие - производитель оборудования; лизинговая компания (арендодатель) - представляет оборудование в аренду промышленным и торговым фирмам; предприятие получающее и использующее его (арендатор).Формы участия банков в лизинг-кредите: кредитование специализированных компаний на основе заключения договора; кредитование предприятий, сдающих в аренду производственное оборудование.

Факторинг - взимание платежей и ведение бухгалтерского учета по поручению клиента. Факторские операции активно проводят коммерческие банки, организующие специализированные филиалы или компании.

Доверительные(трастовые) операции - операции банков по управлению имуществом, выполнению иных услуг в интересах и по поручению клиентов на правах доверенного лица. При их осуществлении банк формально выступает только в качестве агента, получая доход в виде комиссионных. Но эти операции существенно увеличивают влияние крупных банков. По доверенности банк управляет капиталом своих клиентов, вкладывая средства преимущественно в ценные бумаги.

**Вопрос № 31 (Денежно-кредитная политика государства**

**регулирования экономики. Политика «дешевых» и «дорогих»**

**денег)**

**Денежно-кредитная политика центрального банка (монетарная политика)**— это совокупность государственных мероприятий, регламентирующих деятельность денежно-кредитной системы, рынка ссудных капиталов, порядок[безналичных расчетов](http://www.grandars.ru/student/finansy/beznalichnoe-obrashchenie.html) с целью достижения ряда общеэкономических целей: стабилизации цен, темпов [экономического роста](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskiy-rost.html), укрепления денежной единицы.

Монетарная политика являтеся важнейшим элементом [макроэкономической политики](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/predmet-makroekonomiki.html).

Все воздействия отражаются на величине совокупного общественного продукта и[национального продукта](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/valovyy-nacionalnyy-produkt.html).

**Основные цели кредитно-денежной политики государства:**

* Сдерживание [инфляции](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/inflyaciya.html)
* Обеспечение [полной занятости](http://www.grandars.ru/student/statistika/zanyatye-i-bezrabotnye.html)
* Регулирование темпов [экономического роста](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskiy-rost.html)
* Смягчение циклических колебаний в экономике
* Обеспечение устойчивости платежного баланса

#### Принципы денежного и кредитного регулирования экономики

Денежно-кредитное регулирование экономики осуществляется на основе принципа **компенсационного регулирования,** который предполагает следующее:

* политику денежно-кредитных **рестрикций**, которая предполагает ограничение кредитных операций путем**повышения норм резервирования средств** для участников [кредитной системы](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/kreditno-bankovskaya-sistema.html) в [центральном банке](http://www.grandars.ru/student/finansy/cb.html); повышения уровня [процентных ставок](http://www.grandars.ru/student/finansy/procentnaya-stavka.html); ограничения темпов роста [денежной массы](http://www.grandars.ru/student/finansy/denezhnaya-massa.html) в обращении по сравнению с товарной массой;
* политику денежно-кредитной **экспансии**, которая предполагает стимулирование кредитных операций; снижение норм резервирования для субъектов кредитной системы; падение уровня кредитных ставок; ускорение оборачиваемости денежной единицы.



В зависимости от экономической ситуации в стране, центральный банк проводит политику дешевых или дорогих денег.

#### Политика дешевых денег

Характерная для ситуации экономического спада и высокого уровня [безработицы](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/bezrabotica.html). Её цель сделать кредитные деньги более дешевыми, тем самым увеличить совокупные расходы, инвестиции, производство и занятость.

Для проведения политики дешевых денег центральный банк может уменьшить учетную ставку процента по кредитам для коммерческих банков или осуществить покупку [государственных ценных бумаг](http://www.grandars.ru/student/finansy/vidy-cennyh-bumag.html) на открытом рынке или уменьшить норму резервных требований, что позволило бы увеличивать мультипликатор денежного предложения.

#### Политика дорогих денег

Проводится с целью снизить темпы [инфляции](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/inflyaciya.html) с помощью сокращения совокупных расходов и ограничения денежного предложения.

**Включает следующие мероприятия:**

* Повышение учетной ставки процента. Коммерческие банки начинают меньше брать кредитов у ЦБ, следовательно предложение денег сокращается.
* Продажа центральным банком государственных ценных бумаг.
* Увеличение нормы резервных требований. Это позволит сократить избыточные резервы коммерческих банков и уменьшит мультипликатор денежного предложения.

Все вышеперечисленные инструменты кредитно-денежной политики относились к косвенным (экономическим) методам воздействия. Помимо данных общих методов денежно-кредитного регулирования цельнальный банк используется и прямые (административные) методы, предназначенные для регулирования конкретных видов кредита. Например, прямое ограничение размеров банковских кредитов на потребительские нужды.

Денежная политика имеет плюсы и минусы. К сильным сторонам можно отнести быстроту и гибкость, меньшую по сравнению с фискальной политикой зависимостью от политического давления. Проблемы в реализации денежной политики создаются циклической ассиметрией. Эффективность монетарной политики также может снижаться в результате противонаправленного изменения скорости обращения денег.

**Вопрос № 32 (Операции ЦБ на открытом Рынке)**

**Операции на открытом рынке** ([англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) open market operations, **OMO**) — деятельность [центрального банка](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA) по купле и продаже [ценных бумаг](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B0) (обычно [государственных облигаций](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8)) на [открытом рынке](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA). Центральные банки используют операции на открытом рынке как основной инструмент при проведении [денежно-кредитной политики](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D0%BE-%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0). Основная цель при этом — контроль над краткосрочными [процентными ставками](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BA%D0%B0) и размером [денежной базы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B1%D0%B0%D0%B7%D0%B0), чтобы таким образом влиять на [денежную массу](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%B0). Целевая процентная ставка достигается путём покупки или продажи государственных ценных бумаг, либо других [финансовых инструментов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82). Такие индикаторы, как [инфляция](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F), процентные ставки и [валютный курс](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81), используются при проведении операций на открытом рынке.[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%BD%D0%B0_%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%BE%D0%BC_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B5#cite_note-1)[[2]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%BD%D0%B0_%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%BE%D0%BC_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B5#cite_note-2)

Поскольку большая часть денег в наше время существует в электронном виде, а не в виде банкнот и монет, операции на открытом рынке производятся путём увеличения (кредитование) или уменьшения (дебетование) объёма базовых денег (денежная база) на резервном счету банка в центральном банке. Таким образом, процесс не требует печати новой валюты. Однако, он увеличивает обязательство центрального банка напечатать деньги, если коммерческому банку потребуются банкноты в обмен на уменьшение электронного баланса.

Когда присутствует повышенный спрос на базовые деньги, центральный банк должен предпринять действия, если он желает удержать краткосрочные процентные ставки у целевого уровня. Он делает это путём увеличения предложения базовых денег. Центральный банк выходит на открытый рынок, чтобы купить финансовый актив (государственные облигации, [иностранную валюту](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B0) или другие сравнительно стабильные активы). Чтобы заплатить за актив, центральный банк создаёт новые базовые деньги и кредитует ими счёт банка-продавца актива. Таким образом увеличивается денежная база в экономике. И наоборот, если центральный банк продаёт активы на открытом рынке, соответствующая сумма базовых денег списывается со счёта банка-покупателя, таким образом денежная база сокращается.

Для Центрального банка страны операции на открытом рынке - мощный инструмент регулирования всей банковской деятельности. При покупке ЦБ ценных бумаг в других банковских структурах происходит наполнение резервных счетов. Как следствие, банк повышает объемы собственных резервов и получает шанс расшить объем активных сделок с клиентами.

Если ЦБ, наоборот, совершает продажу ценных бумаг на рынке другим коммерческим банкам, то объем средств в резерве снижается. Итогом становится падение объема средств в банковской системе. Это неизменно приводит к удорожанию средств и снижению объема общей массы денег. Посредством корректировки спроса и предложения на активы ЦБ может воздействовать не только на объем резервов других банков и их способность к предоставлению займа, но и на общий объем денег в обороте (для конкретного региона).



###### Операции на открытом рынке: виды, механизм

На практике все ООР можно условно поделить на:

- динамические операции. Их особенность - постоянный характер, а также направленность на изменение объема финансовой базы и резервов банка;

- защитные операции. Здесь задача - корректировка размеров резервов банка при нежданных отклонениях от обычного уровня. По сути, такие сделки предназначены для поддержания стабильности банковских резервов и финансовой системы в целом. При этом для совершения таких сделок, как правило, применяются операции репо.
В роли аналога сделок на открытом рынке может применяться еще два вида операций:

- валютные интервенции. Суть операций - впродаже или покупке зарубежной валюты. Основная цель - стерилизация или прирост количества денежной массы. Валютные интервенции - действия, направленные на корректировку курсовой цены национальной валюты в отношении к доллару. При этом продажа валюты ЦБ может привести к росту курса рубля, а его покупка - к снижению;

- валютные свопы - подвид валютной интервенции, который проводится для корректировки несущественных колебаний валютных курсов. В частности, валютные свопы необходимы при потере контроля со стороны ЦБ над предложением денег и банковским резервами. Суть операции -[покупка и продажа](http://utmagazine.ru/posts/14542-pokupka-i-prodazha) валюты с учетом мгновенной поставки и условием обратной сделки (также в срочном порядке). Такие [манипуляции](http://utmagazine.ru/posts/4113-manipulyacii.html) позволяют скорректировать уровень ликвидности на валютном рынке без создания серьезного давления на [курс валюты](http://utmagazine.ru/posts/7767-kurs-valyuty).

**Вопрос № 33 (Основные виды ценных бумаг. Курс ценных**

**бумаг. Биржевые индексы)**

#### Классификации ценных бумаг

**В**[**Гражданском кодексе РФ**](http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/istochniki-prava.html)**перечисляются конкретные виды документов, которые относятся к ценным бумагам:а) в статье 143:**

* государственная облигация:
* [облигация](http://www.grandars.ru/student/finansy/obligaciya.html);
* [вексель](http://www.grandars.ru/student/finansy/veksel.html);
* [чек](http://www.grandars.ru/student/finansy/chek.html);
* [депозитный сертификат](http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/sertifikat.html);
* [сберегательный сертификат](http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/sertifikat.html);
* банковская сберегательная книжка на предъявителя;
* [коносамент](http://www.grandars.ru/student/finansy/konosament.html);
* [акция](http://www.grandars.ru/student/finansy/akciya.html);
* приватизационные ценные бумаги;

**б) в статье 912 (вторая часть ГК РФ) вводятся еще четыре вида ценных бумаг:**

* двойное складское свидетельство;
* складское свидетельство как часть двойного свидетельства;
* залоговое свидетельство (варрант) как часть двойного свидетельства;
* простое складское свидетельство.

Пятнадцатый вид российской ценной бумаги — это [**закладная**](http://www.grandars.ru/college/biznes/zakladnaya.html), которая получила права гражданства в соответствии с законом РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», введенном в действие с 16 июля 1998 г. Последняя из имеющихся в России ценных бумаг — **инвестиционный пай** (в соответствии с законом РФ «Об инвестиционных фондах», 2001 г.).

**Государственная облигация и просто облигация** — это один и тот же вид ценной бумаги **с единственным различием**, состоящим в том, что **государственную облигацию может выпустить только государство**, а просто облигацию — любое юридическое лицо.

Если облигацию выпускает государство, то такая облигация называется государственной. Если органы местного самоуправления — то муниципальной. Юридические лица также выпускают облигации: банки — банковские облигации, остальные компании — корпоративные. Физические лица облигаций не выпускают.

**Банковская сберегательная книжка на предъявителя** по сути есть **разновидность банковского сертификата**(наряду с депозитным и сберегательным сертификатами).

**Приватизационный чек** завершил свое существование к 1996 г.

Юридически (законодательно) разрешенными к выпуску и обращению в России являются следующие восемь экономических видов ценных бумаг: акция, облигация, вексель, чек, банковский сертификат, коносамент, закладная и инвестиционный пай.

Пятнадцатый вид российской ценной бумаги — это [**закладная**](http://www.grandars.ru/college/biznes/zakladnaya.html), которая получила права гражданства в соответствии с законом РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», введенном в действие с 16 июля 1998 г. Последняя из имеющихся в России ценных бумаг — **инвестиционный пай** (в соответствии с законом РФ «Об инвестиционных фондах», 2001 г.).

**Государственная облигация и просто облигация** — это один и тот же вид ценной бумаги **с единственным различием**, состоящим в том, что **государственную облигацию может выпустить только государство**, а просто облигацию — любое юридическое лицо.

Если облигацию выпускает государство, то такая облигация называется государственной. Если органы местного самоуправления — то муниципальной. Юридические лица также выпускают облигации: банки — банковские облигации, остальные компании — корпоративные. Физические лица облигаций не выпускают.

**Банковская сберегательная книжка на предъявителя** по сути есть **разновидность банковского сертификата**(наряду с депозитным и сберегательным сертификатами).

**Приватизационный чек** завершил свое существование к 1996 г.

Юридически (законодательно) разрешенными к выпуску и обращению в России являются следующие восемь экономических видов ценных бумаг: акция, облигация, вексель, чек, банковский сертификат, коносамент, закладная и инвестиционный пай.

#### Акция

**Акция —**в соответствии с законом РФ «О [рынке ценных бумаг](http://www.grandars.ru/student/finansy/rynok-cennyh-bumag.html)» — это «эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, участие в управлении акционерным обществом и часть имущества, остающегося после его ликвидации».

Экономическое определение — это ценная бумага, удостоверяющая единичный вклад в уставный капитал коммерческого товарищества с вытекающими из этого правами для ее владельца.

#### Облигация

**Облигация**- в соответствии с законом РФ «О рынке ценных бумаг» — это «эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или имущественного эквивалента»;

Экономическое определение — это ценная бумага, удостоверяющая единичное долговое обязательство эмитента (государства или любого другого юридического лица) на возврат его номинальной стоимости через определенный срок в будущем на условиях, устраивающих его держателя.

#### Вексель

**Вексель**-ценная бумага, удостоверяющая письменное денежное обязательство должника о возврате долга, форма и обращение которого регулируются специальным законодательством — вексельным правом;

* **простой вексель**- это ценная бумага, удостоверяющая безусловное обязательство (обещание) должника уплатить указанную в нем сумму денег векселедержателю через определенный срок времени;
* **переводной вексель** — это ценная бумага, удостоверяющая предложение должнику уплатить указанную в ней сумму денег обозначенному в ней лицу через определенный срок.

#### Чек

**Чек**- ценная бумага, удостоверяющая письменное поручение чекодателя банку уплатить чекополучателю указанную в ней сумму денег в течение срока ее действия. Чек представляет собой разновидность переводного векселя, который выписывается только банком.

#### Банковский сертификат

**Банковский сертификат** — ценная бумага, представляющая собой свободно обращающееся свидетельство о денежном вкладе (депозитном — для юридических лиц, сберегательном — для физических лиц) в банке с обязательством последнего о возврате этого вклада и процентов по нему через установленный срок в будущем.

#### Коносамент

**Коносамент -** ценная бумага, представляющая собой документ стандартной формы, принятой в международной практике, на перевозку груза, удостоверяющий его погрузку, перевозку и право на получение.

#### Закладная

**Закладная -** это именная ценная бумага, удостоверяющая права ее владельца в соответствии с договором об ипотеке (залоге недвижимости), на получение денежного обязательства или указанного в ней имущества.

#### Инвестиционный пай

**Инвестиционный пай**- именная ценная бумага, удостоверяющая долю его владельца в праве собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд.

Перечисленные виды ценных бумаг, характерные для стран с высокоразвитой рыночной экономикой, не исчерпываются, а потому можно прогнозировать, что в перспективе количество видов ценных бумаг, разрешенных российским законодательством, будет увеличиваться.

Российские ценные бумаги могут быть распределены по основным из перечисленных характеристик следующим образом.

[Рыночный курс ценных бумаг](http://www.finsovet.org/) — это их официальная стоимость, которая определяется продавцами таких активов на вторичном рынке. Как правило, такой курс устанавливают одинаковым для всех игроков на определенный промежуток времени.

Пересмотрен он может быть уже либо при снятии лота по окончании этого самого времени, либо уже другим продавцом, забравшим данную позицию. Обычно величина такого курса прямо пропорциональна уровню ожидаемого дохода от приобретения выбранной бумаги, хотя бывают и другие варианты.

Курс ценных бумаг является официальной ценой сделки при заключении ее на бирже и в дальнейшем не пересматривается ни держателем позиции, ни потенциальным покупателем, если выплаты уже были зачислены. Также его крайне трудно оспаривать.

Потому игрокам так важно изначально прояснять для себя закономерности формирования курсов ценных бумаг, дабы с легкостью отличать предложения выгодные от сделок, которые в дальнейшем для них ничем хорошим не обернутся.

Как правило, стоимость акций и облигаций дает относительно точную характеристику текущему состоянию экономики страны (если мы рассматриваем данный вопрос в макроэкономическом разрезе), либо предприятий.

По его динамике проще всего ориентироваться в появлении кризисных моментов, судить об общем развитии экономики в том или ином регионе, а также о политической ситуации, поскольку она нередко не лучшим образом отражается на уровне спроса, устанавливаемого на бумаги отдельных государственных предприятий и корпораций.

Биржевой индекс (фондовый индекс) – это составной показатель, который используется для оценки поведения группы акций и последующей оценки на их фоне хода глобальных процессов, происходящих на рынке ценных бумаг. Как правило, абсолютное значение биржевого индекса интереса с точки зрения аналитики не представляет.

Будучи показателем изменения цен на группу ценных бумаг, товаров или производных финансовых инструментов, биржевой индекс особенно интересен для аналитиков в динамике: оценка направления движения рынка осуществляется именно на основании изменения индекса с течением времени, причем цены акций в выделенной группе могут меняться абсолютно разнонаправлено. В зависимости от выбранных показателей, биржевые индексы позволяют получить представление об изменениях в рамках отдельно взятого сектора или всего рынка в целом.

Приоритетное назначение рынка срочных контрактов - хеджирование (страхование) рисков, связанных с любыми активами или инвестициями. Особая популярность торговли фьючерсными (биржевыми) индексами обусловлена, в первую очередь, привязкой к фондовому рынку.

Значение биржевого индекса представляет собой расчетную величину, которая формируется на базе цен всех входящих в расчет этого индекса акций, которые торгуются на данной бирже – вот почему при создании диверсифицированного портфеля инвестиций в акции биржевой индекс рассматривается в качестве удачного решения. Объектом страховых или спекулятивных операций становится, естественно, не сам индекс, который невозможно приобрести как собственность, а изменения значения биржевого индекса (цена присваивается каждому пункту изменения значения индекса).

Число акций, входящих в расчет конкретного биржевого индекса, как правило, можно определить по цифре, стоящей в конце названия фондового индекса: Russell 2000, S&P 500, Nikkei 225, FTSE 100, NASDAQ 100, DJ Euro STOXX 50, CAC 40, DAX 30. Соответственно, изменение значения биржевого индекса – это отражение динамики цен десятков или сотен акций.

На сегодняшний день в обращении находятся более двух тысяч различных биржевых индексов, среди которых следует выделить несколько наиболее популярных - это фондовые индексы Dow Jones, DAX, Nikkei, NASDAQ, RTS, Standard & Poor’s 500, FTSE.

Биржевой индекс Dow Jones (DJIA)

Биржевой индекс DJIA (Dow Jones Industrial Average) - один из наиболее известных в мире фондовых индексов. Впервые индекс Доу-Джонса был применен более ста лет тому назад. Конечно, за такой срок существования этого фондового индекса изменились и количество акций, по которым он рассчитывается, и наименования предприятий, акции которых использовались изначально. Более того, из компаний, которые являлись определяющими в девятнадцатом веке, сегодня осталось лишь несколько.

Количественные изменения в течение вековой истории этого биржевого индекса выглядели так: в 1896 году расчет индекса Dow Jones производился по курсам акций дюжины предприятий, в 1916 году – по курсам акций двадцати предприятий, а начиная с 1928 года индекс Dow Jones неизменно рассчитывается по курсам акций тридцати предприятий. Среднее арифметическое цен акций этих тридцати крупнейших компаний США, называемых также «blue chips» (голубые фишки) и представляет собой знаменитый биржевой индекс Доу-Джонса.

Помимо основного, рассчитываются также биржевые индексы Доу-Джонса для конкретных секторов рынка: коммунальный индекс Dow Jones (по цене акций 15-ти предприятий), транспортный индекс Dow Jones (по цене акций 20-ти крупнейших отраслевых предприятий), композитный индекс, в расчет которого входят цены 65-ти акций, и несколько других биржевых индексов.

Биржевой индекс DAX (DAX 30)

Семейство немецких фондовых индексов DAX представлено целым рядом различных биржевых индексов: это индекс компаний высоких технологий TecDAX, расширенный биржевой индекс голубых фишек HDAX, серединный индекс MDAX, индекс акций второй полусотни SDAX. Основным же биржевым индексом Германии считается DAX (FDAX).

Этот фондовый индекс, введенный в 1988 году, рассчитывается по цене акций тридцати немецких компаний, признанных ведущими в разных отраслях экономики: BASF, Deutsche Telekom, Siemens, Allianz, Bayer AG, Commerzbank, Lufthansa, Deutsche Bank и другие.

Биржевой индекс Nikkei

Семейство фондовых индексов Токийской Фондовой биржи получило свое название, благодаря газете, в которой уже несколько десятилетий публикуются эти индексы, считающиеся основными биржевыми индексами Японии: Nikkei 500 (Nikkei 500 Stock Average), Nikkei All Stock Index, Nikkei Stock Index 300.

Наиболее известным из этого семейства является биржевой индекс Nikkei 225 - среднее взвешенное значение цен на акции двухсот двадцати пяти компаний, которые наиболее активно торгуются в первой секции Токийской фондовой биржи. Первоначальное название этого биржевого индекса, под которым он был известен два десятилетия с момента своего появления (сентябрь 1950 г.) - TSE Adjusted Stock Price Average. В 1970 году полномочия по расчету этого фондового индекса перешли к газете Nikhon Keizai Shimbun, сокращенное название которой и дало современное наименование семейства индексов Nikkei.

Биржевой индекс NASDAQ

Наиболее известными в семействе биржевых индексов NASDAQ являются биржевые индексы NASDAQ Composite и NASDAQ 100. Фондовая биржа NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation), относящаяся наряду с NYSE и AMEX к основным фондовым биржам США, была основана в феврале 1971 года и ориентирована на торговлю акциями компаний, занятых в сфере высоких технологий (внедрение достижений биотехнологии, производство электроники, компьютерной техники и оборудования, создание телекоммуникаций и программного обеспечения, etc.) Сегодня на этой бирже торгуются акции более 5000 профильных компаний – и практически все они используются при расчете индекса NASDAQ Composite.

Биржевые индексы семейства NASDAQ предназначены для надежной ориентации в конъюнктуре американского рынка высоких технологий и помогают адекватно учесть влияние политических и экономических событий США на сферы бизнеса, связанные с функционированием этого рынка.

Популярностью пользуются также отраслевые биржевые индексы этого семейства – такие, как NASDAQ Computer, NASDAQ Bank, NASDAQ Transportation, NASDAQ Biotechnology, NASDAQ Insurance, NASDAQ Telecommunications, NASDAQ Other Finance, NASDAQ Industrial и другие.

Биржевой индекс RTS

RTS, или Российская Торговая Система (РТС) - фондовая биржа, основанная в 1995 году с целью создания централизованного рынка ценных бумаг России на базе функционировавших на тот момент ранее созданных региональных фондовых рынков.

Семейство биржевых индексов RTS (РТС) включает в себя фондовые индексы RTST, RTSI, S&P/RUX, Rux-Cbonds и S&P/RUX-OIL и предназначено для оценки рыночной капитализации крупнейших компаний Российской Федерации. Расчет биржевых индексов ведется по сумме сделок относительно облигаций индексного списка, осуществленных во время основной торговой сессии Фондовой биржи ММВБ (Московская Межбанковская Валютная Биржа).

Биржевой индекс Standard & Poor’s 500 (S&P 500)

Этот биржевой индекс, который за особую показательность получил образное название “барометр американской экономики”, традиционно рассчитывает рейтинговое агентство США Standard & Poor's, что отражено в его официальном наименовании. В расчет взвешенного по рыночной стоимости биржевого индекса S&P 500 входит стоимость акций полутысячи американских корпораций, торгуемых на Нью-Йоркской бирже и бирже National Association of Securities Dealers Automated Quotation (NASDAQ) - двух важнейших для США фондовых биржах.

Практическую ценность представляет и биржевой индекс S&P 100, который рассчитывается, исходя из стоимости акций ста крупнейших предприятий, а также существует около ста отраслевых биржевых индексов, пользующихся доверием и популярностью, которые рассчитываются по аналогичной методике. Такой подход дает возможность получить более полную общую картину состояния экономики США, проводя параллели между данными, представляющими отдельные секторы экономики.

Биржевой индекс Russell

Семейство биржевых индексов Russell, взвешенных по рыночной капитализации, публикуется Frank Russell Company (компания Френка Рассела в Такоме, штат Вашингтон). Биржевой индекс Russell 1000 является хорошей корреляцией биржевого индекса S&P500, фондовый индекс Russell 2000 пользуется доверием как критерий оценки рыночных цен акций малых предприятий, к числу популярных биржевых индексов относятся также Russell 3000.

Биржевой индекс ММВБ

Биржевой индекс ММВБ – новое название известного с 1997 года Сводного фондового индекса ММВБ. Московская Межбанковская Валютная Биржа (ММВБ, или MICEX) – это торговая площадка, на которой заключается абсолютное большинство сделок с участием акций российских эмитентов. Биржевой индекс ММВБ (это наименование учреждено 28 ноября 2002 года) представляет собой взвешенный по эффективной капитализации биржевой индекс рынка наиболее ликвидных акций российских эмитентов, находящихся в обращении на ЗАО "ФБ ММВБ".

19 марта 2001 года был введен в использование биржевой индекс MICEX10 – ценовой (не взвешенный) индекс, используемый для отслеживания в реальном масштабе времени (с 10.30 до 19.00) прироста стоимости портфеля из десяти первоначально имеющих в составе портфеля равные веса акций. Начальное значение биржевого индекса, принятое за 100 пунктов, рассчитано на 30.12.1997, формула расчета - среднее арифметическое изменения цен десяти акций, имеющих максимальную ликвидность на ЗАО "ФБ ММВБ".

RCBI (Russian Corporate Bond Index) – российский биржевой индекс корпоративных облигаций ММВБ, ценовой биржевой индекс, который рассчитывается в режиме реального времени на основании сделок, совершенных во время основных торгов на Московской Межбанковской Валютной Бирже. Представляет собой взвешенный по рыночной капитализации биржевой индекс облигаций, имеющих обращение на ММВБ.

**Вопрос №т 34 (Финансовая система государства. Государственный бюджет, доходы и расходы)**

Важнейшим участком рынка благ в современной экономике является государство. Государство влияет на рынок благ с помощью своей финансовой системы. В результате финансовые отношения государства являются важным фактором развития рынка благ.

Финансы – часть, сфера денежных отношений. Это отношения, которые складываются между макроэкономическими субъектами, по поводу формирования, распределения и использованию фондов денежных средств. Важнейшим признаком финансовых отношений являются неэквивалентность, которая возникает между субъектами этих отношений.

Финансы существуют на уровне государства, предприятия и населения. Для макроэкономики основное значение имеют финансы государства. Именно они образуют финансовую систему государства.

**Финансовая система государства**- определенным образом организованные финансовые отношения государства. Она включает в себя:

- сами финансовые отношения государства с различными субъектами экономики;

- денежные фонды государства;

- правила, законы, нормативные акты, которые регулируют финансовую систему государства;

- финансовые организации - Минфин, налоговая служба, счетная палата и др.

Центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет. Через него проходит 40-60% от национального дохода.

Помимо бюджета в финансовой системе существуют небюджетные фонды, принадлежащие государству:

- пенсионный фонд;

-фонд медицинского страхования;

- фонд занятности;

-резервные фонды и т.д.

Небюджетные фонды формируются по тем же принципам, что и бюджетные, однако эти формы не смешиваются с бюджетными, так как они предназначены для выполнения важных социальных функций.

**Государственный бюджет**- несколько определений:

-централизованный фонд денежных средств, которым располагает правительство для выполнения своих функций;

-баланс доходов и расходов государства;

-финансовый план государства.

Бюджет, разработанный Минфином, принимается Думой и Федеральным собранием. С этого момента бюджет является законом. В России бюджет принимается на 3 года. Если на первый год показатели планируется точно, то на последующие два – прогнозно. Такая практика существует для обеспечения непрерывности бюджетного планирования, поскольку многие расходы государства, особенно инвестиционные, не ограничиваются одним годом.

В разных странах существует разные принципы организации госбюджета.

В унитарных странах существует один (единый ) госбюджет, а нижестоящие бюджеты включаются в него и поэтому не являются самостоятельными. В федеральных государствах выделяют три уровня бюджета:

- федеральный бюджет;

- региональные бюджеты;

- местные бюджеты или иначе бюджеты муниципальных образований.

В России общее количество ежегодно разрабатываемых и исполняемых бюджетов составляет более 28 тыс.

Кроме указанных бюджетов рассчитывается консолидированный бюджет государства. Он включает в себя общие расходы и доходы всех бюджетов и государственных внебюджетных фондов. За 9 месяцев 2014 года доходы консолидированного бюджета России составили – 19,2 трлн. руб., а расходы -17.7 трлн. руб. Из всех средств консолидированного бюджета на федеральный бюджет приходится большая часть – примерно 60-65%. Консолидированные бюджеты являются расчетными. Они законодательно не утверждаются. Вместе с тем они наиболее полно характеризуют состояние бюджетной системы страны.

Отношения между бюджетами строятся по принципу бюджетного федерализма. Это означает:

- каждый бюджет является самостоятельным и предназначен для выполнения определенных функций. Соответственно у каждого бюджета - своя налоговая база;

- в то же время между бюджетами существуют межбюджетные отношения в виде вертикальных и горизонтальных межбюджетных трансфертов.

В России существуют вертикальные трансферты в виде дотаций, субсидий и субвенций:

- дотации - безвозмездное выделение денежных средств нижестоящим бюджетам для покрытия дефицита бюджета;

- субсидии - безвозмездное выделение денежных средств нижестоящим бюджетам для долевого финансирования целевых расходов;

- субвенции - безвозмездное целевое финансирование нижестоящих бюджетов.

По своей структуре бюджет является балансом доходов и расходов государства.

**Доходы госбюджета**– поступление денег в бюджет из различных источников.

Основные источники доходов бюджета:

- налоги. За счет налогов формируется около 90% от всех доходов бюджета;

- доходы от государственной собственности – доходы от государственных предприятий, доходы от приватизации государственной собственности, доходы по ценным бумагам компаний, которые принадлежат государству.

- внутренние и внешние займы государства;

- штрафы, пени, различные сборы и др.

В развитых странах доходы бюджета в основном формируются за счет следующих налогов - личный подоходный налог, налог на прибыль, социальные отчисления. В России - в основном за счет нефтегазовых доходов. К ним относятся – НДПИ, таможенные пошлины на нефтегазовое сырье. Доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете:

2012г. – 50,2%

2013г. – 46,1%

2014г. – 44, 1%

**Расходы бюджета**– направления и цели бюджетного финансирования. Они показывают, куда идут бюджетные деньги.

Структура расходов бюджета определяется теми экономическими и социальными задачами, которые стоят перед государством. Расходы государства в ХХ в. росли высокими темпами. Эти темпы были выше, чем темпы роста ВВП. Отношение расходов госбюджета к ВВП называется государственной квотой, и она показывает степень участия государства в экономике. Экономисты считают, что существует прямая связь между ростом экономики и государственной квотой.

Основные расходы государства:

- финансирование экономики;

- социальная помощь населению;

- межбюджетные трансферты;

- расходы на государственное управление;

- выплата процента по государственному долгу;

- внешнеполитические расходы.

В России расходы федерального бюджета в 2014г.:

- социальные расходы – 25,6%

- национальная оборона – 19,1%

- нац. безопасность, правоохранительная деятельность -14,4%

- национальная экономика – 13,1%

- образование – 5% и др.

Если доходы и расходы бюджета совпадают, то государственный бюджет является сбалансированным. Если доходы больше расходов, то возникает профицит бюджета. Если доходы меньше расходов, то возникает дефицит бюджета.

Доходы бюджетов образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов. Кроме того, в доходы бюджета текущего года зачисляется остаток средств на конец предыдущего года.

**Налоговые доходы** составляют предусмотренные налоговым законодательством федеральные, региональные и местные налоги и сборы, а также пени и штрафы.

**Неналоговые доходы** составляют:

* доходы от использования государственной или муниципальной собственности;
* доходы от продажи государственной или муниципальной собственности;
* доходы от платных услуг, оказываемых органами государственной власти и местного самоуправления;
* штрафы, компенсации;
* доходы, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы в виде финансовой помощи и бюджетных ссуд.

**К доходам от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, относятся:**

* арендная плата за сдачу во временное пользование имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности;
* проценты по остаткам бюджетных средств на счетах в кредитных организациях;
* доходы в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных капиталах хозяйственных обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации, субъектам Федерации или муниципальным образованиям.

Кроме того, доходы бюджетов подразделяются на собственные и регулирующие.

К **собственным доходам** бюджетов относятся доходы, закрепленные на постоянной основе полностью или частично за соответствующими бюджетами. Они могут быть как налоговыми, так и неналоговыми.

К **регулирующим доходам** бюджетов относятся федеральные и региональные налоги, по которым устанавливаются нормативы отчислений в бюджеты субъектов Федерации или местные бюджеты на очередной финансовый год. Эти нормативы определяются законом о бюджете того уровня бюджетной системы, который передает регулирующие доходы.

Налоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации должны составлять не менее 50% от суммы доходов консолидированного бюджета Российской Федерации.

#### Осуществление бюджетных расходов

Расходы бюджетов всех уровней основываются на единых методологических принципах и нормативах минимальной бюджетной обеспеченности на оказание государственных услуг. Эти нормативы устанавливаются правительством.

Расходы бюджетов всех уровней делятся на текущие и капитальные.

**Капитальные расходы** — это расходы на инновационную и инвестиционную деятельность. Они включают расходы на: инвестиции в соответствии с утвержденной инвестиционной программой; средства, предоставляемые в качестве бюджетных кредитов юридическим лицам; расходы на проведение капитального ремонта объектов государственной собственности; расходы, связанные с расширенным воспроизводством.

Капитальные расходы составляют так называемый бюджет развития. Порядок его формирования определяется федеральным законом.

**Текущие расходы** бюджетов — расходы, обеспечивающие функционирование органов государственной власти, органов местного самоуправления и бюджетных учреждений.

**Расходы бюджетов осуществляются в формах:**

* ассигнования на содержание бюджетных учреждений;
* средств на оплату товаров, работ и услуг по государственным или муниципальным контрактам;
* трансфертов населению;
* бюджетных кредитов;
* субвенций и субсидий;
* инвестиций в уставные капиталы действующих или вновь создаваемых юридических лиц;
* кредитов иностранным государствам;
* средств на обслуживание и погашение долговых обязательств.

Получателями бюджетных средств являются бюджетные учреждения. Кредиты за счет бюджетных средств могут предоставляться юридическим лицам на основании законов о бюджетах.

**Вопрос № 35 (Налоги и налоговая система. Кривая Лаффера)**

Мощное воздействие на экономическую динамику оказывают не только расходные, но и доходные механизмы бюджета. Налоги образуют основную долю доходной части государственного и местных бюджетов. Отсюда следует приоритетное внимание любого государства к формированию налоговой системы и налоговой политики. Величина налоговой ставки и общая масса изымаемых в госбюджет ресурсов оказывают непосредственное влияние на динамику социального экономического развития общества.

**Налог** — это принудительно изымаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Эти сборы производятся на основе государственного законодательства.

Использование налогов в качестве инструмента централизованного воздействия на экономическое развитие государства имеет длительную историю. Первый денежный поголовный налог на граждан был введен еще в Римской империи во II в. н.э.

По мере развития обмена и экономической цивилизации денежные налоги вытесняют другие виды платежей, в том числе натуральный, и становятся господствующими.

В современных условиях налоги выполняют две основные функции: фискальную и экономическую. **Фискальная функция** является основной. Используя ее, государство формирует денежные фонды. **Экономическая функция** предполагает использование налогов в качестве инструмента перераспределения национального дохода, заинтересованности производителей и предпринимателей в развитии разнообразных видов деятельности по производству товаров и услуг. Используя эту функцию налогов, государство оказывает влияние на реальный процесс производства и инвестирования капитальных вложений.

Взимание налогов основывается на использовании различных ставок налогов. Различают следующие виды ставок.

**Твердые ставки** устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размера дохода (тонну, штуку, партию товара, услугу и т.д.).

**Пропорциональные ставки** действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

**Прогрессивные ставки** предполагают прогрессивное повышение ставки налога по мере возрастания дохода. Этот вид ставок служит инструментом изъятия средств у лиц, получающих большие доходы.

**Регрессивные ставки** предполагают снижение налога по мере роста дохода. Эти ставки наиболее выгодны лицам, обладающим большими доходами, и наиболее обременительны для физических и юридических лиц, обладающих незначительными доходами.

По платежеспособности и методу взимания налоги подразделяются на прямые и косвенные.

**Прямые налоги** непосредственно уплачиваются конкретным плательщиком. Как правило, они прямо пропорциональны платежа; способности.

**Косвенные налоги** — это обязательные платежи, включенные В цену товара или услуги. Значительную часть их образуют акцизы.

По использованию налоги подразделяются на общие, поступающие в общую доходную часть бюджета, и специальные (целевые). Они используются строго на определенные цели. Это налоги, например, на продажу бензина, топлива, смазочных масел и др.

В соответствии с государственным устройством и бюджетной структурой налоги подразделяются на федеральные и местные.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также и методов их построения образует налоговую систему. В ней устанавливаются конкретные методы построения и взимания налогов.

Принципы, которым должна отвечать налоговая система, были сформулированы еще А. Смитом и включали принципы нейтральности, справедливости и простоты расчета. Эти принципы не утратили своей значимости до настоящего времени.

**Нейтральность налоговой системы** заключается в обеспечении равных налоговых стандартов для равных налоговых плательщиков. К сожалению, в странах с переходной экономикой этой нейтральности практически не существует. Широкая дифференциация налогов, разнообразие льгот отраслям и фирмам дискредитируют общество и подрывают экономическую стабильность.

**Принцип справедливости** обеспечивает возможность равноценного изъятия налоговых средств у различных категорий физических и юридических лиц, не ущемляющего интересов каждого плательщика и в то же время обеспечивающего достаточными средствами бюджетную систему.

**Принцип простоты** предполагает построение налоговой системы с учетом потребностей общества, возможностей государства и имеющейся базы налогообложения. При этом следует учитывать внутренние и внешние интересы государства и интересы предприятий, отраслей, регионов и граждан. Это предполагает использование набора функциональных инструментов определения облагаемого дохода, налоговой ставки и величины налога, понятных налогосборщикам и налогоплательщикам.

В странах с федеральным устройством при проектировании налоговой системы широко используется принцип равномерного распределения налогового бремени по отдельным регионам и субъектам Федерации.

Количественно **уровень налогового бремени** можно представить как отношение суммы налогов на душу населения к платежеспособности дохода, или суммы, оставшейся после уплаты налога к платежеспособности.

Можно исчислять уровень налогового бремени по доле налогов в валовом внутреннем продукте:

Kналогового бремени = Σ H / Σ ВВП,
где Н — сумма налогов; ВВП — валовой внутренний продукт.

Надо заметить, что такой метод сравнительного сопоставления рекомендуется международной организацией ЮНЕСКО.

Согласно рассуждениям А.Лаффера, чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы корпораций снижает у них стимулы к капиталозатратам, тормозит НТП, замедляет экономический рост. Графическое отображение зависимости между доходами бюджета и динамикой налоговых ставок получило название кривой Лаффера (рис. 27.2).



На рис. 27.2 по оси ординат отложены налоговые ставки R, по оси абсцисс - поступления в бюджет (V). При увеличении ставки налога R доход государства в результате налогообложения V увеличивается. Оптимальный размер ставки (R1) обеспечивает максимальные поступления в государственный бюджет (V1). При дальнейшем повышении налогов стимулы к труду и предпринимательству падают, а при 100%-м налогообложении доход государства равен нулю, так как никто не хочет работать, не получая дохода.

Повышение или понижение налоговых ставок оказывает тормозящее или стимулирующее воздействие на динамику инвестиций.

Налоговая система любого государства по своей сути не статична, а довольно динамична. Это связано с изменением экономической конъюнктуры, целей и задач экономического роста.

Главным недостатком большинства действующих налоговых систем является рассмотрение отдачи каждого из налогов в статической системе, не учитывающей развития общественных отношений. Конкретные фазы экономического цикла: подъем или падение производства во всех отдельных отраслях экономики, изменение прожиточного уровня, изменения в распределении личных доходов, не говоря уже о глобальных экстремальных обстоятельствах (неурожай, аварии с тяжелыми последствиями, стихийные бедствия и пр.), — изменяют действенность тех или иных налогов, рассчитанных на функционирование в определенных, зафиксированных статической моделью условиях.

Являясь мощным инструментом финансовой политики, величина налоговой ставки и общая масса изымаемых в государственный бюджет ресурсов оказывают непосредственное влияние на динамику социально-экономического развития общества, в результате чего с течением времени изменяется степень их полезности для общества и государственной власти. Проведение экспертиз и исследований воздействия налоговых систем или отдельных налогов на развитие общественного производства и экономико-политическое состояние основывается на дискретном изучении этих воздействий в определенные моменты, и на этой основе делаются выводы о целесообразности и обоснованности каждого конкретного налога. Такие исследования имеют смысл и могут оказаться неплохим инструментом в разработке бюджетных планов в условиях абсолютно стабильного общества. Однако таких обществ в природе не существует — любое государство постоянно развивается, изменяются представления людей о потребностях, потребности самого государства происходят изменения во внешнем мире и т.д.

Если рассматривать налоговую систему как часть финансовой системы государства, то необходимость рационального распределения государственных средств по наиболее перспективным направлениям является одной из наиболее острых в сфере перераспределения получаемых государством средств. Чрезмерное внимание к социальным программам снижает заинтересованность части населения в повышении своего жизненного уровня, что в конечном счете пагубно сказывается на общем уровне производства в стране. Здесь, как и в случае с определением предельных ставок налогов, необходима золотая середина, значительное отклонение от которой в ту или иную сторону может негативно отразиться на общеэкономическом и политическом состоянии государства.

Интересы общества и государства на практике могут совпадать, а могут значительно различаться, в результате чего уровни заинтересованности в налогах у них также будут различаться. Интересы государства, формально являющиеся отражением интересов общества, на практике значительно отклоняются от них, поскольку в ходе своего функционирования государство, которое представляет далеко не все общество, а лишь какую-либо его часть, проводит соответствующую интересам этой части политику. Таким образом, потребности в сумме налоговых сборов для общества и государства зачастую различаются, что создает проблему определения "идеальной" суммы налогов, которую необходимо собрать. На каждом этапе своего развития государство определяет величину ресурсов, необходимых для исполнения доходной части бюджета. И здесь на первый план выступает подход к определению налоговой ставки — неправомерное ее завышение или занижение способны значительно снизить прогнозируемую величину собираемых налогов.

**Вопрос № 36 (Финансово-бюджетная политика регулирования экономики)**

**Финансы**– совокупность экономических отношений, складывающихся в процессе создания и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Государство через систему финансов перераспределяет значительную часть национального дохода в целях государственного регулирования экономики для достижения экономического роста и социальной стабильности.

Советские экономисты определяли финансовую политику, прежде всего, как политику использования финансов в системе стоимостной, денежной формы реализации экономических законов товарного производства, концентрированного выражения через финансы системы денежных отношений в экономике. Финансовая политика трактовалась как искусство перераспределения через формирование и использование фондов финансовых ресурсов в интересах создания условий для увеличения натуральной и денежной базы народного хозяйства.

Действительно, такие определения финансовой политики подтверждаются её основными целями, к которым можно отнести следующие:

1)      Повышение объёма и эффективности использования финансовых ресурсов.

2)      Оздоровление и структурная перестройка экономики: повышение в общем объёме производства доли отраслей второй группы, снижение затрат на ВПК, упорядочивание денежного обращения, и в перспективе восстановление конвертируемости рубля.

3)      Достижение более высокого уровня жизни населения на основе развития отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Основная задача финансовой политики – обеспечить высокое благосостояние всего населения

Итак, исходя из задач, поставленных перед финансовой политикой, ведущие экономисты разделяют последнюю на три вида: политика экономического роста, политика стабилизации и политика ограничения деловой активности.

Под первой, то есть политикой экономического роста, понимают систему финансовых мер, направленных на увеличение фактических объёмов валового национального продукта и повышение уровня занятости. Данная стимулирующая финансовая политика включает:

·        рост государственных расходов;

·        снижение налогового бремени.

Если же правительство использует меры фискальной политики и политики государственных расходов, пытаясь удержать объём выпуска продукции на его типичном для рассматриваемой страны уровне и поддержать стабильность цен, то считается, что государством проводится политика стабилизации.

В свою очередь политика ограничения деловой активности, напротив направлена на уменьшение реального объема ВНП по сравнению с его потенциальным уровнем и применяется правительством в период подъёма или бума с целью избежания кризиса перепроизводства, и инфляции возникающей вместе с избыточным спросом.

**Государственный бюджет**- это подробная смета правительственных доходов и расходов по источникам поступления и основным каналам расходования средств.

В настоящее время государственный бюджет является важнейшим параметром экономического развития, так как через его каналы перераспределяется значительная часть ВВП. Общей тенденцией является постоянное участие государства в экономических процессах, в формировании потоков движения финансовых средств по различным правительственным программам. Эти  действия определяются принципами государственного вмешательства в экономику текущими и долгосрочными планами социально-экономического развития.

Бюджетные средства расходуются на следующие основные цели: содержание вооруженных сил и аппарата государственного управления, финансирование социальной сферы (социальное обеспечение, здравоохранение, просвещение, наука и т.д.), финансирование народного хозяйства. Соотношение между этими статьями определяется положением страны в мировой системе, социально-экономической структурой общества, историческими традициями и даже тем, какая партия стоит у власти.

Бюджетная политика может быть экспансивнойирестриктивной.Экспансивная политика выражается в увеличении государственных доходов и снижении уровня налогообложения и используется для преодоления экономических кризисов, ускорения экономического развития.Рестриктивная- одна из форм монополистического объединения, имеющая целью соглашения об ограничении производства или экспорта.

**Вопрос № 37 (Экономическая сущность и причины возникновения инфляции. Открытая и подавленная формы инфляции. Определение уровня инфляции. Дефляция)**

**Инфляция** — это:

* чрезмерное увеличение находящихся в обращении наличных бумажных денег или объема безналичного бумажного денежного обращения по сравнению с реальным предложением товаров;
* снижение покупательной способности денег;
* общее длительное повышение цен.

Термин "инфляция" (от лат. inflatio — вздувание) впервые стал употребляться в Северной Америке в период Гражданской войны 1861 — 1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX в. он употреблялся уже и в Великобритании, и во Франции. В экономической литературе XX столетия он получил широкое распространение после Первой мировой воины.

Некоторые экономисты считают, что процесс инфляции, понимаемый просто как обесценение денег, такого же древнего происхождения, как и номинальные денежные знаки (уменьшение веса, ухудшение качества монет). Известно, что в Древней Греции, начиная с тирана Гинпия (VI в. до н.э.), уменьшившего наполовину содержание монеты, выпускались в обращение неполноценные деньги. Аналогично поступали и римские императоры. Так, Септимий Север в (146—211) увечил примесь меди в серебряных монетах до 50—60% их веса, а его преемники еще больше. Король Франции Филипп rv (1268—1314) получил прозвище "фальшивомонетчик" за широкое использование выпуска в обращение неполноценных монет, он издал 35 инфляционных указов. В России в XVI—XVIII вв. неоднократно понижалась денежная стопа — содержание металла в серебряных монетах. С появлением бумажных денег монетарно-де-нежная инфляция заменяется бумажно-денежной.

Другие же авторы утверждают, что в условиях золотого или серебряного обращения инфляция невозможна, ибо деньги представляют реальное богатство, а не его символ; необходимое количество денег регулируется такой функцией, как сокровище. Если монет больше, чем необходимо для покупок, оставшиеся деньги оседают как сокровища. При этом они не обесцениваются. При наполнении рынка товарами монеты изымаются из накоплений и участвуют в торговых сделках. Обесценения денег в таких условиях не происходит. Известно, что в России в XVIII в. Акинфий Демидов (уральский горнозаводчик), обнаружив залежи серебряных руд, стал самостоятельно чеканить свои монеты, ничем не отличающиеся от царских, и к негативным последствием для экономики страны это не привело. Серебро — всегда серебро, и даже если монет начеканено больше, чем необходимо для покупок, оставшиеся на руках деньги оседают как сокровище.

Другое дело при бумажном обращении. Здесь деньги лишь символ, а не реальное богатство. Выполнять функцию сокровища они не могут. Гораздо лучший способ сохранения сбережений — покупка недвижимости или драгоценностей. Бумажные же деньги в очень незначительной степени накапливаются в качестве сбережений. Основная их возросшая масса при избытке денег остается в обращении. Наличие этих денег у населения увеличивает совокупный спрос, а он, в свою очередь, давит на цены в сторону их повышения.

Проявлением инфляции выступает повышение цен, которое возникает в связи с длительным неравновесием на большинстве рынков в пользу спроса, т.е. это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением. Однако следует знать, что рост цен может быть связан с отсутствием равновесия между спросом и предложением на отдельном рынке и такой рост цен на каком-то отдельном товарном рынке — это не инфляция. Инфляция проявляется в повышении общего уровня цен в стране. Следовательно, не всякий рост цен вызван инфляционными процессами. Так, рост цен, связанный с сезонными колебаниями конъюнктуры рынка, нельзя считать инфляционным. Стихийные бедствия не могут считаться причиной инфляционного роста цен. Если в результате землетрясения разрушены дома, то очевиден подъем цен на стройматериалы, и это будет стимулировать производителя стройматериалов расширять предложение своей продукции, но по мере насыщения рынка цены станут понижаться.

Таким образом, **инфляция** — это сложное многофакторное явление, которое характеризует нарушение воспроизводственного процесса, выступает результатом макроэкономической нестабильности, определенного дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением и присуща экономике, использующей бумажно-денежное обращение.

**Инфляция открытого типа**

Выделяют два основных вида рассматриваемого явления. Открытая инфляция проявляется в условиях рыночной экономики. Она является непременным атрибутом хозяйства большинства стран. Механизмы открытой инфляции включают ожидания населения и взаимосвязь между издержками и ценами. Причины такого явления уже были рассмотрены выше. Выделяют такие виды открытой инфляции:

Умеренная (ползучая). Она характеризуется относительно небольшим ростом цен. Признаки открытой инфляции в этом случае практически незаметны. Обесценивание денег не происходит, поэтому умеренный рост цен на 10-12% в год иногда считают даже полезным для экономики.

 Галопирующая инфляция. Данная форма сопровождается быстрым скачком цен – от 20 до 200% в год. Она не стимулирует производства, а приводит к увеличению безработицы и падению доходов населения. Данные Росстата показывают, что такой этот тип был характерен для РФ в 1990 годы. Похожая ситуация сложилась в этот период и в других странах Восточной Европы.

 Гиперинфляция. Она сопровождается ростом цен на астрономические величины (в год от 200 до 1000%, а иногда и больше). Если рассматривать все формы открытой инфляции, то данная является самой опасной. При этом происходит деформация сферы производства, системы обращения денег и занятости. Население стремится быстро избавиться от денег, купив на них реальные ценности. В обществе обостряются все существующие социальные противоречия, становятся возможными крупные политические потрясения и конфликты.

 **Инфляция подавленная**

Рассмотрим второй вид данного негативного явления. Сразу отметим, что такая ситуация зачастую характерна для административно-плановой экономики. Скрытая инфляция появляется там, где государство активно борется с повышением цен. Оно пытается заморозить их на определенном уровне. Такие меры вызывают дефицит товаров на рынке. И это показывает очевидную неправильность действий государства. Вместо того чтобы бороться с внутренними причинами, приведшими к негативной ситуации, оно пытается устранить его внешние проявления. Поэтому государственные меры по заморозке цен всегда являются бесперспективными в долгосрочной перспективе.

**Определение уровня инфляции**

**Инфляция**- повышение общего уровня цен в стране; переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, вызывающее обесценение денежной единицы.

Измеряется инфляция с помощью индекса цен, который выражает изменение среднего уровня цен за определенный период времени и рассчитывается по формуле

## Индекс цен = Цена рыночной корзины в текущем периоде/ Цена аналогичной рыночной корзины в базовом периоде\*100%.

Индексы цен используются для измерения уровня или, другими словами, темпа инфляции. Уровень инфляции показывает, на сколько процентов увеличились цены по сравнению с прошлым периодом, и определяется по формуле

## Уровень инфляции = (Индекс цен текущего периода - Индекс цен прошлого периода)/Индекс цен прошлого периода\*100%.

Так, если в прошлом году индекс цен был равен 110, а в текущем году - 130, то уровень инфляции составит

[(130-110)/130]\* 100% = 15%.

Для определения количества лет, которое приблизительно потребуется для удвоения уровня цен, используют так называемое “правило величины 70”. Для этого достаточно 70 разделить наежегодный темп инфляции (в процентах). Получится приблизительное количество лет, за которое цены возрастут в 2 раза. Например, если уровень инфляции 18% сохранится и в дальнейшем, то цены удвоятся за 3,8 года (70:18).

Экономической теории удалось раскрыть механизм, порождающий инфляцию, которая присуща практически всем странам мира.

**Дефля́ция** (от [лат.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) deflatio — сдувание) — общее снижение уровня цен; процесс, противоположный инфляции.[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F_%28%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%29#cite_note-1) Характеризуется следующими факторами - ростом покупательской способности граждан, падением индекса цен, изъятием части «лишних» денег из оборота, повышенным контролем за валютной и внешнеторговой сферой, активной продажей государственных бумаг.

Существует четыре вида дефляции:

1. Конфискационная  – жесткий и наиболее опасный вид. Его особенность - в конфискации наличных средств у людей (компаний) с целью восстановления банковского сектора. Характеризуется грубым нарушением прав собственности.

2. Банковского кредита – процесс обновления банковской системы, вытеснения наиболее ненадежных структур. Происходит при массовом снятии депозитов со счетов. Итог – разорение банков, снижение стоимости ценных бумаг.

3. Наращивания – ситуация увеличения объемов валюты на руках и резкое снижение трат на услуги и товары. Индивид собирает [богатство](http://utmagazine.ru/posts/8226-bogatstvo) ради удовлетворения потребностей накопления. Такой вид дефляционного процесса свидетельствует о недоверии людей к правительству страны и ухудшении экономической ситуации, требует срочных мер со стороны государственных структур.

4. Дефляция роста – увелиение спроса на тот или иной товар. Результат – повышение его производства и снижение цены. Может оказывать различное влияние на внутреннюю и внешнюю экономику страны.

#### Причины дефляционных процессов

К основным причинам дефляционных процессов относится:

1. Увеличение стоимости национальной валюты.

1. Снижение цен на большинство товаров первого потребления. Причина – прирост производительности труда на фоне неизменной цены национальной валюты.
2. 3. Нехватка средств для финансового поддержания торгового оборота. В этом случае дефляция имеет следующие причины:
3. - резкое снижение объемов оборотной наличности на рынке для защиты от инфляции (увеличение налогов и учетной ставки, «замораживание» роста заработной платы, снижение расходов на бюджет и так далее);
4. - накопительство денег гражданами страны в ожидании роста их цены или для совершения крупной покупки (обращение в банки сводится к минимуму);
5. - резкое снижение обращаемости денег по ряду объективных причин.

**Вопрос № 38 (Источники доходов населения и их формы. Проблема неравенства в распределении доходов. Кривая Лоренца и коэффициент Джина)**

**Доходы населения** – это сумма денежных средств, материальных ценностей и услуг, полученных от трудовой и нетрудовой деятельности за определенный период времени. Они имеют форму заработной платы, жалованья, гонорара, прибыли, ренты, процента, трансфертных платежей ( пособия по социальному обеспечению и безработице, социальные пособия многодетным семьям и т.д.). Доходы поступают населению в денежной и натуральной ( продукты питания, одежда . т.п.) формах..

Уровень доходов населения отражается при помощи следующий показателей :

Среднедушевые денежные доходы исчисляются путем деления общей суммы денежного дохода на наличное население. Номинальные денежные доходы характеризуют общее количество денег, которое получено (начислено) за определенный период времени. Располагаемые денежные доходы могут быть использованы на личное потребление и сбережения. Они равны номинальным доходам за минусом налогов, обязательных платежей и добровольных взносов населения.

 доходы населения значительное влияние оказывает рост цен. Показателем, который отражает это влияние, является **индекс потребительских цен (ИПЦ**) - индекс цен, рассчитанный для группы товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину среднего городского жителя. **Потребительская корзина ( ПК)** представляет собой набор товаров и услуг, наиболее часто потребляемых населением.

ИПЦ = ( ПК в текущих ценах / ПК в базовых ценах ) \* 100.

Реальные денежные доходы отражают покупательную способность денежного дохода – это располагаемые денежные доходы текущего периода, скорректированные на индекс потребительских цен.

Основными ***источниками***доходов населения являются :

· факторные доходы ( доходы от основных факторов производства – заработная плата, рента, процент, дивиденды , прибыль);

· трансфертные платежи : пенсии, пособия, стипендия и т.п.;

· другие поступления: страховые возмещения, доходы от продажи валюты и пр.

В зависимости от источников доходы делятся на : трудовые и нетрудовые.

- Трудовые доходы, источником которых выступают трудовая деятельность в производстве и предпринимательство (зарплата и предпринимательская прибыль). К трудовым относятся также доходы от личного подсобного и домашнего хозяйства, индивидуальной трудовой деятельности.

К нетрудовым доходам относятся : а) доходы, получаемые в теневой экономике ( взятки, хищения, также выигрыши в лотереи и т.п.); б) социальные доходы в виде трансфертных платежей ( пособия, пенсии, стипендии и пр.); в) бесплатные услуги ( образования, здравоохранения, юридические и пр.); г) льготы ( например, по жилищно-коммунальным услугам).

Выделяют также обычные, или регулярно получаемые доходы; спорадические, которые складываются в результате переоценки богатства, и вмененные ( условно начисляемые).

В условиях рынка различные источники ( труд, собственность, предпринимательство и т.д.) формируют различные виды доходов. Совокупность всех видов доходов, зарабатываемых или получаемых отдельным членом общества в течение определенного времени, образует его совокупный доход, который принято считать основным показателем материальной обеспеченности населения. Совокупный доход включает в себя все виды денежных доходов, а также стоимость натуральных поступлений , полученный от личного подсобного хозяйства и используемых на личное домашнее потребление. В структуру совокупных доходов населения входят денежная составляющая – заработная плата, другие денежные выплаты, получаемые за счет средств федерального и региональных бюджетов, фондов предприятий (организаций); стоимость льгот т бесплатных услуг из социальных фондов ( услуги здравоохранения, образования, дошкольного воспитания детей, дотации на жилье, транспорт, питание и т.д.), доходы от личного подсобного хозяйства, индивидуальной трудовой деятельности и т.д.

## Проблема неравенства в распределении доходов

Денежные доходы распределяются между людьми неравномерно, что характерно для всех стран мира. Данное явление известно как закон Парето, согласно которому между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость: 80 процентов созданного ВВП присваивается 20 процентов населения, а оставшиеся 20 процентов распределяются между 80 процентов населения, причём соотношение 80:20 достаточно устойчиво и наблюдается во всех странах, независимо от экономических и политических реалий.

При рассмотрении межотраслевой и внутриотраслевой дифференциации заработной платы закон Парето находит своё подтверждение. Так, работники одинаковых профессий, допустим, уборщица или бухгалтер, в школе зарабатывают в 3-5 раз меньше, чем уборщица и бухгалтер в банке. Значит ли это, что для работы в банке требуется более высокая квалификация, образование, стаж, опыт? Посмотрим внутриотраслевые различия профессиональных доходов работников в народном хозяйстве. Наиболее дифференцированной является оплата труда финансовых работников. Так по данным выборочного обследования (2014 г.) заработная плата 10 процентов самых высокооплачиваемых работников превышала в 30 раз заработки 10 процентов самых низкооплачиваемых работников этой сферы. В сельском хозяйстве фондовый коэффициент составил 21 раз, в электроэнергетике – 10 раз.

Всё это приводит к тому, что оплата работников одного предприятия, организации существенно различается. Разница между заработной платой самой высокооплачиваемой части работников (это, как правило, руководитель и его заместители) и низкооплачиваемых работников составляет, как было показано выше, 10-30 раз, а работников среднего звена – 5-8 раз. Заработная плата "верхушки" зачастую держится в секрете. Столь высокие различия в профессиональных доходах одного предприятия вряд ли могут объясняться объективными причинами и зависеть только от трудового вклада работника. Очевидная несправедливость в оплате труда вызывает конфликты.

Между тем в Японии, например, заработная плата рядового работника и топ-менеджера различается не более, чем в 5 раз. В развитых европейских странах наименьшая отраслевая дифференциация заработной платы наблюдается в Швеции, Франции, Италии [21, с. 64 – 70].

Проблема неравенства также довольно ярко проявляется в распределении доходов между работниками материальной и нематериальной сфер производства. В настоящее время в обществе сложилось понимание самоценности высокоразвитой науки, образования, здравоохранения и культуры, значение которых принципиально не измеряется процентами годового прироста ВВП. Поэтому совершенно иначе трактуются расходы на отрасли, связанные с интеллектуальным трудом – не как благотворительность или спонсорство государства, а как необходимые инвестиции в человека, без которых невозможен эффективный экономический рост. В связи с этим установлены нормативы минимальной оплаты труда и минимальной доли расходов государственного бюджета в социальной сфере.

При введении норматива следует исходить из того, что в этих отраслях мы сталкиваемся в основном с творческим трудом, результаты которого имеют социальную полезность, которая не находит должного отражения в стандартных стоимостных измерителях. Обычно её связывают с увеличением интеллектуального капитала общества или приростом человеческого капитала. Так или иначе, но, говоря об оценке труда в отраслях науки, образования и культуры, эту компоненту нельзя упускать из виду.

В стоимостной оценке творческого труда должны участвовать не только производимые с помощью этого труда товары и услуги, но и приращение человеческого капитала в виде новых "знаний и умений". При этом учёные, артисты, педагоги являются собственниками не только своей способности к труду, но и результатов этого труда – прав на использование создаваемой ими интеллектуальной собственности. Стоимость прав определяется только теми доходами, которые приносят или могут принести эти права при наилучшем их использовании. Что касается самого творческого труда, то минимальный уровень оплаты труда устанавливается на уровне средней заработной платы работников сферы управления.

Однако на практике оценить творческий труд сложно и распределение доходов в социальной сфере остаётся проблемой [15, с. 68 – 77].

Таким образом, процессы дифференциации населения по доходам продолжают углубляться. Изменения в доходах населения и расслоение общества приводит к самым негативным последствиям, ибо усиление неравенства в распределении доходов и низкий их уровень у основной части населения понижают совокупный потребительский спрос, делают его односторонним, что не способствует развитию отечественного производства и реального сектора экономики.

Амплитуда неравенства становится очевидной при более глубоком рассмотрении распределения доходов между домохозяйствами. С этой целью применяют приём ранжирования: семьи распределяют в порядке распределения доходов, а затем группируют. При этом различают: а) квинтильные группы, в которых домохозяйства делятся на пять подгрупп, каждая из которых включает 20 процентов всех семей; б) децильные группы, которые формируются аналогичным образом и делят домохозяйства на 10 одинаковых подгрупп (по 10 процентов).

Степень социального расслоения определяется посредством расчёта ряда коэффициентов. Коэффициент дифференциации доходов, или коэффициент фондов (Кg), - это соотношение между средними доходами 10 процентов наиболее богатого населения (d10) и 10 процентов наименее обеспеченного (d1).

Чем выше коэффициент фондов, тем больше неравенство в доходах и выше степень дифференциации населения. В 2014 году для Республики Беларусь данный коэффициент составлял 3,54.

**Вывод:**Чрезмерное неравенство в доходах может угрожать нестабильности в стране. Высокий уровень неравенства в доходах ограничивает возможности применения важнейших рыночных методов регулирования экономики, таких как повышение цен или обложение налогами и штрафами. Чрезмерное неравенство в доходах может также отрицательно сказываться на моральных нормах поведения участников экономических процессов, препятствовать возникновению отношений доверия и приверженности выполнению принятых на себя обязательств. С проблемой неравномерного распределения доходов связана проблема бедности. Это многоаспектное социально-экономическое явление, связанное с низким уровнем потребления, нестабильностью общественной жизни, слабыми возможностями эффективной реализации трудового потенциала.

«Кривая Лоренца» и «коэффициент Джини»

Для измерения фактического распределения доходов ис­пользуют «кривую Лоренца» и «коэффициент Джини», показы­вающие, какая доля совокупного дохода приходится на каж­дую группу населения**«Кривая Лоренца»**- это метод графического изображе­ния уровня концентрации явления. Для ее построения на обе оси координат наносят процентную масштабную шкалу (от 0 до 100 %). Для точек кривой абсциссами служат единицы сово­купности, а ординатами — значения признака. Равномерное распределение признака будет представлено в таком случае диагональю, называемой «линией равномерного распре­деления», а неравномерное — «линией Лоренца», отклонение которой от диагонали и характеризует степень неравномернос­ти.

Таким образом, если принять величину дохода и числен­ность населения за 100 %, то прямая ОА покажет абсолютно равномерное распределение совокупного дохода между всеми группами населения. Однако реальное распределение всегда будет характеризоваться отклонением от этой прямой. Абсо­лютно неравномерное распределение совпало бы с осями коор­динат. Но поскольку «сверхбедные» и «сверхбогатые» всегда со­ставляют незначительную часть рыночного общества, то перед нами будет некоторая кривая («кривая Лоренца»), отклонение которой от диагонали наглядно покажет степень неравномер­ного распределения доходов.

Для расчета конкретного уровня неравенства в распре­делении доходов поступают следующим образом. Площадь, образованную линиями равномерного и неравномерного распре­деления доходов (она на графике заштрихована), относят к пло­щади треугольника ОАВ. Полученный результат и есть **«коэф­фициент Джини».**



Понятно, что при коэффициенте, близком к нулю, общест­во находится в состоянии абсолютной «уравниловки», а при ко­эффициенте, равном единице, — в ситуации «нищего большин­ства и сверхбогатого меньшинства». Цивилизованная рыноч­ная экономика исключает подобные крайности благодаря целе­направленному перераспределению доходов.

Экономическая статистика обнаружила, что распределение доходов, если оно выше определенного уровня, характеризует­ся значительной устойчивостью. Эта зависимость между вели­чиной дохода и числом получа­ющих его лиц получила в экономической теории название **«за­кона Парето»**. Закон Парето означает, что если распределение низких доходов подвержено резким и подчас непредсказуемым коле­баниям, то при достижении более высокого уровня оно приоб­ретает стабильность. Закон подтверждает, что социальная ста­бильность есть следствие высокого уровня благосостояния на­селения

**Вопрос № 39 (Экономический рост: сущность и типы. Производственная функция и экономический рост. Функция Кобба-Дугласа и современные трактовки)**

Экономический рост – долговременная тенденция увеличения реального объёма выпуска в экономике.

Типы ЭР:

1. Экстенсивный рост – предполагает увеличение объёмов производства путём количественного наращивания одних и тех же в качественном отношении факторов производства. К экстенсивным факторам ЭР относят:

- увеличение занятости населения;

- рост объёмов потребления сырья, материалов, и др. ресурсов;

- увеличение количества предприятий.

2) интенсивный ЭР – связан с увеличением объёмов производства путём вовлечения более совершенных в качественном отношении факторов производства и технологий. Факторы интенсивного ЭР:

- повышение квалификации работников;

- внедрение или совершенствование технологий;

- совершенствование управление производством.

Факторы ЭР:

1. природные ресурсы – совокупность природно-климатических условий, необходимых дл осуществления процесса общественного производства.
2. трудовые ресурсы – основной фактор ЭР.
3. капитал – включает в себя, прежде всего, физический капитал (машины, оборудование, и т.д.)
4. технологические знания – повышение уровня используемых технологий.

Косвенные факторы:

- структура рынка и степень его монополизации;

- механизм ценообразования на природные ресурсы и энергоносители;

- бюджетно-налоговая и кредитно-денежная политика государства.

Экономический рост страны тесно связан с понятием «инвестиции».

Экономика любой страны не только производит национальный продукт, но и воссоздает ту его часть, которая расходуется на производственное и непроизводственное потребление. В современной рыночной экономике воспроизводство национального продукта в долгосрочном плане является расширенным. Это значит, что в текущий период времени произведено продукта больше, чем его было использовано в предыдущий период. Динамика расширенного воспроизводства как раз и характеризует такое явление, как экономический рост.

Наиболее простое определение и исчисление экономического роста связано с крупнейшим показателем национальных счетов - ВВП (или ВНП) в реальном, то есть очищенном от инфляции, выражении.

**Экономический рост - это относительное изменение объема реального ВВП (или ВНП), происходящее за рассматриваемый период. Темпы экономического роста**вычисляются в**темпах прироста реального ВВП или ВНП**в процентном выражении и обычно подсчитываются за год. Однако, в зависимости от характера исследования, этот показатель можно рассчитать за месяц, квартал, десятилетие, то есть за какой угодно целесообразный период времени.



где Уt- объем реального ВНП в рассматриваемый период, а Уt-1- объем реального ВВП в предыдущий период.

Производственная функция
   Для того чтобы определить, какую роль играют те или иные факторы в росте ВВП, необходимо вернуться к рассмотрению важного экономического понятия — производственная функция. Фактически мы уже имели дело с простейшим вариантом производственной функции в разделе 6.3 при анализе общего, среднего и предельного продукта фирмы. Тогда мы установили функциональную зависимость выпуска продукции отдельной фирмой от одного из факторов производства — труда. При этом предполагалось, что другой фактор производства — капитал — остается неизменным.
   Теперь выпуск продукции мы будем рассматривать, во-первых, в макроэкономическом аспекте: в качестве показателя выпуска будет служить ВВП, национальный доход или другой показатель объема всего национального производства. Соответственно этому любой фактор производства, например труд, будет представлять собой не число рабочих на отдельной фирме, а общее число занятых в экономике.
   Во-вторых, мы сделаем шаг, который приблизит нас к более реалистичным условиям: мы будем исходить из того, что объем ВВП может быть увеличен и за счет привлечения дополнительного количества занятых, и за счет увеличения размеров применяемого в экономике капитала.
   В-третьих, для анализа роли различных факторов экономического роста наиболее удобно пользоваться показателем среднегодового темпа прироста ВВП, НД и т.д. за рассматриваемый период времени.
   Наконец, в-четвертых, поскольку мы рассматриваем долговременный рост экономики, постольку целесообразно исходить из следующего предположения: ресурсы, которыми располагает экономика, используются с полной загрузкой, т. е. есть имеет место полная занятость и оптимальная загрузка производственных мощностей. Следовательно, повышение уровня выпуска ВВП может быть достигнуто, во-первых, за счет того, что увеличение рабочей силы обеспечивает рост числа занятых; и, во-вторых, инвестиции ведут к увеличению объема эксплуатируемого оборудования, что также становится источником повышения уровня ВВП. Таким образом, выпуск производимых в экономике товаров и услуг может быть представлен как функция от двух переменных — труда (L) и капитала (К):

Q = ƒ(L, К). (14.3)

   Допустим далее, что увеличение числа рабочих и объема применяемого капитала обладает свойством постоянной отдачи, т. е. если труд и капитал увеличатся в х раз, то и выпуск продукции увеличится в х раз. Поэтому функция (14.3) может быть представлена в виде:

xQ = ƒ(xL, хК). (14.4)

   Этот простейший вариант производственной функции подразумевает, что приращение числа занятых предполагает пропорциональное приращение их потребления, а приращение капитала — приращение инвестиций. Чтобы не усложнять наш анализ, абстрагируемся от государственного потребления и от экспорта и импорта товаров и услуг. Но при этом нам надо вспомнить, что, согласно системе национальных счетов, ВВП равен сумме инвестиций и личного потребления и, соответственно, приращение ВВП равно сумме приращений инвестиций и личного потребления, т. е.

ΔQ = ΔС + ΔI. (14.5)

   Как мы уже установили в главе 11, согласно теории функции потребления

с + s = 1,

   где с — предельная склонность к потреблению, s — предельная склонность к сбережениям.
   Таким образом,

ΔС = (1 - S)ΔQ

   Подставляя в равенство (14.5) значение ΔС, выраженное в равенстве (14.6), имеем

ΔQ = (1 - s) ΔQ + ΔI

и после преобразований получаем:

ΔI = sΔQ. (14.7)

   Равенство (14.7) говорит о том, что при сбалансированном росте инвестиции должны изменяться пропорционально изменениям ВВП, причем предельная склонность к сбережениям играет роль коэффициента пропорциональности.
   Равенство (14.7) говорит еще об одном важном свойстве экономического роста: если предельная склонность к сбережениям будет увеличиваться, то доля инвестиций в ВВП также должна увеличиваться, чтобы обеспечить сбалансированный рост. При условии постоянной отдачи затрат труда и капитала, согласно равенству (14.4), темп прироста ВВП будет изменяться пропорционально изменениям предельной склонности к сбережениям и доле инвестиций в ВВП.
   Теперь рассмотрим производственную функцию (14.4) с точки зрения того вклада, который делает каждый фактор в приращение ВВП. В этом случае приращение выпуска ΔQ может быть представлено как сумма двух приращений выпуска: 1) за счет увеличения числа занятых (ΔQL) и 2) за счет увеличения капитала, т. е. за счет чистых инвестиций (ΔQL):

ΔQ = ΔQL + ΔQK. (14.8)

   Теперь темп прироста ВВП может быть выражен равенством:



Производственные функции: Кобба- Дугласа

Производственная функция Кобба-Дугласа (Cobb-Douglas production function) — модель, показывающая зависимость объёма производства (Q) от создающих его факторов производства — труда (L) и капитала (K).

Впервые была предложена Кнутом Викселем, но проверена лишь в 1928 г. американскими экономистами Чарльзом Коббом иПолом Дугласом.

Функция имеет следующий вид:

*Q = A × Lα × Kβ*

где Q — объем производства; L — труд; K — капитал; A — технологический коэффициент; α — коэффициент эластичности по труду; β — коэффициент эластичности по капиталу.

Например, равенство Q = L0,73 К0,27 означает, что доля труда в совокупном продукте составляет 73%, а доля капитала — 27%.

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.

Если сумма показателей степени (a + b) равна единице, то функция Кобба — Дугласа является линейно однородной, то есть она демонстрирует постоянную отдачу при изменении масштабов производства.
Если сумма показателей степени больше единицы, функция отражает возрастающую отдачу, а если она меньше единицы, — убывающую.
Впервые производственная функция была рассчитана в 1920-е годы для обрабатывающей промышленности США, где получена формула:
Q ~ L^a \* K^b с параметрами a=0.73 b=0.27

При увеличении L в 2 раза и K в 2 раза Q увеличивается в 2 раза - это и понятно, строим 2-й завод - копию 1-го и получаем в 2 раза больше продукции.

При увеличении только L в 2 раза Q увеличивается в 1.66 раз.
При увеличении только K в 2 раза Q увеличивается в 1.21 раз.

Чтобы увеличить Q в 2 раза надо увеличить только L в 2.58 раз.
Чтобы увеличить Q в 2 раза надо увеличить только K в 13.0 раз.

Последние 2 цифры говорят о том, что гораздо эффективнее увеличивать объём производства продукции при помощи увеличения затрат труда, а не затрат капитала...

**Вопрос № 40 (Закономерности формирования и сущность мирового хозяйства. Международная экономическая интеграция: сущность и направления. Глобализация)**

Современное мировое хозяйство - это глобальный экономический организм, совокупность национальных экономик, находящихся в тесном взаимодействии и взаимозависимости, подчиняющийся объективным законам рыночной экономики.

Мировое хозяйство есть результат исторического развития, мирового взаимопереплетения национальных хозяйств. В настоящее время процесс формирования мирового хозяйства еще не завершен. Результатом его развития должна стать интерсистема планетарного уровня (глобальная экономическая система), аналогичная современным национальным хозяйствам

Мировое хозяйство есть система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями.

При этом под макроуровнем понимается взаимодействие национальных государств, национальных, субрегиональных и региональных экономик как единого целого — мировой экономики.

Под микроуровнем понимается уровень взаимодействия хозяйственных единиц — отдельных фирм, предприятий государственного и частного секторов экономики, домашних хозяйств, а также транснациональных корпораций (ТНК) и финансово-промышленных групп (ФПГ). На микроуровне происходит и взаимодействие отдельных рынков..

Формирование и развитие мирового хозяйства связано с действием социально-экономических факторов: международного разделения труда, развития средств транспорта и связи, миграции капитала (финансового, человеческого и т.д.).

**Основные черты мирового хозяйства**

Мировое хозяйство представляет собой глобальный экономический организм, состоящий практически из всех стран и народов планеты. Это преимущественно рыночная система. В систему мировой экономики входят государства с различными укладами хозяйства.

Мировое хозяйство характеризуется наличием развитой рыночной инфраструктуры, которую образуют мировые рынки: товаров и услуг, факторов производства, капиталов; а также мировая валютная и финансовая системы.

В настоящее время четко просматривается **следующая структура мирового хозяйства:**

1) мировой рынок товаров и услуг;

2) мировой рынок капиталов;

3) мировой рынок рабочей силы;

4) международная валютная система;

5) международная кредитно-финансовая система.

Кроме того, интернационализация интенсивно развивается в сфере информации, НИОКР, культуры. Формируется единое научно-информационное пространство.

**Основными субъектами мирового хозяйства являются:**

• государства с их народно-хозяйственными комплексами;

• транснациональные корпорации;

• международные организации и институты;

• фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за национальные границы.

Мировое хозяйство характеризуется неравномерностью развития. Экономические различия между частями заключаются в степени развития рынков товаров, труда, капиталов и информации, глубине разделения труда внутри стран и характере их включенности в мировой рынок, уровне и формах социальной защиты населения.

Международная экономическая интеграция — это процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.
Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внешней и оборонной политики. В результате создаются целостные региональные хозяйственные комплексы единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими «задачами, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления.
Самая простая и наиболее распространенная форма экономической интеграции — з о н а   с в о б о д н о й    т о р г о в л и    в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины.
Создание зон свободной торговли усиливает конкуренцию на   внутреннем рынке между национальными и зарубежными производителями товаров, что, с Одной стороны, увеличивает опасность банкротств, а с другой — является стимулом для совершенствования   производства и внедрения нововведений. Отмена таможенных пошлин и нетарифных ограничений касается, как правило, промышленных товаров; в отношении сельскохозяйственных товаров либерализация импорта ограниченна. Это было характерно для ЕС и сейчас   наблюдается в Североамериканском регионе и Латинской Америке.     Другая форма —  т а м о ж е н н ы  й     с о ю з —предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа 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.
Таможенный союз часто дополняется  п л а т е ж н ы м   с о ю з о м,  обеспечивающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы.
Более сложной формой является  о б щ и й    р ы н о к,  который призван обеспечивать его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики.
При функционировании единого рынка формируются общие фонды содействия социальному и региональному развитию, создаются наднациональные органы управления и контроля, совершенствуется правовая система, т.е. возникает единое экономическое, правовое, информационное пространство.
Высшей формой межгосударственной экономической интеграции является экономический и валютный союз, совмещающий все указанные формы интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики: Этот союз имеет место лишь в Западной Европе. Только здесь процесс экономической интеграции прошел все указанные этапы.

**Глобализация** — процесс [всемирной экономической](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F), [политической](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F), [культурной](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0) и религиозной [интеграции](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F) и [унификации](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BD%D0%B8%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F).

Глобализация представляет собой процесс изменения структуры [мирового хозяйства](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B5_%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE), совсем недавно понимаемого как совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой[международного разделения труда](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B0), [экономических](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F) и политических отношений, включения в [мировой рынок](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA) и тесное переплетение экономики на основе [транснационализации](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BD%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%22%20%5Co%20%22%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BD%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F) и [регионализации](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F). На этой базе происходит формирование единой мировой сетевой [рыночной экономики](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0) — [геоэкономики](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D0%BE%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%22%20%5Co%20%22%D0%93%D0%B5%D0%BE%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0) и её инфраструктуры, разрушение национального [суверенитета](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82) государств, являвшихся главными действующими лицами [международных отношений](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F) на протяжении многих веков. Процесс глобализации есть следствие эволюции государственно оформленных рыночных систем[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F#cite_note-1).

Основным следствием этого является мировое [разделение труда](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B7%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B0), [миграция](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B8%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F) (и, как правило, концентрация) в масштабах всей планеты [капитала](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB), [рабочей силы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%87%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%B8%D0%BB%D0%B0), производственных ресурсов, [стандартизация](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%22%20%5Co%20%22%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F)законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Это объективный процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества. В результате глобализации мир становится более связанным и более зависимым от всех его субъектов. Происходит как увеличение количества общих для группы государств проблем, так и расширение числа и типов интегрирующихся субъектов[[2]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F#cite_note-2).

Взгляды на истоки глобализации являются дискуссионными. Историки рассматривают этот процесс как один из этапов развития капитализма. Экономисты ведут отсчёт от транснационализации финансовых рынков. Политологи делают упор на распространение демократических организаций. Культурологи связывают проявление глобализации с вестернизацией культуры, включая американскую экономическую экспансию. Имеются информационно-технологические подходы к объяснению процессов глобализации. Различается политическая и экономическая глобализация. В качестве субъекта глобализации выступает[регионализация](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F), дающая мощный кумулятивный эффект формирования мировых полюсов экономического и технологического развития[[3]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F#cite_note-3).

Вместе с тем, происхождение самого слова «глобализация» указывает на то, что ведущую роль в данном процессе играет бурный рост международной торговли, происходящий на тех или иных исторических этапах. Впервые слово «глобализация» (в значении «интенсивная международная торговля») употреблял [Карл Маркс](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D1%80%D0%BB_%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%81), который в одном из писем Энгельсу конца 1850-х гг. писал: «Теперь мировой рынок существует на самом деле. С выходом Калифорнии и Японии на мировой рынок глобализация свершилась»[[4]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F#cite_note-4). На эту же ведущую роль международной торговли в процессах глобализации указывает и тот факт, что предыдущая глобализация, начавшаяся в эпоху Маркса, закончилась в 1930-е годы, после того как все развитые страны перешли к политике жёсткого [протекционизма](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%BC), что вызвало резкое свёртывание международной торговли.