КОНСПЕКТЫ ДЛЯ УРОКОВ ЭКОНОМИКИ

ПО УЧЕБНИКУ:

Липсиц И.В. Экономика. Базовый курс: Учебник для 10,11 классов общеобразовательных учреждений / И.В. Липсиц. — 16-е изд. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2012. — 272 с.

**Тема 1. Главные вопросы экономики**

**Что такое экономика П. 1**

Слово "экономика" — греческого происхождения, первоначально означало "искусство ведения домашнего хозяйства"; в буквальном переводе с древнегреческого означает "законы хозяйства" ("эйкос" — "хозяйство" и "номос" — "закон").

Два значения термина **"экономика":**

1) — **способ организации деятельности людей**, направленной на создание благ, необходимых им для удовлетворения своих потребностей; синонимом этого значения слова "экономика" является понятие **"хозяйство"**;

2) — **наука**, которая исследует, как люди используют имеющиеся ограниченные ресурсы для удовлетворения своих неограниченных потребностей в жизненных благах. *[Экономика*  *— наука, изучающая поведение участников хозяйственной деятельности.]*

**Потребность** — это присущая человеку нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности его организма, обеспечения его безопасности или получения удовольствий. [Потребность — осознанная нужда в чём-либо.]

Три участника экономической жизни:

1. граждане (семьи),
2. фирмы,
3. государство.

Главное из действующих лиц экономики — человек, семья: на языке экономистов — домашнее хозяйство.

Участники экономической жизни взаимодействуют между собой как непосредственно, так и через рынки факторов производства и потребительских товаров.

**Факторы производства** — ресурсы, используемые людьми для создания жизненных благ. [Факторы производства — ресурсы, вовлеченные в производство.]

Основные виды факторов производства:

1. ***труд***,
2. ***земля***,
3. ***капитал***.

Из труда выделяют разновидность факторов производства — ***предпринимательские способности***. Специфический вид факторов производства: ***информация***.

**Блага** — всё, что ценится людьми как средство удовлетворения своих нужд:

1. Свободные блага — это те необходимые блага (преимущественно природные), которые доступны людям в большем объёме, чем величина потребности в них; их не надо производить, и люди могут потреблять их не просто свободно, но и бесплатно.
2. Экономические блага, т.е. товары и услуги, созданные человеком.

Совершенствуя способы использования экономических ресурсов (факторов производства), человечество положило в основу своей хозяйственной деятельности два важнейших элемента: **специализацию** и **обмен** плодами своего специализированного труда.

**Специализация** — сосредоточение определенного вида деятельности в руках того человека или хозяйственной организации, которые справляются с ней лучше других.

Принципы специализации труда:

1. Сознательное разделение труда между людьми.
2. Обучение людей новым профессиям и навыкам.
3. Возможность кооперации, т. е. сотрудничества ради достижения общей цели.

Специализация — главный способ повышения **производительности** всех ресурсов (факторов производства), прежде всего труда. Производительность — тот полезный результат, который удается получить от единицы экономического ресурса за определенный период. (См. с. 18 учебника)

Благодаря специализации труда и росту на этой основе его производительности у людей появилась возможность производить больше благ определенного вида, чем было нужно для потребления им самим. = > Появилась возможность для обмена излишками таких благ.

Регулярный обмен товарами и услугами лежит в основе важнейшей сферы деятельности людей — **торговли**, т. е. обмена благами в форме купли-продажи товаров и услуг за деньги.

**Товар** — материальный предмет, производимый для обмена.

**Услуга** — нематериальное благо, имеющее форму полезной деятельности, которую люди готовы осуществлять в обмен на другие услуги или товары.

*Ход экономического прогресса человечества: специализация* — *рост производительности* — *больше благ* — *торговля* — *потребление.*

**Микроэкономика —** раздел экономической науки, изучающий проблемы организации деятельности рынков, фирм, государственных организаций, а также проблемы, связанные с семейной экономикой.

**Макроэкономика —** раздел экономической науки, изучающий проблемы, которые затрагивают всю экономическую жизнь страны: денежная система и инфляция, безработица, экономический рост, внешняя торговля и мировая экономика.

**P. S.**

***Объекты экономической науки***

По масштабу области исследования экономическая наука делится на [***микроэкономику***](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B8%D0%BA%D1%80%D0%BE%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0), изучающую деятельность фирм, домохозяйств, обособленных производств и государств и [***макроэкономику***](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0), изучающую национальное хозяйство в целом.

В последние годы в научной литературе также используются понятия *«[наноэкономика](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D0%BD%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%9D%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0)»* (изучает деятельность индивидуальных экономических субъектов), [*мезоэкономика*](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9C%D0%B5%D0%B7%D0%BE%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0&action=edit&redlink=1) (отрасли, регионы), [*интерэкономика*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0) (мировая экономика) и [*мегаэкономика*](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9C%D0%B5%D0%B3%D0%B0%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0&action=edit&redlink=1) (мировое хозяйство).

**Методы экономической науки**

**Общенаучные методы**: включают метод научной абстракции, анализ и синтез, индукция и дедукция, единство исторического и логического подходов, качественный и количественный анализ, системный подход.

1. **Метод научной абстракции.** Научная абстракция есть мысленное отвлечение (абстрагирование) от несущественных сторон, свойств явлений (внешней видимой формы) и отыскание главного, наиболее существенного в них. Так улавливается сущность явления. В результате абстрагирования выводятся экономические категории. Они выступают как теоретические выражения реальных сторон экономики (прибыль, цена, товар, деньги, зарплата). В совокупности экономические категории образуют понятийный аппарат. Дальнейшее познание направлено на изучение связи экономических явлений.

2. **Анализ и синтез**. *Анализ* – расчленение изучаемого явления на составные элементы и детальное изучение каждого из них по отдельности, выяснение его места и роли внутри целого. *Синтез* – метод, обратный анализу, с его помощью происходит соединение расчлененных и проанализированных элементов в единое целое, раскрывается внутренняя связь между элементами, выясняется их взаимодействие, и в результате воссоздается целостное представление о том или ином явлении.

3. Выяснению сущности явлений служат **индукция и дедукция**. *Индукция* – движение от частного к общему (накопление, систематизация и обобщение фактов с целью формулирования теорий, положений, принципов). *Дедукция* – движение от общего к частному. Хотя индукция и дедукция представляют собой противоположные способы исследования экономических явлений, в процессе познания их трудно разделить.

4. Полезным методом является единство **исторического и логического подходов**. Его значение состоит в том, что он позволяет не только выяснить происхождение системы и ее элементов, но также обосновать тенденции развития, его этапы. Экономическая теория должна показать явление в развитии, движении, т.е. исторически. В то же время она рассматривает экономические процессы, свободные от случайностей исторического развития, т.е. логически.

5. **Качественный и количественный анализ**. Многие экономические процессы, явления развиваются на основе постепенных количественных изменений. Такие изменения могут осуществляться до определенного уровня, называемого мерой количественных изменений. Когда дальнейшие количественные изменения становятся невозможными в рамках имеющегося качества, то они предполагают изменение качественное.

6. **Системный подход**. Предполагает рассмотрение изучаемого объекта как системы, как совокупности элементов, взаимосвязанных между собой. При этом данная система может являться элементом системы более высокого порядка (уровня). Системный подход предполагает, что экономические явления исследуются по составу и структуре, в определенной субординации, с выделением причинно-следственных связей.

В группе **частных приемов** выделяют ***графические***, ***статистические*** (например, корреляционный анализ), ***математические методы*** (например, линейное и динамическое программирование), ***моделирование*** (в том числе с использованием компьютерной техники), ***сравнительный анализ***, ***практический эксперимент***.

**Noch einmal**

**Методы экономической теории**:

1. *Метод* [*анализа*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7) *и* [*синтеза*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B7) — анализ предполагает разделение рассматриваемого объекта или явления на отдельные части и определение свойств отдельного элемента. С помощью синтеза получают полную картину явления в целом.
2. *Метод* [*индукции*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F) *и* [*дедукции*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F) — при методе индукции происходит исследование отдельных фактов, принципов и формирование общих теоретических концепций на основе получения результатов (от частного к общему). Метод дедукции предполагает исследование от общих принципов, законов, когда положения теории распределяются на отдельные явления.
3. *Метод системного подхода* — рассматривает отдельное явление или процесс как систему, состоящую из определённого количества взаимосвязанных между собой элементов, которые взаимодействуют и оказывают влияние на эффективность всей системы в целом.
4. *Метод* [*математического моделирования*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5) — предполагает построение графических, формализованных моделей, которые в упрощённом виде характеризуют отдельные экономические явления или процессы.
5. *Метод научной* [*абстракции*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B1%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F) — позволяет исключать из рассмотрения отдельные несущественные взаимоотношения между субъектами экономики и концентрировать внимание на рассмотрении нескольких субъектов.

 **Noch einmal: Методология экономической науки**

В экономической науке используются стандартные методы диалектики и логики. К **общенаучным методам** исследования экономических процессов относятся:

1. [анализ](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7) и [синтез](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B7);
2. [индукция](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F) и [дедукция](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F);
3. метод научной [абстракции](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B1%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F).

Среди **частных методов** исследования выделяют:

1. графические,
2. статистические,
3. математические,
4. моделирование,
5. сравнительный анализ,
6. экономический эксперимент,
7. [сравнение](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5) и [аналогия](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F).

**Функции экономической науки**

Экономическая наука выполняет следующий ряд функций:

* Познавательная
* Практическая
* Прогностическая
* Мировоззренческая
* Методологическая
* Идеологическая
* Критическая
* Теоретическая

**Ограниченность ресурсов. Выбор. Альтернативная стоимость**  **П. 2**

Первой задачей хозяйственной деятельности (экономики) было удовлетворение основных (биологических) нужд.

***"Пирамида потребностей" по А. Маслоу***

*Потребность в самореализации*

(потребность в развитии своих возможностей

и способностей и их активном использовании)

*Потребность в уважении*

(уважении со стороны других людей и самоуважении)

*Социальные потребности*

(потребность в любви, дружбе, общении с людьми, имеющими те же интересы)

*Потребность в безопасности*

(защита от преступников и внешних врагов, защита от нищеты и помощь при болезнях)

*Физиологические потребности*

(еда, вода, жильё, одежда, отдых, воспроизводство рода)

Но для удовлетворения всех этих потребностей нужно много ресурсов, гораздо больше, чем всегда было доступно человечеству. — **Главной экономической проблемой человечества является относительная безграничность человеческих потребностей и ограниченность экономических ресурсов относительно этих потребностей.**

**NB:** Экономическую проблему образует не физическая ограниченность ресурса, а именно возможность получить его лишь путем затраты иных ресурсов.

**Последствия ограниченности ресурсов:**

***I. Возникновение права собственности.***

Основные группы видов собственности:

1. частная (в т. ч. акционерная, паевая, совместная, а также результаты художественного и научного творчества — интеллектуальная собственность);
2. государственная;
3. муниципальная (или коммунальная);
4. прочие виды собственности.

Собственность на ресурсы (факторы производства) становится источником доходов для их владельцев. **Факторные доходы** — вознаграждение, получаемое владельцами факторов производства за то, что они предоставляют их в пользование для организации текущего производства благ.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы производства | Труд (способность трудиться) | Земля | Капитал |
| Факторные доходы | *Заработная плата* | *Рента* | *Прибыль* (предприниматель использует капитал для обеспечения деятельности своей фирмы) | *Процент* (владелец капитала предоставил право временно пользоваться этим капиталом другим лицам и фирмам) |

***II. Проблема выбора.***

Она состоит в том, что людям всегда приходится выбирать, на что потратить ограниченные ресурсы. При этом, выбирая один вариант использования ограниченных ресурсов, люди теряют возможность использовать их по иному назначению. Значит, любой выбор имеет свою цену, которую в экономической науке принято называть **альтернативными издержками, упущенной выгодой** или **ценой выбора.**

**Цена выбора (альтернативные издержки)** — ценность для человека наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.

Отвергнутые варианты использования ограниченных ресурсов образуют основу формирования цены выбора. Причем именно основу, а не саму цену. Право именоваться такой ценой имеет лишь то благо, которое по желанности для нас стояло на втором месте после выбранного варианта действий. (Пример см. на с. 28 учебника.)

Человечеству приходится делать выбор в мире экономики на каждом шагу. Люди вынуждены постоянно искать ответы на **три главных вопроса экономики:**

1. **Что и в каком количестве производить?**
2. **Как производить?**
3. **Для кого производить?**

Отвечая на вопрос, что и в каком количестве производить, люди в конечном счете распределяют ограниченные ресурсы между производителями различных благ.

Решая, как производить, люди выбирают предпочтительные для них способы (технологии) изготовления того набора благ, который явился ответом на вопрос: "Что производить?"

 Отвечая на вопрос, для кого производить товары и услуги, люди решают, кому, сколько благ должно достаться в конечном счёте. За свою историю человечество пробовало отвечать на этот экономический вопрос, опираясь наследующие способы:

* *традиционный* — распределение производится на основе традиций, существующих в обществе;
* *централизованный* — распределение производится из центрального органа управления экономикой;
* *рыночный* — распределение на основе рыночного механизма, его смысл: обмен происходит на основе согласования интересов продавца и покупателя.
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Юридические права собственников:**

* право владения;
* право пользования;
* право управления;
* право на доход (иными словами — право присвоения);
* право на безопасность, т. е. иммунитет от незаконного изъятия (экспроприации);
* бессрочность;
* ответственность в виде взыскания, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
* и др. *Остальные люди должны уважать эти права и не вправе под угрозой наказания пытаться силой отнять ресурсы, находящиеся в чужой собственности.*

**Тема 2. Типы экономических систем**

**Традиционная экономическая система П. 3**

Варианты организации хозяйствования — типы экономических систем. Различие между ними состоит в том, как общество ищет ответы на главные экономические вопросы: ЧТО производить? КАК производить? ДЛЯ КОГО производить? — и какой тип собственности преобладает в стране.

***Экономические системы*** *— формы организации хозяйственной жизни общества, различающиеся по:*

1. *способу координации хозяйственной деятельности людей, фирм и государства и*
2. *типу собственности на экономические ресурсы.*

*Четыре основных варианта экономических систем:*

1. *традиционная;*
2. *рыночная;*
3. *командная;*
4. *смешанная.*

**Традиционная экономическая система — *способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.***

Со временем основные элементы традиционной экономической системы перестали удовлетворять человечество: жизнь показала, что факторы производства используются более эффективно, если они находятся в собственности отдельных людей или семей, а не в коллективной собственности; что рынки и фирмы лучше решают задачу распределения ограниченных ресурсов и увеличения объёмов производства жизненных благ, чем советы старейшин ... Вот почему традиционная экономическая система со временем перестала быть основой организации жизни людей в большинстве стран мира.

**Рыночная экономическая система П. 4**

**Рыночная экономическая система — *способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются по законам рынков.***

Основу рыночной системы составляют:

* право частной собственности;
* экономическая свобода;
* конкуренция.

***Частная собственность*** *— признаваемое обществом право отдельных граждан и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться определенным объемом (частью) любых видов экономических ресурсов.*

Именно возможность владеть таким видом производственных ресурсов, как капитал, и получать на этой основе доходы обусловила второе название этой эк. системы — **капитализм.**

***Экономическая свобода*** *есть право каждого владельца производственных ресурсов самостоятельно решать, каким образом и в какой мере их использовать для получения дохода.*

***Конкуренция*** *— экономическое соперничество за право получения большей доли определенного вида ограниченных ресурсов.* Рынки, основанные на *конкуренции*, стали самым удачным из известных человечеству способов распределения ограниченных производственных ресурсов и созданных с их помощью благ.

Конечно, и рыночная система имеет недостатки: в частности, она порождает огромные различия в уровнях доходов и богатства.

**Командная и смешанная экономические системы П. 5**

**Командная экономическая система — *способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по указаниям центральных органов управления и в соответствии с планами.***

Государство может командовать использованием экономических ресурсов только в том случае, если закон ограничивает право частного собственника на самостоятельное распоряжение принадлежащими ему ресурсами. Если все ресурсы (факторы производства) объявляются общенародной собственностью, а реально ими распоряжаются государственные и партийные чиновники, то это влечет опасные экономические последствия.

|  |
| --- |
| Командная экономика |
| **"+"** | **"--"** |
| Идея планирования в экономике вполне разумна. Она реализуется в пределах предприятия, фирмы, т. е. там, где план:1. составляется по заданию частного владельца, несущего полную материальную ответственность (вплоть до разорения);
2. реализуется на основе свободного выбора партнеров по сделке и установления с ними цены купли-продажи по обоюдному согласию;
3. проверяется на разумность спросом покупателей;
4. опирается на существенную экономическую информацию.

Планирование полезно и в масштабах страны, например в условиях военного времени. | Доходы людей и фирм перестают зависеть от того, насколько удачно они используют ограниченные ресурсы, насколько результат их труда действительно нужен обществу. Важнее становятся другие критерии:1. для предприятий — степень выполнения плановых заданий, неважно, что произведенные товары могли быть неинтересны покупателям и на их изготовление тратилось много ресурсов;
2. для людей — характер взаимоотношений с начальством, которое распределяло наиболее дефицитные товары, или занятие должности, открывавшей доступ в "закрытые распределители".
 |

Плохое функционирование такой системы связано с потерей интереса людей к труду и оценкой его результатов по формальным критериям, которые могут не совпадать с реальными нуждами общества.

**Смешанная экономическая система — *способ организации экономической жизни, основанный на использовании различных форм собственности, при котором распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.***

Сегодня государство участвует в экономической жизни общества по двум причинам:

1. некоторые потребности общества в силу их специфики (содержание армии, выработка законов, организация уличного движения, борьба с эпидемиями и т. д.) оно может удовлетворить лучше, чем возможно только на основе рыночных механизмов;
2. оно может смягчить негативные последствия деятельности рыночных механизмов (слишком большие различия в богатстве граждан, ущерб для окружающей среды от деятельности коммерческих фирм и т. д.).

Поэтому для цивилизации конца XX века преобладающей стала смешанная экономическая система.

В такой экономической системе основой является частная собственность на экономические ресурсы, хотя в некоторых странах (Франция, Германия, Великобритания и др.) существует достаточно крупный государственный сектор. В него входят предприятия, капитал которых полностью или частично принадлежит государству, но которые:

1. не получают от государства планов;
2. работают по рыночным законам;
3. вынуждены на равных конкурировать с частными фирмами.

**NB:** Основная идея вмешательства государства состоит в том, чтобы личный успех был всегда вознагражден без ограничений, а несправедливость, порождаемая рыночными механизмами, по возможности была минимизирована.

**Социально-регулируемый рынок — *разновидность смешанной экономической системы, в которой общество и государство явно стремятся не только обеспечить экономический рост, но и как можно более полно реализовать принципы сочетания хозяйственной свободы, разумного распределения ответственности за жизнь общества между гражданами и государством и гражданской солидарности.***

В основе такой системы лежит осознанная жизненная позиция каждого трудоспособного гражданина **—** "За свое благополучие я отвечаю сам!"

*Какова экономическая система* ***современной России****? Надо отметить, что:*

1. *основы командной системы уже разрушены;*
2. *механизмы рыночной системы еще только формируются;*
3. *факторы производства перешли в частную собственность еще не полностью.*

*В ближайшем будущем России неизбежно придется воссоздавать рыночные механизмы и строить на их основе смешанную экономическую систему.*

**Тема 3. Силы, которые управляют рынком**

**Что такое спрос П. 6**

Суть рыночного процесса — купля-продажа товаров. На рынке мы сталкиваемся уже не с потребностями как таковыми, а со спросом. Полный вариант термина — "платежеспособный спрос" ввел в научную лексику выдающийся английский экономист Томас Роберт Мальтус. Его выводы позволяют сформулировать важнейшее правило экономической жизни: *"Для рыночных процессов значение имеют только те желания людей, которые могут быть подкреплены денежными суммами, реально достаточными для покупки некоторого количества товаров".* Иными словами, объем (масса) покупок, — **величина спроса** непосредственно зависит от цены, по которой эти товары можно приобрести.

**Величина спроса — *объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на протяжении определенного периода (месяца, года) при определенном уровне цены этого периода.***

**Спрос — *сложившаяся в определенный период зависимость величин спроса*** ***на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены на рынке.***

Различие между терминами "величина спроса" и "спрос" легче уяснить, если знать, что каждое из них — ответ на определенный вопрос. Ответом на вопрос владельца магазина: "Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при цене 100 рублей?" — будет информация о *величине спроса*. Вопрос "Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при различных уровнях цен на данный товар?" характеризует *спрос.*

***Кривая спроса***позволяет ответить на два вопроса:

1. какова будет величина спроса при различных уровнях цен?
2. как изменится величина спроса при некотором изменении цены?

Механизм взаимосвязи цены и объема проданных товаров — по данным таблицы (такого рода таблицы принято называть ***шкалами спроса***):

|  |  |
| --- | --- |
| *Цена товара, ден. ед.* | *Число возможных покупок, шт.* |
| См. с. 47 учебника |  |

***Эластичность спроса*** — это мера реагирования одной переменной величины, — цены, — на изменение другой — величины спроса. (См. с. 47 учебника.)

**Закон спроса: *повышение цен обычно ведет к снижению величины спроса, а снижение цен —* к её увеличению.**

Помимо цены самого товара, на изменения спроса влияют еще такие факторы, как: цены других товаров, уровень доходов покупателей, численность покупателей, их предпочтения.

Потребитель чаще всего ведет себя на рынке *рационально*, т. е. осознает, что для совершения покупок он располагает ограниченной сумой денег, и старается потратить эти деньги путем покупки такого набора товаров, который обладает для него наибольшей полезностью. При этом свой выбор он делает не на основе оценки полезности товара вообще, а из оценки предельной полезности этого товара для него лично. Эта полезность по основной массе товаров убывает по мере удовлетворения потребностей покупателя.

**От чего зависит предложение товаров П. 7**

**Величина предложения — *объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который продавцы готовы (хотят и могут) предложить в течение определенного периода на рынок при определенном уровне рыночной цены на этот товар.***

Обычно чем выше цена, по которой можно продать экономическое благо (пользующийся спросом товар), тем больший его объем продавцы и изготовители готовы предложить на рынок. — Каждому уровню цены на рынке будет соответствовать своя величина предложения товаров. А вся совокупность возможных величин предложения при различных уровнях цен образует *предложение* на рынке определенных благ.

**Предложение — *сложившаяся в определенный период зависимость величины предложения на рынке определенного товара в течение определенного периода (месяца, года) от уровня цены, по которой этот товар может быть продан.***

Раз величина предложения меняется в зависимости от изменения величины цены, то мы можем говорить об *эластичности предложения по цене.*

**Эластичность предложения по цене — *масштаб изменения величины предложения (в %) при изменении цены на один процент.***

Информацию о возможных величинах предложения обычно представляют графически в виде кривой, которая называется ***кривой предложения***. Она описывает картину предложения на данном торговом рынке, т. е. зависимость между:

* ценой товара и
* объемами его производства (поставок в торговлю), возможными при различных уровнях цен.

Кривая предложения строится на основании данных таблицы — ***шкалы предложения***:

|  |  |
| --- | --- |
| *Цена товара, ден. ед.* | *Возможный объем производства, шт.* |
| См. с. 51 учебника |  |

*Кривая предложения* позволяет ответить на два вопроса:

1. какова будет величина предложения при различных уровнях цен?
2. как изменится величина предложения при некотором изменении цены?

Поэтому любой изготовитель (продавец), принимаясь за дело, должен начинать с поиска ответов на следующие вопросы:

1. оправдает ли выручка от продаж те затраты, с которыми будет связано производство (организация продаж) этого товара?
2. принесет ли производство (продажа) этого товара лично ему доход и если да, то какой?

Закономерность поведения производителей (продавцов) —

**Закон предложения: *повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен — к её уменьшению.***

Наряду с ценой на предложение товаров влияют такие факторы, как:

* цены других товаров (а значит, выгодность их производства);
* цены факторов производства, используемых для изготовления данного товара;
* технология, т. е. способы изготовления товара или организации предоставления услуги.

Логика поведения на рынке и покупателей, и производителей товаров противоположна: при росте цены производители и продавцы готовы предложить на рынок всё большую массу товаров, тогда как покупатели отвечают на рост цены снижением величины спроса.

**Тема 4. Как работает рынок**

**Формирование рыночных цен П. 8**

**Избыток (затоваривание) *— ситуация, возникающая на рынке, когда при существующем уровне цены продавцы предлагают к продаже больший объем товаров, чем покупатели готовы купить при такой цене.***

**Дефицит *— ситуация на рынке, когда покупатели при существующем уровне цены готовы купить больший объем товаров, чем продавцы по такой цене согласны предложить к продаже.***

Возможна ситуация: сколько товаров будет предложено к продаже, столько и будет куплено. — Это рыночное равновесие: спрос и предложение при этих условиях как бы уравнивают друг друга. Соответственно, цену, при которой такое равновесие достигается, принято называть *равновесной ценой*, а объем товаров, который по этой цене можно продать, — равновесным объемом продаж.

**Равновесная цена *— цена, позволяющая продать весь объем товаров, который изготовители (продавцы) согласны при такой цене предложить на продажу.***

Анализируя механизм рыночного согласования интересов продавцов и покупателей, Адам Смит писал в своей знаменитой книге "Исследование о природе и причинах богатства народов", вышедшей в 1776 г.: *"Каждый человек мыслит лишь о собственной выгоде, но невидимая рука, которая его направляет, как и во многом другом, приведет его к результату, о котором он сам и не помышлял".*

Этим термином со времен Адама Смита экономисты называют **механизм цен**, который в рыночной экономике играет центральную роль. Именно цены служат для всех продавцов и покупателей главным источником информации о положении дел на рынке, о соотношении предложения товаров и спроса на них.

**Механизм цен *— формирование и изменение рыночных цен под влиянием столкновения интересов покупателей и продавцов. принимающих свои решения без принуждения извне.***

Информации о положении дел на рынке может быть троякого рода:

* если цены повышаются, значит, товаров на рынок поступает меньше, чем покупатели готовы приобрести при этом уровне цен;
* если цены снижаются, значит, товаров на рынок поступает больше, чем покупатели готовы приобрести при этом уровне цен;
* если цены остаются неизменными, значит, на рынок поступает примерно столько товаров, сколько покупатели готовы приобрести при этом уровне цен.

Рынок, на котором система цен формируется свободно — по результатам торга между продавцами и покупателями, — постоянно заставляет всех его участников действовать так, чтобы возникало состояние равновесия.

Рынок в состоянии равновесия — лучший из возможных компромиссов между интересами продавцов и покупателей.

**Рынок на практике, или Как реально организована торговля П. 9**

Как удается заполучить производственные ресурсы в нужном объем е и в нужное время? Как передать изготовленные изделия тем, кто хочет их получить? —

Без торговли — особой сферы человеческой деятельности — никакая производственная деятельность была бы невозможна. Именно торговля дает возможность, с одной стороны, приобретать необходимые для производства ресурсы, а с другой — продавать изготовленную продукцию тем, кто хочет её получить.

Первыми профессиональными работниками торговли были бродячие купцы. (На Руси — коробейники.)

**Розничная торговля *— продажа потребительских товаров непосредственно покупателям и в небольшом числе экземпляров либо в малом объеме.***

В этом случае торговцы вынуждены заключить с изготовителями множество соглашений (сделок) о доставке товаров в магазины.

Ту же задачу можно решить проще, воспользовавшись услугами оптового посредника, который представлял бы все магазины в отношениях со всеми изготовителями. **Оптовая торговля** смогла обеспечить сокращение числа соглашений о поставках товаров. Но главное — она позволила облегчить и ускорить продажу товаров. Точно та же логика выгоды заставила и изготовителей товаров обратиться к услугам оптовых торговцев. Производители были готовы уступить свою продукцию оптовым торговцам со скидкой.

Именно такая организация связей торговцев и производителей товара оказалась не просто самой выгодной для всех стран, но и единственно возможной, когда промышленность вступила в стадию массового производства.

Между тем как массовое, так и иное производство и вообще любая коммерческая деятельность становятся возможны только тогда, когда фирме удается собрать воедино все необходимые виды ресурсов. Откуда фирма их берет? — Всё это приобретается на рынках факторов производства.

**Функционирование рынка капитала**

Одним из главных видов ресурсов являются оборудование, здания, сооружения — то, что создано трудом людей и называется *физическим капиталом.*

**Физический капитал *— здания, сооружения, машины, мелиоративные системы. используемые для превращения с помощью технологий природных веществ в полезные людям блага.***

В результате НТП все большее значение для коммерческой деятельности стал приобретать новый вид производственного капитала — *нематериальный (неосязаемый) капитал.*

**Нематериальный (неосязаемый) капитал *— знания, умения и информация, которые могут быть длительно использованы для производства благ и их продажи (патенты, лицензии, авторские права, умения людей, торговые марки).***

Проблема всех фирм: *как добыть денежный капитал, на который можно приобрести капитал физический?* —

Поиск способов решения привел к созданию особого рынка, на котором покупаются именно денежные средства для коммерческой деятельности, — рынка денежного капитала, или *финансового рынка.*

**Финансовый рынок *— рынок, на котором продаются финансовые ресурсы, необходимые для организации деятельности фирм.***

Покупателями на этом рынке капитала являются все, кому временно не хватает денег для развития своей деятельности: коммерческие фирмы, некоммерческие организации, правительство. Но *кто является продавцами на этом рынке?* — *Владельцы сбережений* через посредников, в роли которых выступают банки и другие фирмы, специализирующиеся на операциях с денежными средствами.

**Сбережения *— часть доходов после оплаты всех расходов, связанных с текущим потреблением.***

Как видно из самого определения этого термина, сбережения могут возникнуть только у тех, кто получает доходы. Создавая сбережения, семьи, фирмы или государство ограничивают текущее потребление ради увеличения будущего потребления или решения проблем, которые могут возникнуть.

В развитых странах семейная экономика опирается на покупку товаров в рассрочку, в кредит.

**Ипотечная ссуда, *ипотечный кредит — долгосрочная денежная ссуда, выдаваемая банком под залог недвижимости.***

**Ссуда *— передача денег или материальных ценностей одними участниками договора займа другим на условиях возврата и, как правило, с уплатой процента.***

**Кредит *— ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента.***

Покупатель платит за товар больше цены, указанной на ярлыке, но зато получает его немедленно. В результате возникает "скрытое накопление", поскольку платежи за товары, купленные в рассрочку, равнозначны взносам на сберегательные счета. (См. с. 64 учебника.)

Выгоды покупки товаров в рассрочку:

1. ускорение роста своего благосостояния, сокращение времени для достижения его желанного уровня;
2. вторая выгода достигается лишь при покупке некоторых товаров, ценность которых со временем возрастает (жильё, земельные участки, ценные бумаги, произведения искусства).

Но как лучше распорядиться деньгами до того момента, пока они не потребуются для оплаты каких-то расходов?

У владельцев сбережений всегда есть потребность найти тех, кто готов взять сбережения "в работу", чтобы они росли. Эту функцию соединения владельцев сбережений и коммерсантов, нуждающихся в средствах, и выполняет рынок денежного капитала. Именно с его помощью удается использовать сбережения для *инвестирования.*

**Инвестирование *— долгосрочное вложение средств в какое-либо дело, предприятие для получения дохода.***

*Экономический механизм любой страны только тогда можно считать нормально отлаженным, когда он предлагает владельцам сбережений широкий набор форм инвестирования, обладающих двумя главными параметрами качества:*

1. *выгодностью;*
2. *надежностью.*

*Если в стране не во что вложить сбережения, то нет особого смысла их копить и стараться заработать побольше. Это крайне негативно сказывается на росте производительности, качестве труда, на всей морали общества. Экономика страны лишается главного мотора своего развития — человеческого интереса и инициативы. Кроме того, если люди не копят деньги, то сумма свободных денежных средств, которые могут быть использованы для инвестиций, резко сокращается и экономика начинает испытывать "инвестиционный голод". Ведь без инвестиций невозможны эксплуатация и обновление существующих предприятий, а главное — создание новых современных производств.*

***Структура рынка финансового капитала***

|  |
| --- |
| *Типы денежных средств, которые фирма может получить на рынке финансового капитала* |
| *Заемный капитал (кредит)* | *Собственный капитал* |
| Кредитный рынок | Фондовый рынокАкции Облигации |
| Государственные инвестиции |

Срок пользования **заёмным капиталом** (кредитом) может быть различным: от нескольких дней до нескольких лет, но во всех случаях фирма обязана вернуть владельцу денег (кредитору) всю одолженную у него сумму плюс плату за пользование ею (процент).

**Собственный капитал** предоставляется фирме в пользование без ограничения срока, а в некоторых случаях и без фиксации платы, которую владелец инвестиций хотел бы получить в обмен на вложенные им средства. Само название этой разновидности капитала говорит о том, что полученные таким образом средства становятся частью собственного имущества фирмы, а инвестор — её совладельцем.

Рынок акций и рынок облигаций образуют *фондовый рынок* (его называют еще рынком ценных бумаг, так как формально здесь продают и покупают именно ценные бумаги — документы о праве на часть собственности той или иной фирмы).

**Облигация *— ценная бумага, удостоверяющая, что её владелец одолжил некоторую сумму фирме или государству, выпустившим облигацию, и имеет право получить спустя определенное время свои деньги назад вместе с премией, величина которой также фиксируется при продаже облигации.***

**Акция *— ценная бумага, свидетельствующая об участии владельца (держателя акции) в капитале выпустившего её акционерного общества и дающая ему право на получение части прибыли этого общества.***

С кредитного рынка и рынка облигаций может быть получен только заемный капитал. Рынок акций — источник, из которого фирма может получить собственный капитал.

Акция как инвестиционный товар (т. е. товар, приобретаемый ради получения дохода в будущем) обладает качествами:

1. она удостоверяет права её владельца на долю в имуществе частной фирмы, выпустившей эту ценную бумагу, и участие в управлении её деятельностью;
2. если компания разорится, к владельцу ценных бумаг нельзя предъявить никаких претензий: он теряет лишь ту сумму, на которую купил такие бумаги;
3. если компания будет ликвидирована, то из выручки от распродажи её имущества владельцу ценной бумаги (акционеру) будет возвращена сумма, соответствующая его доле в капитале фирмы;
4. в качестве компенсации за риск потери денег, вложенных в дело, акционер приобретает право на получение части прибыли фирмы, которая будет заработана ею в будущем — после увеличения капитала за счет использования денег акционеров. **Дивиденд *— часть суммы чистой прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с количеством принадлежащих им акций.***

Большинство акций выпускается в форме обыкновенных ценных бумаг — **обыкновенных акций.** Размер дивиденда по таким акциям зависит от реально полученной фирмой величины чистой прибыли (т. е. прибыли после уплаты налогов государству). Когда прибыль мала, по обыкновенным акциям дивиденды по решению общего собрания могут вообще не выплачиваться — фирма не обязана этого делать.

Некоторых владельцев сбережений такая неопределенность перспектив не устраивает. Чтобы добиться получения денежных средств от таких инвесторов, предприниматели придумали еще одну форму ценных бумаг — **привилегированные акции**. По таким акциям величина дивидендов заранее четко фиксируется — в проценте от стоимости акции или от чистой прибыли компании.

**Привилегированная акция *— акция, собственник которой имеет преимущество перед держателем обыкновенных акций при распределении дивидендов и имущества корпорации в случае её ликвидации. Обычно она не дает права голоса при принятии решений о деятельности фирмы, но приносит фиксированные дивиденды независимо от уровня прибыли, полученной акционерным обществом в данном периоде.***

Кроме дивидендов акционер может получить выгоду за счет роста стоимости принадлежащих ему бумаг: стоимость имущества фирмы, успешно ведущей свои дела, растет, — возрастает и стоимость той части имущества, которой владеет акционер. (Важно понимать, что речь идет не столько о стоимости имущества фирмы, как её определяют бухгалтеры, сколько о рыночной стоимости фирмы, зависящей от того, какую величину прибыли фирма в будущем может принести своим владельцам.)

Если фирма ведет дела умело и получает больше прибыли, то рыночная цена её акций (обычно её называют *курсом акций*) может подняться значительно выше той номинальной суммы, которую акционеры некогда реально уплатили за право владеть такими ценными бумагами.

**Курс акций *— рыночная цена акций, складывающаяся при свободной перепродаже на рынке ценных бумаг.***

На фондовом рынке реально имеют место два типа сделок с акциями:

1. *первичное размещение (эмиссия) акций*, приносящее фирмам дополнительный собственный капитал;
2. *вторичное обращение ценных бумаг*, позволяющее владельцам ценных бумаг и обладателям сбережений свободно продавать или покупать ранее эмитированные акции различных фирм. [Эмитированный капитал - (от лат. emitto - выпускаю) - [капитал](http://tolkslovar.ru/k1618.html) акционерного общества в акциях, [фактически](http://tolkslovar.ru/f190.html) выпущенных на [рынок.](http://tolkslovar.ru/r7974.html)]

Привлечь капитал с помощью первичной эмиссии акций непросто — большинство вновь созданных фирм не может привлечь деньги с помощью акций. Этот источник открывается для них после того, как они добьются успеха, действуя в форме индивидуального (частного ) предприятия или товарищества.

**Тема 5. Мир денег**

**Причины возникновения и формы денег П. 10**

Деньги — это, пожалуй, одно из наиболее великих изобретений человеческой мысли. В живой природе аналогий не найти.

Историки обнаружили свидетельства того, что у народов мира роль денег играли самые разные товары: соль, хлопковые ткани, медные браслеты, золотой песок, лошади, раковины и даже сушеная рыба. Человечество долго искало тот универсальный денежный товар, который будет интересен для всех участников рынка и позволит вести через себя любые сделки. Многие века наиболее удобным денежным товаром казались драгоценные металлы — золото и серебро. —

Всё это так называемые *товарные деньги* — особый товар, который может выполнять функции денег, хотя и пригоден для других целей.

На смену им в денежный мир стали проникать заменители товарных денег — всякого рода документы, которые по началу служили лишь символом — обозначением товарных денег. Первыми символическими деньгами были государственные и банковские расписки в том, что обладатель расписки внес определенную сумму товарных денег на хранение и имеет право получить её обратно. Как только стало возможным передавать такие расписки от одного владельца к другому, начался по сути процесс возникновения нового порядка в мире денежного обращения, а именно вытеснения товарных денег более удобными *символическими деньгами.*

**Символические деньги *—*** ***это средство платежа (разменные монеты, бумажные деньги), чья стоимость или покупательная способность в качестве денег превосходит издержки их изготовления или ценность при использовании на иные цели.***

Инструментом для нового денежного обращения стали бумажные деньги. (Впервые они были пущены в обращение в Древнем Китае в IX веке. В нашей стране первые бумажные деньги (ассигнации) были введены в обращение в период царствования Екатерины II, в 1769 году.) Они мало походили на те деньги, которые мы используем сегодня. Это были скорее банковские обязательства.

Такие банковские билеты выписывались банкиром. Это было его обязательство выплатить в любой момент подателю билета указанную на этом документе денежную сумму. В дальнейшем, когда многие страны стали создавать центральные банки, исключительное право выпуска банкнот было дано им. Причина проста: считалось, что это гарантирует наивысшую надежность банкнот и исключает *эмиссию денег*, не обеспеченную реальными ценностями (первоначально надежность банкнот гарантировалась свободным обменом на золото).

**Эмиссия денег *— выпуск в обращение денежных знаков.***

Начиная со времен Первой мировой войны в большинстве стран мира банкноты центральных банков стали основным средством всех платежей, т. е. главной формой **наличных денежных средств.** Их дополняет разменная монета, которую чеканят специальные государственные организации — монетные дворы.

Наряду с наличными деньгами люди издавна стали пользоваться **безналичными денежными средствами** (безналичным денежным оборотом).

**Безналичные деньги *— деньги***, ***денежные средства на банковских счетах, используемые для оплаты, взаимных расчетов посредством перечислений с одного счета на другой****.*

Безналичные деньги — это основная масса денежных средств, в которые входят как денежные средства предприятий и организаций, использующих во взаиморасчетах между собой и банками безналичный денежный оборот, так и личные денежные средства граждан, хранящиеся на банковских счетах.

Безналичный оборот — сумма платежей за определенный период времени, совершенных без использования наличных денег путем перечисления денежных средств по счетам клиентов в кредитных организациях или взаимных расчетов.

Прогресс денежного обращения в большинстве стран проявляется в изменении соотношения между наличным и безналичным денежным оборотом в пользу последнего. Кроме того, прослеживается тенденция к объединению способов наличного и безналичного денежного оборота.

Наличное и безналичное денежное обращение взаимосвязаны, они образуют общий денежный оборот, в котором действуют единые деньги. Деньги постоянно переходят из одной сферы обращения в другую; в частности, наличные деньги переходят в безналичную форму при размещении банковских депозитов и наоборот. Соотношение между наличным и безналичным денежным обращением определяется уровнем развития платежно-расчетной системы страны.

***Безналичные расчеты*** *— это* [*платежи*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B6)*, осуществляемые без использования наличных* [*денег*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%B3%D0%B8)*, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований. Безналичные расчеты имеют важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости средств, сокращении наличных денег, необходимых для обращения, снижении издержек обращения; организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами. Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть* [*банков*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA)*, а также заинтересованность государства в их развитии, как по вышеотмеченной причине, так и с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов.*

*Различия в организации безналичных расчетов обусловлены историческим и экономическим развитием отдельных стран. Так, в Великобритании раньше, чем в других странах, получили распространение безналичные расчеты* [*векселями*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8C) *и* [*чеками*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B5%D0%BA)*. С 1775 г. здесь возникли расчетные, клиринговые палаты — специальные межбанковские организации, осуществляющие безналичные расчеты по чекам и другим платежным документам путем зачета взаимных требований. Коммерческие банки — члены расчетной палаты принимают к оплате чеки, выписанные на любой банк или его отделение. Все чеки поступают в расчетную палату, где их сортируют и проводят зачет несколько раз в день. Оплачивается только конечное сальдо расчетов через счета в центральном банке. В ряде стран функции расчетных палат выполняют центральные банки. Расчетные палаты существуют также при товарных и фондовых биржах для взаимного зачета требований по заключенным здесь сделкам, что значительно упрощает и ускоряет расчеты.*

*В США, Канаде, Великобритании, Франции, Италии широкое распространение получила система чековых расчетов. В ряде стран континентальной Европы (Австрии, Бельгии, Венгрии, Германии, Голландии, Франции, Италии, Швейцарии) преобладают* [*жирорасчеты*](http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Giro&action=edit&redlink=1) *— разновидность безналичных расчетов вначале через специальные жиробанки, а затем через коммерческие банки и сберегательные кассы. Сущность этих расчетов состоит в перечислении средств по особым счетам на основе поручений — жироприказов, то есть письменных распоряжений о перечислении денежных средств со счета плательщика на счет получателя.*

*Расчетные операции относятся к числу важнейших банковских операций. Они включают инкассовые, переводные и аккредитивные операции.*

*С развитием и совершенствованием автоматизации банковских операций с середины 70-х годов в развитых странах стала применяться система электронных платежей, используемых для кредитных и платежных операций и контроля за состоянием банковских счетов посредством передачи электронных сигналов, без участия бумажных носителей информации. Они способствуют ускорению денежного оборота, улучшению кредитно-банковского обслуживания клиентов, уменьшают издержки, связанные с выполнением платежных операций. Для своевременного перемещения средств от отправителя денежного перевода к получателю при оптовых платежных операциях используются телеграфные переводы.*

*В электронной системе денежных переводов в настоящее время действуют банковские автоматы, позволяющие клиенту банка самостоятельно подключаться к банковской ЭВМ и осуществлять наиболее распространенные операции: получение наличных денег со счета, внесение вклада, перевод средств по счетам и др. Некоторые банковские автоматы служат только для выдачи наличных денег.*

В [Российской Федерации](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F) [Центральным банком](http://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) установлены следующие виды безналичных расчетов:

* [расчёты платёжными поручениями](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%91%D0%B6%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%83%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5);
* [расчёты по аккредитивам](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B2);
* [расчёты чеками](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B5%D0%BA);
* [расчёты по инкассо](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D1%81%D1%87%D1%91%D1%82%D1%8B_%D0%BF%D0%BE_%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%BE);
* [расчёты платёжными требованиями](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%91%D0%B6%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5).

Вернемся к вопросу о том, *зачем люди придумали деньги*. — Деньги были созданы прежде всего для облегчения и ускорения обмена.

Со временем деньги начали выполнять и другие функции.

**Функции денег в современной экономике П.11**

Деньги в современной экономике выполняют три основные функции:

* средства обмена;
* средства измерения;
* средства сбережения.

**1)** Деньги были рождены торговлей потому, что они облегчали обмен товарами. Без помощи денег может состояться только прямой обмен, когда у каждого из партнеров есть то, что нужно другому. **Бартер *—*** ***прямой обмен одних товаров или услуг на другие без использования денег.***

Деньги выступают в определенном смысле "общим знаменателем" для меновых желаний всех участников рынка. В результате возникает поразительная возможность разделить во времени и пространстве два поступка: продажу товаров, которыми ты уже владеешь, и покупку товаров, которые ты только ещё хочешь получить. Теперь не нужно , как при бартере, искать прямой обмен. Достаточно продать свой товар за деньги и уже с ними искать того, у кого можно купить нужное.

Это значительно облегчает и ускоряет обмен, или, как говорят экономисты, "обращение", товаров между участниками торговли.

**2)** Вторая функция денег — средства измерения (учета). Деньги позволяют выражать ценность всех товаров в единой системе мер и учитывать их для нужд контроля и управления.

**3)** Функция средства сбережения или накопления сокровищ. Деньги не единственная форма сокровищ. Недвижимость (земельные участки и дома), произведения искусства, антиквариат, драгоценности, коллекции марок или монет и даже винные погреба — все эти **активы** при необходимости можно использовать для того, чтобы выменять на какие-либо другие блага. Однако если активы хранятся в форме денег, то эта задача предельно облегчается. Деньги имеют большое преимущество перед остальными активами — они абсолютно **ликвидны**.

**Активы *— все ценное, что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности.***

**Ликвидность *— способность имущества различных типов быть быстро проданным (обмененным на деньги) по цене, близкой к рыночной.***

Накопление денег чревато для их владельца определенными потерями, порождаемыми двумя причинами:

1. упущенной возможностью получения дохода. Деньги могли бы принести доход при вложении их в коммерческие операции;
2. обесценением денег в результате инфляции.

*Итак,*

**Деньги *— особый товар, который:***

1. ***принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги;***
2. ***позволяет единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета;***
3. ***дает возможность сохранить и накопить часть текущих доходов в форме сбережений.***

**Тема 6. Банковская система**

**Причины появления и виды банков П. 12**

Едва в хранилищах древних банков появились мешки с сокровищами, как в их сторону обратился взор местных предпринимателей — купцов и ремесленников. У них возник вполне резонный вопрос: нельзя ли на время воспользоваться чужими сбережениями для расширения масштабов своих операций? Естественно, за плату! Так пересеклись интересы двух важнейших участников экономики — владельца сбережений и коммерсанта. Именно этому и обязаны банки своим рождением.

Это означает, что банки выполняют в экономике четыре основные функции:

1. расчетную — организуя взаимные расчеты продавцов и покупателей;
2. депозитную — обеспечивая владельцам сбережений возможность поместить временно свободные деньги в банк и получить за счет этого дополнительный доход;
3. кредитную — предоставляя возможность фирмам, домохозяйствам и правительствам привлечь на временной основе и за плату денежные средства, которые им необходимы для решения тех или иных проблем;
4. создания новых форм денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги (например, чековых книжек).

Другие услуги банков клиентам: помогают управлять сбережениями, содействуют в организации продажи фирмами своих акций и облигаций, организуют рынок купли-продажи валюты, предоставляют сейфы для хранения ценностей и т. д.

Банки не просто "копилки" — они умеют заставить деньги расти и приносить доход владельцам сбережений.

Получение дохода для владельцев сбережений обеспечивается банками на основе экономического механизма, суть которого состоит в том, что банки одалживают собранные сбережения граждан государству и коммерческим фирмам, если тем не хватает денег для своей деятельности. Такое одалживание называется кредитованием (от лат. *creditum*, что означает "ссуда, долг").

Естественно, что одалживание осуществляется ради той платы, которая берется с заёмщиков за пользование кредитом. Большая часть этой платы уходит на выплату вознаграждения — процентного дохода — владельцам сбережений. А часть — её называют маржей ( от лат. *margin* — "граница") — остается самим банкам и образует их доход.

Основные виды банков:

* **эмиссионные;**
* **коммерческие** (депозитные).

Кроме того, в России действуют банки:

* **инвестиционные** (операции с ценными бумагами);
* **сберегательные**;
* **специальные** (внешнеторговые, ипотечные, сельскохозяйственные).

**Эмиссионный банк *— банк, обладающий правами на выпуск (эмиссию) национальных денежных единиц и регулирование денежного обращения в стране.***

**Коммерческий банк *— финансовая организация, осуществляющая деятельность по:***

1. ***приему депозитов;***
2. ***предоставлению ссуд;***
3. ***организации расчетов;***
4. ***купле и продаже ценных бумаг.***

Эмиссионным является либо один (государственный, центральный) банк, либо несколько банков, выполняющих эту функцию от лица государства. В России эмиссионным является только Центральный банк России, принадлежащий государству. Эмиссионный банк не обслуживает частных лиц и фирмы. Он ведет дела только с государством и коммерческими банками.

Все остальные относятся к категории коммерческих и обслуживают граждан и фирмы. Они могут быть полностью частными или государство может быть их совладельцем (например, Сберегательный банк России — частный акционерный коммерческий банк, но государству принадлежит крупнейший пакет акций).

По форме различают банки:

* частно - индивидуальные;
* акционерные;
* кооперативные;
* муниципальные;
* федеральные;
* смешанной собственности;
* межгосударственные (МБРР, ЕБРР и др.).

*Итак,*

**Банк *— финансовая организация, осуществляющая деятельность по:***

1. ***приему депозитов;***
2. ***предоставлению ссуд;***
3. ***организации расчетов;***
4. ***купле и продаже ценных бумаг.***

**Принципы кредитования П. 13**

Кредитование — это предоставление денежных средств во временное пользование и за плату.

Важнейшие принципы кредитования:

1. срочность;
2. платность;
3. возвратность;
4. гарантированность;
5. целевой характер.

**1)** *Срочность.* Банк является собственником лишь той (меньшей) части имеющихся у него в распоряжении денег, которая была вложена в его создание учредителями, а затем накоплена самим банком за счет полученной им прибыли.

Но кроме собственных средств банки используют для кредитования и средства, переданные им на хранение вкладчиками. Т. обр., основным источником средств для кредитования являются **депозиты** вкладчиков.

**Депозиты *— все виды денежных средств, переданные их владельцами на временное хранение в банк с предоставлением ему права использовать эти деньги для кредитования.***

Различают:

1. **депозиты до востребования (текущие счета)** — это вклады, с которых вкладчик может изъять деньги в любой момент, и
2. **срочные депозиты** — это вклады, с которых владелец обязуется не брать деньги до истечения определенного срока.

Соответственно банк может вкладывать полученные им в распоряжение деньги тоже только на некоторый срок — не больший, чем ему разрешил пользоваться этими деньгами вкладчик. Поэтому кредиты всегда выдаются на строго определенный срок. Если должник не возвращает деньги к установленной в **кредитном договоре** дате, то банк либо взыскивает с него деньги или имущество через суд, либо начинает брать штраф за просрочку погашения кредита.

**Кредитный договор *— соглашение между банком и тем, кто одалживает у него деньги (заемщиком), определяющее обязанности и права каждой из сторон, и прежде всего срок предоставления кредита, плату за пользование им и гарантии возврата денег банку.***

**2)** *Платность.* Банки предоставляют деньги во временное пользование только за плату, называемую "процент за кредит". За ссуды на большие сроки ставки процента устанавливаются более высокими. Но и по срочным депозитам на длительные сроки вкладчики требуют более высокий процент своего дохода. (См. с. 93 учебника.)

**3)** *Возвратность.* Кредит предоставляется в пользование на срок и должен быть возвращен вовремя. Но для самого банка соблюдение этого принципа предполагает проведение кропотливой работы по оценке заёмщиков, а точнее, их **кредитоспособности.** Чтобы оценить кредитоспособность заемщиков, банки проводят специальный анализ экономической информации об их материальном положении или коммерческих операциях.

 **Кредитоспособность *— наличие у заёмщика готовности и возможности вовремя выполнить свои обязательства по кредитному договору, т. е. вернуть основную сумму займа и выплатить проценты по нему.***

**4)** *Гарантированность.* Наряду с анализом кредитоспособности заемщика банки придумали ещё один способ подстраховки. Они стали требовать с заемщика доказательств наличия у него собственности , которая может быть продана, чтобы обеспечить возврат кредита, или даже передачи им такого обеспечения в **залог**.

**Залог *— собственность заемщика, которую он передает под контроль или в распоряжение банка, разрешая её продать, если он сам не может вернуть долг.***

**Роль Центрального банка в регулировании кредитно-денежной системы страны П. 14**

В большинстве стран мира главный (эмиссионный) банк сейчас выполняет 5 основных функций:

1. по поручению государства осуществляет выпуск (эмиссию) наличных денег;
2. действует как "банк банков", т. е. хранит денежные резервы коммерческих банков и выдает им при необходимости ссуды, а также от имени государства осуществляет надзор за их деятельностью;
3. играет роль банкира правительства, поскольку именно он продает на фондовом рынке, размещает государственные ценные бумаги, предоставляет кредиты правительству, ведет расчетные операции для правительства и всех организаций, которые принадлежат государству, ведет денежные операции государственного казначейства **(государственное казначейство *— государственная организация, которая организует выплату денежных средств, расходуемых государственными ведомствами, и принимает денежные средства, которые поступают в доход государства)***, хранит государственные резервы в драгоценных металлах и свободно конвертируемой валюте;
4. является главным организатором безналичного денежного обращения в стране.
5. регулирует денежно-кредитные операции и наблюдает за тем, как действующие в стране коммерческие банки соблюдают законы.

Отсюда вытекают основные цели деятельности и Центрального банка Российской Федерации:

1. защита и устойчивость рубля;
2. развитие и укрепление банковской системы страны;
3. эффективное и бесперебойное функционирование платежной системы.

Хотя центральные (государственные) банки в любой стране не обслуживают ни граждан, ни фирмы, они ведут собственную коммерческую деятельность и даже зарабатывают прибыль. Это возможно за счет того, что Центральный банк получает процентный доход:

1. предоставляя свои кредиты коммерческим банкам;
2. проводя операции купли-продажи ценных бумаг при вложении золотовалютных резервов своей страны в ценные бумаги иностранных правительств;
3. покупая и продавая валюту на валютном рынке.

Центральный банк реально является частью государственного аппарата управления экономикой. Но при этом законодательство предусматривает его независимость от исполнительной власти (председатель ЦБ не подчинен премьер-министру страны) и ответственность только перед властью законодательной и президентом страны.

Основные задачи ЦБ по регулированию экономики:

1. контроль за созданием и деятельностью коммерческих банков (для поддержания стабильности банковской системы);
2. определение правил денежных операций с национальной и иностранными валютами;
3. регулирование масштабов выдачи кредитов коммерческими банками;
4. проведение мероприятий, помогающих ***снижать темп инфляции в стране*** до приемлемых уровней.

**Инфляция *— это всякое обесценение денежной единицы, т. е. систематический рост цен в экономике независимо от того, какими причинами обусловлен этот процесс.***

У инфляции есть несколько причин и сама инфляция бывает разной:

* ***инфляция спроса***, когда люди, коммерческие фирмы и правительство в силу обстоятельств тратят больше денег, чем стоят производимые страной товары. Иными словами, спрос в целом оказывается больше суммарного предложения товаров, а это неизбежно ведет к росту цен, в данном случае — *к росту общего уровня цен, т. е. к инфляции*;
* ***инфляция затрат***, когда цены растут в силу удорожания покупных ресурсов для производства потребительских товаров. Наряду с ростом заработной платы, опережающим повышение производительности труда, причиной инфляции издержек нередко становится удорожание материалов или энергии, опережающее темпы внедрения ресурсосберегающих технологий производства.

При **гиперинфляции** никакие торговые сделки не могут по скорости догнать рост цен. И пока товар продается, затраты на получение (производство) следующей его партии возрастает настолько, что полученной выручки на их покрытие уже не хватает. Выгоднее становится не продавать товары за быстро обесценивающиеся деньги, а напрямую менять их на другие товары. На смену нормальной торговле приходит бартер со всеми его недостатками.

Происходит и умирание сбережений. Поэтому при высокой инфляции и тем более при гиперинфляции предприятия и коммерческие организации не могут найти деньги для реализации долгосрочных и крупных проектов. Страна проедает свое будущее, уничтожая основу нормального развития экономики.

Отрицательные социальные последствия инфляции:

* инфляция снижает интерес людей к трудовой деятельности, поскольку цены растут быстрее, чем заработки, и получаемые доходы стремительно обесцениваются;
* резко обостряется проблема дифференциации доходов, т. к. наиболее состоятельные граждане — владельцы бизнеса — повышают свои доходы не медленнее, а иногда и быстрее темпа инфляции, а у менее состоятельных граждан доходы растут медленнее инфляции, что обостряет противоречия между богатыми и бедными гражданами и создает угрозу политической стабильности в стране.

***Инфляция:*** *по темпам**в зависимости от величины роста цен —*

* ***ползучая*** *—* темпы роста цен на товары и услуги не превышают 10 - 15 % в год;
* ***галопирующая*** *—* её характеризует скачкообразный рост цен;
* ***гиперинфляция*** *—* очень высокий рост цен, более 50 % в месяц, что означает их рост в течение года в 130 раз.

Небольшую инфляцию (не более 5 % в год) принято считать ***естественной***, т. е. рассматривать как нормальное явление.

*По видам причин —* ***инфляция спроса*** и ***инфляция издержек (предложения)***.

***Способы борьбы с инфляцией, применяемые ЦБ России:***

1. выкуп рублей за валюту (ЦБ начинает больше продавать на валютном рынке страны иностранный капитал);
2. выкуп рублей за государственные ценные бумаги (увеличить продажи для банков государственных доходных ценных бумаг);
3. ЦБ предлагает коммерческим банкам разместить их временно свободные денежные средства на депозитах в самом ЦБ и предлагает по таким депозитам больший, чем раньше, уровень доходности;
4. административный способ — закон дает ЦБ право требовать от коммерческих банков резервирования части собранных ими денежных средств на специальных резервных счетах в ЦБ (увеличение ставки резервирования средств банков в ЦБ).

ЦБ стремится как бы "откачать" с рынка временно излишние деньги, чтобы цены замедлили свой рост.

**Тема 7. Человек на рынке труда**

**Экономическая природа рынка труда П. 15**

**Рынок труда, его особенности**

На рынке труда продают и покупают трудовые услуги, связанные с использованием умственных и физических способностей людей, а также их навыков и опыта для производства экономических благ. Рынок труда соединяет людей, желающих продать свои трудовые услуги, и организации, которые хотят эти услуги купить для осуществления своей деятельности.

**Рынок труда *— совокупность экономических и юридических взаимоотношений, позволяющих людям обменять свои трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирмы согласны им предоставить в обмен на эти услуги.***

Товар, продаваемый на рынке труда — трудовые услуги:

1. крайне разнообразен (трудовые услуги официанта и трудовые услуги банкира весьма различны между собой);
2. не существует отдельно от людей, которые оказывают эти услуги.

Это придает функционированию рынка труда несколько существенных **особенностей**:

1. спрос здесь предъявляется не на трудовые услуги вообще, а на услуги определенного типа и сложности (например, не на услуги шоферов вообще, а на услуги водителей автобусов с определенным уровнем квалификации и опыта);
2. наряду с общенациональным существуют местные рынки труда, на которых соотношения спроса на трудовые услуги одного и того же типа и их предложения могут существенно различаться;
3. предложение трудовых услуг может варьироваться в силу того, что люди способны менять профессию, овладевая иной квалификацией.

**Мобильность трудовых ресурсов**

Развитие событий на рынке труда тесно связано с тем, как ведет себя трудоспособное (экономически активное) население, выступающее на нем продавцом. Под **трудоспособным населением *понимают людей трудоспособного возраста, которые могут и желают продать свои трудовые услуги.***

Мобильность бывает двух видов:

1. *профессиональная* — т. е. способность человека овладевать разными профессиями и переучиваться в течение жизни;
2. *территориальная* — т. е. способность и готовность людей менять место жительства ради получения работы.

Перейдем к тому, как работает рынок труда и как на нем формируется рыночная цена трудовых услуг — **ставка заработной платы**.

**Заработная плата *— денежная сумма, выплачиваемая работнику за трудовые услуги, оказанные им в течение определенного периода (час, смена, месяц) или необходимые для выполнения определенного объема работы (например, изготовление одной детали).***

**Факторы, определяющие спрос и предложение на рынке труда**

Рынок труда — это рынок не первичного спроса, а спроса производного.

**Производный спрос *— спрос на факторы производства, порождаемый необходимостью их использования для производства товаров и услуг.***

Способность трудиться как таковая (т. е. свободное время и навыки) даже самого квалифицированного работника никому не нужна. Её нельзя потребить впрямую. И время труда, и навыки любого рода приобретают ценность для общества — и превращаются в интересующий рынок товар! — только в том случае, если есть спрос на товары и услуги, для производства которых нужно это время и эти навыки. Поэтому число работников, которые могут получить работу, прямо определяется положением дел в экономике: если спрос на товар возрастает, то станет возможно продать больше товаров — для их выпуска потребуется и больше работников.

**Факторы формирования предложения *(под ним понимается число людей, готовых под влиянием ряда факторов взяться за выполнение той или иной работы)* на рынке труда:**

1. основной стимул к трудовой деятельности — заработная плата;
2. но, зная только это, мы еще не поймем всей логики поведения людей на рынке труда. Надо разобраться в том, что может ослаблять готовность людей трудиться. В мире экономики у каждого выбора есть своя цена. Какую же цену выбора мы платим, когда идем работать? Цена эта измеряется тем свободным временем, которое мы могли бы использовать для других занятий;
3. другой фактор, который ослабляет интерес людей к труду, — это тягость самих обязанностей, которые надо выполнять за плату. Чем более утомителен тот или иной вид работы, чем больше сил он отнимает у человека, тем большую плату люди за него потребуют;
4. наконец, на предложение труда влияет сложность обязанностей, которые надо выполнять успешно, чтобы твои трудовые усилия были оплачены;
5. для выполнения многих видов работ необходимо иметь особые способности и долго учиться. Но такими способностями наделены не все, ине все согласны на длительный срок профессионального обучения,предпочитая виды деятельности, где этот срок минимален.
6. Труд — необходимое условие существования человечества. Но понимание этого не превращает труд в физиологическую потребность людей, хотя и работа способна приносить радость (это характерно для людей творческих профессий), *моральное удовлетворение* или дает высокоценимый многими общественный *престиж* (этот фактор хорошо прослеживается, например, в сфере общественной и политической деятельности).

**Закон предложения для рынка труда: *чем выше плата, которую работодатели готовы платить за выполнение определенного вида работы, тем большее число людей готовы эту работу выполнять.***

**Что такое заработная плата и от чего она зависит П. 16**

Под влиянием закономерностей взаимодействия спроса и предложения на рынке труда рождается равновесная цена труда — ставка заработной платы работников определенной профессии. Ставка заработной платы становится равновесной ценой в том случае, если при сложившемся её уровне количество людей, готовых заниматься определенной работой, и число рабочих мест, которое готовы предоставить работодатели, совпадают.

Человеческие потребности разнообразны и переменчивы. Это порождает необходимость в изменении масштабов производства различных товаров. На предприятиях, выпускающих залеживающиеся товары, многие работники оказываются ненужными. Напротив, предприятия, производящие дефицитные товары, нуждаются в дополнительных рабочих и специалистах.

Решение этой проблемы становится возможным благодаря мобильности рабочей силы: она открывает возможность для перехода работников предприятий, сокращающих производство, на предприятия, наращивающие выпуск нужных рынку товаров. Реальное перераспределение работников обеспечивается с помощью механизма цен, действие которого приводит к удорожанию дефицитных товаров, а значит, к росту прибыльности их изготовления. Возрастание спроса на труд приводит к возможности увеличения как числа занятых, так и уровня заработной платы. Фирмы, выпускающие ненужную рынку продукцию, напротив, вынуждены сокращать масштабы занятости и своей деятельности в целом. В результате избыток их товаров постепенно "рассасывается" и рынок балансируется.

В чем причины устойчивых различий в уровнях оплаты труда?

Как практически формируются эти уровни в различных отраслях?

***Основой*** этого процесса ***является ситуация на рынке товаров. Отсюда вытекает и соотношение спроса и предложения на соответствующем рынке труда, которое определяет заработную плату.***

Различия в оплате труда определяются факторами:

1. **сложностью труда**. Чем сложнее трудовые обязанности, тем дольше им надо обучаться. И чтобы люди на это согласились, дополнительные усилия им надо компенсировать более высокой зарплатой: люди с образованием приходят на рынок труда с большими знаниями и навыками, что позволяет им выполнять более ценные для нанимателей виды работ. За больший объем **человеческого капитала** они и имеют повышенную оплату;
2. **тягостью труда**. Зарплата должна компенсировать не только усилия по обучению, но и повышенную тягость работы в некоторых типах производств (металлургия, химическая промышленность, угольные шахты);
3. **ограниченностью талантов**. Предложение "уникального товара" в силу естественной редкости таланта выдающихся спортсменов, рок-музыкантов, оперных певцов, кинозвезд крайне ограничено при высочайшем спросе — оплата труда взмывает до небес;
4. **степенью риска**, с которой связана та или иная работа. Чем выше риск нужной обществу работы, тем более высокую ставку зарплаты запросят люди, согласные ею заняться (шахтеры, летчики-испытатели, космонавты, предприниматели и специалисты по биржевым операциям);
5. **социальной политикой государства**. Если экономические механизмы страны нормально отлажены, то рынок труда не допускает чрезмерных различий в уровнях оплаты труда для людей массовых профессий (см. с. 111 учебника).

Говоря об оплате труда, мы употребляем один и тот же термин "заработная плата", хотя в реальной жизни существует множество различных способов платного вознаграждения людей за труд. Поэтому реальный доход наемного работника может складываться из нескольких элементов:

**1) основная заработная плата *— это та сумма денег, которую работник получает от нанимателя за выполнение своих обязанностей: а) в стандартных условиях труда и б) в стандартном объеме и со стандартным качеством.***

Что касается стандартных условий труда, то они выражаются прежде всего в том количестве часов, которое работник должен проводить на своем рабочем месте каждый рабочий день. За выполнение трудовых обязанностей после окончания обычного рабочего дня применяют повышенную оплату. Но платят человеку, строго говоря, не за то, что он какое-то время работал, а за тот результат, который он сумел за это время достичь для своего нанимателя. Именно потому у заработной платы есть вполне жесткая верхняя граница. С некоторым упрощением можно сказать, что эта граница равна разнице между выручкой от продажи результата труда и прочими затратами, которые были связаны с его получением;

**2)** дополнительные выгоды: наиболее распространенный их вид — **премия, *или бонус*** (от лат. bonus — хорошо);

**3)** в некоторых (чаще всего торговых) организациях работник кроме основной заработной платы получает также ***комиссионную оплату***. Размер такой добавки к основной зарплате устанавливается в процентах к цене товаров, которые работнику удалось продать;

**4)** ***неденежные льготы***, которые по сути равнозначны доплате к основному заработку: право бесплатного пользования служебным автомобилем, сотовым телефоном; часто фирмы оплачивают медицинскую страховку своим работникам и членам их семей.

Требования к объему и качеству результата труда могут быть установлены по-разному:

**1.** при **сдельной заработной плате** работодатель устанавливает своему работнику два условия:

1. сколько единиц продукции тот должен изготовить в течение рабочего дня;
2. сколько денег будет уплачено за каждую единицу продукции;

**2.** при оплате на основе **повременной** схемы работодатель оговаривает с каждым нанятым им сотрудником следующие условия:

1. сколько часов он должен отработать каждый день;
2. сколько денег ему будет уплачено за каждый отработанный час;

**3.** иногда — в случае когда трудно и нерационально точно подсчитывать время трудовой деятельности работника — повременная оплата для него устанавливается в виде фиксированного денежного вознаграждения за неделю или — чаще — за месяц. Такую оплату называют **окладом**.

**Глава 8. Социальные проблемы рынка труда**

**Профсоюзы и трудовые конфликты П. 17**

Общие закономерности формирования рыночной цены труда — заработной платы — сходны с теми, которые проявляются на рынках других товаров и ресурсов. Но ***есть у рынка труда особенности, которые влияют на заработную плату:***

***I. Особый характер взаимоотношений между продавцами (наемными работниками) и покупателями (работодателями) — социально-политический характер рынка труда.***

Участники рынка труда веками непримиримо враждовали между собой. Работодатели считали: главное правило при установлении заработной платы — держать её на самом возможно низком уровне. Наемные работники придерживались противоположной точки зрения и требовали максимально высокой заработной платы.

Стратегия работодателей в XIX — начале XX века предполагала использование способов:

1. **составление "черных списков".** Наиболее активных борцов за повышение заработной платы и улучшение условий труда не просто увольняли, но заносили в особые списки, и ни один предприниматель не соглашался их брать на работу. В России это называлось "получить волчий билет";
2. **локаут** (от англ. lock-out — "запирать перед кем-то дверь"). При локауте в ответ на требования о повышении заработной платы работодатели закрывали предприятия на несколько недель;
3. **наем штрейкбрехеров** (по-немецки "штрейкбрехер" дословно означает "ломающий забастовку");
4. **контракты "желтой собаки"** (так их прозвали американцы). Фирмы, избравшие этот метод, принимали человека на работу лишь в том случае, если он подписывал индивидуальный трудовой договор (контракт), в котором обещал ни с кем не объединяться для совместной борьбы за более высокую оплату;
5. другие меры: использование законодательства, применение полиции и даже армии.

Стратегия наемных работников включала следующие методы борьбы:

1. **забастовки (стачки)**;
2. **работу по правилам** (так называемая "итальянская забастовка" в честь придумавших её итальянских рабочих) — наемные работники формально не прерывают работу, но выполняют её со строжайшим соблюдением всевозможных инструкций и в замедленном темпе, что резко снижает производительность труда и прибыль предпринимателей;
3. **создание политических партий**. "Партии труда" (именно так, например, переводится название одной из ведущих партий Великобритании — лейбористской) позволяют парламентским путем принимать государственные решения в пользу наемных работников;
4. **организацию профсоюзов** — организаций, представляющих общие интересы наемных работников в переговорах с предпринимателями.

Сегодня в развитых странах профсоюзное движение пошло на спад. Среди главных причин этого: 1) *изменение характера трудовой деятельности* (сокращение размеров предприятий, появление новых типов фирм с участием работников во владении ими); 2) *общий рост благосостояния общества.*

Общие задачи профсоюзов:

* ***улучшение условий труда и обеспечение его безопасности*** (улучшение санитарно-гигиенических условий труда, предоставление льготных условий труда подросткам и женщинам, постоянная забота профсоюзов — снижение риска гибели работников на производстве или получения ими травм). Но чем больше денег работодатель должен тратить на улучшение условий труда, тем дороже ему в итоге обходится каждый работник и тем меньшее их число может нанять;
* ***повышение заработной платы***. Решение этой задачи возможно за счет создания условий:
1. для роста спроса на труд. Профсоюзы обычно выступают за ограничение ввоза в страну импортных товаров: при сокращении импорта спрос на отечественные товары возрастет, а затем улучшатся условия для роста численности работников и заработной платы на внутреннем рынке труда. Но такая позиция ведет к ослаблению конкуренции на внутреннем рынке — продукция становится неконкурентноспособной, возможности вывоза её сокращаются, а значит, уменьшается и спрос на труд для её изготовления;
2. для ограничения предложения труда. Оно обеспечивается за счет того, что профсоюзы добиваются от работодателей согласия принимать на работу только членов профсоюза. Эта тактика в России почти не применяется, тогда как за рубежом она весьма распространена.

Осознав ограниченность своих возможностей добиваться роста заработной платы путем стимулирования спроса или ограничения предложения на рынке труда, профсоюзы сделали ставку на иной способ решения этой задачи. Они стали выступать как единственный представитель всех своих членов при обсуждении условий труда и оплаты.

Эта задача решается путем проведения коллективных переговоров с работодателями. Логика профсоюза проста: либо все его члены будут получать более высокую зарплату, либо начнется забастовка.

**Социальные факторы формирования заработной платы П. 18**

***II. Существенная особенность рынка труда — есть предел падения цен. У цены труда — ставки заработной платы — есть объективная граница падения.***

Эта граница определяется суммой, которую при сложившихся в стране ценах надо уплатить за приобретение минимальной "корзинки" благ. Стоимость этой корзинки называется **прожиточным минимумом.**

**Прожиточный минимум *— сумма денег, необходимая для приобретения человеком объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в одежде, обуви, жилье, транспортных услугах, предметах санитарии и гигиены.***

На современном рынке труда прожиточный минимум обычно составляет основу для исчисления минимальной ставки заработной платы. В норме минимальная заработная плата, которую обычно получают неквалифицированные работники, выполняющие самую простейшую работу, должна быть даже несколько выше прожиточного минимума.

Как же реально идет торг на рынке труда, как оформляются здесь сделки купли-продажи? — Главенствующие — два основных механизма оформления торговых операций:

1. **трудовые контракты** и
2. **коллективные договоры** (соглашения).

 **Трудовой контракт *— соглашение о содержании и условиях труда, а также о размере его оплаты и иных взаимных обязательствах работодателя и наемного работника, достигаемое ими в результате индивидуальных переговоров.***

**Коллективный договор** — это документ:

1. заключаемый работодателями с организацией, представляющей интересы некоторой группы наемных работников данного предприятия, и
2. определяющий единые принципы организации и оплаты труда для этой группы работников.

Коллективный договор может распространяться на одно предприятие, а может регулировать условия труда, отдыха и социальной защиты работников целой отрасли, территории или всех работников определенной профессии. Такие договоры обычно называют отраслевыми (региональными, профессиональными) трудовыми соглашениями.

Высшая форма такого регулирования рынка труда — **генеральное соглашение**.

**Генеральное соглашение *— документ по итогам переговоров между правительством, объединениями работодателей и профсоюзов, определяющий общие направления изменения условий купли-продажи рабочей силы в целом по стране.***

В России впервые такое Генеральное соглашение было написано на 1992 год и включало 52 пункта, объединенных в следующие разделы:

1. Мера в области экономики и проведения реформ.
2. Содействие занятости населения, развитию рынка труда.
3. Регулирование уровня жизни и обеспечение социальных гарантий.
4. Условия и охрана труда, обеспечение экологической безопасности.
5. Правовое обеспечение трудовых отношений и социального партнерства.
6. Механизм реализации Генерального соглашения.

Иными словами, такой документ — это основа всех направлений взаимодействия работодателей и наемных работников. Когда стороны действительно выполняют свои обязательства по этим соглашениям, страна от этого выигрывает чрезвычайно много. Именно такое сотрудничество стало одной из главных предпосылок ускоренного роста экономики и благосостояния граждан таких стран, как ФРГ, Япония, Испания.

***III.*** Обсуждая ***особенности функционирования рынка труда и оплаты работников***, стоит обратить внимание на то, что, ***подписав документы о найме, человек уходит на время с рынка труда, но не из сферы экономических отношений. Меняется лишь характер проблем:*** у нанимателя теперь главная проблема — как добиться, чтобы человек трудился с наивысшей производительностью и качеством, а у наемного работника — как в рамках действующей системы заработной платы получить за свой труд побольше.

Эти интересы находят компромиссное воплощение в **методах экономического стимулирования наемных работников**. Основные из них:

* поощрение трудовой деятельности через ***зарплату***. Наиболее традиционные её формы — *повременная* и *сдельная*. Новые формы оплаты труда тесно связаны со стремлением руководителей фирм как можно сильнее заинтересовать работника в успехе всего предприятия в целом, когда значительная доля заработка напрямую зависит *от успехов и доходов фирмы в целом*;
* ***"участие в успехе"***. Широко распространены методы, обеспечивающие участие работников в распределении прибылей компании. Появились и более совершенные формы стимулирования. Они основаны на том, что *наемные работники становятся совладельцами предприятий, на которых они работают*;
* ***пенсионное стимулирование***. Большинство стран применяет систему пенсионного обеспечения. Она предполагает, что после достижения пенсионного возраста человек имеет право на получение **трудовой пенсии *— регулярных денежных выплат, получаемых гражданином после достижения им установленного законом возраста, наступления инвалидности, в случае потери кормильца, а также за выслугу лет.*** Но пенсия решает не только гуманные задачи. Человеческий разум давно догадался превратить страх перед нищей старостью в стимул лучшей работы. В этих целях был создан пенсионный механизм, при котором *размер трудовой пенсии прямо зависит от размера заработной платы и срока работы*.

**Глава 9. Экономические проблемы безработицы**

**Причины и виды безработицы П. 19**

**Безработица *— наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму при сложившемся уровне оплаты труда, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.***

Безработицу относят к общеэкономическим проблемам.

Критерии признания человека безработным (признаки):

* трудоспособный возраст;
* отсутствие у человека постоянного источника заработка в течение некоторого времени (например, месяца);
* доказанное стремление человека найти работу.

Показатель *общего уровня безработицы* в стране, т. е. доли безработных в общей численности её рабочей силы:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Уровень безработицы |  | Число безработных |  | Число безработных |
| = | ------------------------------ | = | ---------------------------------------------------- |
|  | Численность рабочей силы |  | Число граждан, имеющих работу | + | Число безработных |

**Экономически активное население *(рабочая сила) — общая численность граждан страны в трудоспособном возрасте, которые имеют или могут иметь работу.***

**Фрикционная безработица.** Её причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место.

**Структурная** **безработица** возникает в результате технического прогресса, сокращающего спрос на работников одних профессий и увеличивающего спрос на работников других профессий. — Структурная безработица порождается невозможностью трудоустройства из-за различий в структуре спроса и предложения рабочей силы на рынках труда различных профессий.

**Циклическая безработица** присуща странам, переживающим общий экономический спад; массовые увольнения начинаются почти одновременно и повсеместно. В итоге общее число свободных рабочих мест в стране оказывается меньше числа безработных.

Иногда к категории безработных относят (хотя и не вполне правомерно) **сезонных работников**.

Для экономики России сейчас характерна структурная безработица, дополняемая безработицей циклической, сезонной и фрикционной.

В нашей стране существует весьма специфическое явление — так называемая **неполная занятость**.

**Неполная занятость *— ситуация, при которой работник формально числится занятым, но заработной платы не получает, так как находится в вынужденном отпуске, или получает лишь часть своей нормальной оплаты, так как трудится неполный рабочий день.***

*Несмотря на негативные экономические и социальные аспекты безработицы, ликвидировать её полностью невозможно и нецелесообразно. Определенный уровень безработицы даже полезен для страны. Он обеспечивает возможность более быстрых перемен в структуре производства при изменении ситуации на товарных рынках. Такой приемлемый уровень незанятости принято называть* ***естественной нормой безработицы****. Он обычно соответствует многолетнему уровню фрикционной и структурной безработицы в период устойчивого экономического роста страны.*

**Вопросы:**

1. Что такое безработица?

2. Как рассчитывается общий уровень безработицы в стране?

3. Назовите виды безработицы.

4. Приведите примеры:

1. фрикционной безработицы;
2. структурной безработицы.

5. Почему циклическая безработица является самой болезненной формой безработицы?

6. Используя текст учебника, — § 20 — предложите методы по сокращению уровня безработицы.

**Экономический подход к понятиям издержек и прибыли П. 22**

**[ Чистая прибыль** — часть прибыли, остающаяся в распоряжении хозяйственной организации после уплаты налогов и других обязательных платежей. (С. 146)**]**

**Прибыль** — *это превышение выручки от продажи товара над суммарными затратами (издержками) на его изготовление и организацию продажи.*

Это определение недостаточно конкретно, поскольку величина **общих затрат** может быть рассчитана по-разному.

**Общие издержки — *расходы на приобретение всего объема ресурсов, который фирма использовала для организации производства определенного объема продукции.***

*Внешние ресурсы* — это всё то, что фирма покупает у других коммерческих организаций или граждан: материалы, детали, энергия, рабочая сила и т. д. Они расходуются для производства определенного объема продукции, а для изготовления следующей партии их надо приобретать вновь.

*Внутренние ресурсы* — это всё то, что принадлежит самой фирме и используется ею для организации своей деятельности. Это помещения, оборудование, земля, денежные средства владельца фирмы, использованные для её создания.

Все они остаются ограниченными и потому имеют свою ценность. Эта *ценность равна цене выбора* (см. Тема 1, § 2, п.II).

Например, денежные сбережения и силы, вложенные в деятельность фирмы, её владелец мог бы направить на иные цели и на этом что-то заработать. Но он отдал (вложил) эти ресурсы в свою фирму. Естественно, что такой шаг будет экономически рациональным лишь в том случае, если деятельность фирмы принесет её владельцу доход не меньший, чем он получил бы при ином использовании своего предпринимательского таланта и сбережений. Такой доход принято называть **нормальной прибылью**.

Общая величина издержек фирмы складывается из:

* внешних (явных) издержек и
* внутренних (неявных) издержек —

***Общие издержки*** фирмы включают расходы на приобретение ресурсов всех видов, которые фирма собрала воедино и использовала для организации производства, включая и собственность самой фирмы, и предпринимательские способности её владельца. Понимаемые таким образом общие издержки называются **экономическими издержками**.

Ни бухгалтеры, ни налоговые службы не учитывают в составе издержек фирмы её внутренние (неявные) издержки. Нормальная прибыль собственника, по мнению бухгалтеров и налоговых инспекторов, является доходом, а доход подлежит обложению налогом. Говоря о затратах фирмы, они имеют в виду только реально осуществленные и отраженные в бухгалтерских документах т. наз. **бухгалтерские издержки**.

**Экономические издержки — *общие издержки фирмы на производство товаров или услуг, включающие как прямые денежные издержки по организации производства и сбыта товаров, так и альтернативные издержки, т. е. упущенную выгоду от использования ресурсов фирмы на иные варианты деятельности.***

**Бухгалтерские издержки — *общая сумма внешних (явных) издержек фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода.*** **=>**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Экономическая прибыль** | **=** | *Выручка от продаж* | - | *Внешние издержки* | - | *Внутренние издержки* |
| **Бухгалтерская прибыль** | **=** | *Выручка от продаж* | - | *Внешние издержки* |

*Различие в бухгалтерской и экономической трактовке издержек и прибыли фирмы*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Бухгалтер* |  | *Экономист* |
| Прибыль | Экономическая прибыль фирмы | Прибыль |
| Нормальная прибыль собственника | Издержки |
| Издержки | Внешние издержки фирмы |

... Издержки фирмы формируются по-разному в зависимости от вида используемых ресурсов. Различия в масштабах изменения объемов потребления производственных ресурсов при изменении объемов производства заставили экономистов разбить все виды издержек на две категории:

1. постоянные издержки;
2. переменные издержки.

К **постоянным издержкам** относятся, например, арендная плата за помещения, издержки, связанные с обслуживанием оборудования, выплаты в погашение ранее полученных ссуд, а также административные и иные накладные расходы.

**Переменные издержки** включают издержки фирмы на материалы, энергию, комплектующие изделия, заработную плату. Они изменяются при любом колебании объемов выпуска товаров и в том же направлении (увеличиваются при росте объемов и падают при их сокращении).

Анализ изменения издержек фирмы необходим потому, что только на его базе можно понять, как фирмы определяют:

1. цены, по которым они предлагают свои товары на рынок, и
2. объемы производства товаров или услуг.

Увеличение масштабов производства требуют обоснования и расчета *маржинальных* (от англ. margin — "граница") *(предельных) издержек*. Они помогают проверить, не будут ли предельные издержки на производство дополнительной единицы товара равны или больше цены продажи (маржинального дохода от продаж).

**Маржинальные (предельные) издержки — *реальная сумма издержек, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.***

**Вопросы:**

1. Почему возникают трудности при формулировании понятия "прибыль"? Дайте развернутую аргументацию. —

При недолгом обдумывании ***прибыль*** — это разница между *доходами* и *расходами* (естественно, положительная; если эта разница отрицательная, то она называется убытками). Расходы производятся на приобретение *ресурсов*. А вот ресурсы для организации производства и сбыта продукции нужны различные: внешние и внутренние. И если с внешними ресурсами всё просто — это то, что фирма покупает у других коммерческих организаций или граждан, — то внутренние ресурсы могут быть "скрыты". В самом деле, предпринимательские способности владельца фирмы как бы незаметны. И расходы на приобретение использованных фирмой внутренних ресурсов могут быть не связаны с реальным денежным платежом. Поэтому не может быть однозначного определения ***издержек***, а значит, и *прибыли*.

Выручка от продаж за вычетом внешних издержек составляет *бухгалтерскую прибыль фирмы*. Прибыль за вычетом ещё и внутренних издержек составляет *экономическую прибыль фирмы*. Фирма имеет благоприятные шансы на развитие лишь при наличии экономической прибыли.

2. Определите критерии при выделении однопорядковых издержек. Предложите на основе определенных критериев примерную классификацию (распределение по группам) издержек. —

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии для классификации.Классификация | Виды издержек | Примеры |
| 1. Явные или неявные | Внешние | Расходы на приобретение материалов, деталей, энергии, рабочей силы |
| Внутренние | Нормальная прибыль собственника[Рассмотрим такие внутренние ресурсы, как собственные денежные средства и предпринимательские услуги владельца фирмы. На первый взгляд они бесплатны: ведь их не надо ни у кого покупать. Однако денежные сбережения и силы, вложенные в деятельность фирмы, её владелец мог бы направить на иные цели и на этом что-то заработать. Например, деньги положить в банк, а свои способности продать за заработную плату, нанявшись на работу в другую фирму.Но он отдал (вложил) эти ресурсы в свою фирму. Естественно, что такой шаг будет экономически рациональным лишь в том случае, если деятельность фирмы принесет её владельцу доход не меньший, чем он получил бы при ином использовании своего предпринимательского таланта и сбережений. Такой доход принято называть **нормальной прибылью**.Если предприниматель не получает нормальной прибыли, то, либо он сам бросит свое занятие и станет наемным работником, либо фирма захиреет и будет вытеснена с рынка конкурентами.Все недополученные доходы от альтернативного использования (цены выбора) внутренних ресурсов сокращают прибыль фирмы точно так же, как и её реальные издержки на внешние (покупные ) ресурсы.] |
| 2. Учёт в составе издержек фирмы её внутренних (неявных) издержек | Экономические | Общие издержки фирмы включают расходы на приобретение ресурсов всех видов, которые фирма собрала воедино и использовала для организации производства, включая и собственность самой фирмы, и предпринимательские способности её владельца. Понимаемые таким образом общие издержки называются экономическими издержками. |
| Бухгалтерские | Ни нормальная прибыль собственника, ни прочие неявные издержки бухгалтерами и сотрудниками налоговых служб в качестве издержек не признаются, а говоря о затратах фирмы, они имеют в виду только реально осуществленные и отраженные в бухгалтерских документах так называемые бухгалтерские издержки. |
| 3. Различия в масштабах изменения объемов потребления производственных ресурсов при изменении объемов производства | Постоянные | Арендная плата за помещения, издержки, связанные с обслуживанием оборудования, выплаты в погашение ранее полученных ссуд, а также административные и иные накладные расходы |
| Переменные | Издержки фирмы на материалы, энергию, комплектующие изделия, заработную плату |
| 4. Проверка: не будут ли предельные издержки на производство дополнительной единицы товара равны или больше цены продажи | Маржинальные (предельные) издержки | Реальная сумма издержек, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.Если случиться, что прибыль фирмы от продажи этой дополнительной единицы товара станет нулевой или отрицательной, то это будет противоречить самой цели ведения бизнеса. |

**Noch einmal**

***Классификация (распределение по группам) издержек***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии для классификации.Классификация | Виды издержек | Примеры |
| 1. Явные или неявные | Внешние | Расходы на приобретение материалов, деталей, энергии, рабочей силы |
| Внутренние | Нормальная прибыль собственника |
| 2. Учёт в составе издержек фирмы её внутренних (неявных) издержек | Экономические | Расходы на приобретение ресурсов всех видов |
| Бухгалтерские | Реально осуществленные и отраженные в бухгалтерских документах  |
| 3. Различия в масштабах изменения объемов потребления производственных ресурсов при изменении объемов производства | Постоянные | Арендная плата за помещения, издержки, связанные с обслуживанием оборудования, выплаты в погашение ранее полученных ссуд, а также административные и иные накладные расходы |
| Переменные | Издержки фирмы на материалы, энергию, комплектующие изделия, заработную плату |
| 4. Проверка: не будут ли предельные издержки на производство дополнительной единицы товара равны или больше цены продажи | *Маржинальные (предельные) издержки* | Реальная сумма издержек, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции |

**Влияние конкуренции на деятельность фирм § 22**

Результаты деятельности любой фирмы зависят не только от её издержек, но и от типа рынка, на котором ей приходится продавать свои товары. При этом имеются в виду различия между рынками не по характеру продаваемых там товаров, а по сложившимся *условиям конкуренции* при их продаже.

Выделяют следующие **типы конкуренции** (конкурентных рынков):

1. рынок совершенной (чистой) конкуренции;
2. рынок монополистической конкуренции;
3. олигополистический рынок;
4. рынок монополии.

***Рынок совершенной (чистой) конкуренции:*** в борьбе за внимание и деньги покупателей сталкиваются между собой множество производителей однотипных товаров. При этом ни один их них не обладает контролем над такой долей рынка, которая позволяет ему навязывать остальным выгодные ему условия сбыта.

При такой конкуренции рыночное равновесие достигается в результате массовых сделок продавцов и покупателей, которые не могут навязать друг другу свою волю и вынуждены на равных искать компромисс в виде рыночной цены (цены рыночного равновесия).

***Рынок монополистической конкуренции:*** возникает, если:

1. на рынке имеется много конкурирующих фирм;
2. для удовлетворения одной и той же потребности эти фирмы предлагают различающиеся между собой товары;
3. каждая фирма имеет некоторую возможность влиять на цену, по которой она продает свои товары;
4. существующие фирмы не могут преградить вход на рынок новым конкурентам.

Такой тип конкуренции наиболее распространен. Он возникает в тех отраслях, где:

1. для организации производства не нужно создавать особенно крупные предприятия и потому вкладывать особо крупный капитал;
2. возможно создание многих разновидностей товара, удовлетворяющего определенную потребность;
3. права отдельной фирмы на исключительное изготовление созданной ею разновидности товара можно защищать с помощью авторских прав и прав на товарный знак, т. е. патентов. Именно в силу такой защиты законом прав изготовителя другие фирмы не могут выпускать свою продукцию под тем же именем и с точно такими же свойствами, как продукция, защищенная патентом (Закон РФ "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров", принятый 14 мая 1992 года).

***Рынок олигополии:*** характерно производство одинаковых или сходных товаров небольшим числом крупных фирм, которые и конкурируют между собой. При этом каждая фирма может оказывать существенное влияние на цены, по которым продаются её товары. Ситуация олигополии возникает в тех отраслях, где сама технология диктует предпочтительность создания крупных производств.

***Рынок монополии:*** при чистой монополии возможности покупателя торговаться становятся крайне ограниченными, поскольку альтернативного изготовителя (продавца) просто не существует. Происходит навязывание покупателям завышенных уровней цен. Более того, монополисту не нужно ни совершенствовать свою продукцию, ни искать наиболее рациональные способы её производства и сбыта. Поэтому рост степени монополизации рынков всегда рождает серьезные проблемы.

Сердцевиной государственного антимонопольного регулирования в РФ является ограничение фирм-монополистов в навязывании покупателям своих уровней цен и защита конкуренции. Особенно это важно по отношению к *естественным монополиям.*

**Естественная монополия — *отрасль, в которой производство товара или оказание услуг сосредоточивается в одной фирме в силу объективных (природных или технических) причин, и это выгодно обществу.***

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ТИПАМИ КОНКУРЕНТНЫХ РЫНКОВ

|  |  |
| --- | --- |
| **Тип рынка** | **Характеристики конкурентной ситуации** |
| ***Число фирм в отрасли*** | ***Тип товаров*** | ***Барьеры для выхода на рынок*** | ***Возможность фирмы влиять на цены своих товаров*** | ***Примеры отраслей, действующих на таких рынках*** |
| ***Совершенная конкуренция*** | Большое | Одинаковые изделия | Не существуют | Отсутствует полностью | Сельское хозяйство, бытовые услуги |
| ***Монополистическая конкуренция*** | Большое | Разные изделия сходного назначения | Существуют, но их можно преодолеть | Существует некоторая | Пищевая и легкая промышленность, производство мебели |
| ***Олигополия*** | Небольшое | Одинаковые или различные изделия | Существуют, и преодолеть их трудно | Большая | Автомобильная промышленность, авиаперевозки |
| ***Монополия*** | Одна | Товар, не имеющий заменителей | Существуют, и преодолеть их очень трудно или даже невозможно | Максимальная | Электроэнергетика, железнодорожные перевозки |

**Вопросы:**

1. Определите различия между типами конкурентных рынков: монополистическая конкуренция и монополия. **—**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Позиции сравнения** | ***Монополистическая конкуренция*** | ***Монополия*** |
| Количество конкурирующих фирм | На рынке имеется много конкурирующих фирм | Альтернативного изготовителя (продавца) не существует |
| Тип товаров | Для удовлетворения одной и той же потребности эти фирмы предлагают различающиеся между собой товары | Товар, не имеющий заменителей |
| Возможность фирмы влиять на цены своих товаров | Каждая фирма имеет некоторую возможность влиять на цену, по которой она продает свои товары | "Монос" — "один", "полео" — "продаю" => ситуация, когда на рынке есть только один продавец. Коммерческая стратегия монополиста — навязывание покупателям завышенных уровней цен. На рынке монополии такая возможность завышения цен становится наибольшей, т. е. возникает ценовой диктат продавца. |
| Барьеры для выхода на рынок | Существующие фирмы не могут преградить вход на рынок новым конкурентам | Существуют, и преодолеть их очень трудно или даже невозможно |
| Размер предприятий | Для организации производства не нужно создавать особенно крупные предприятия и потому вкладывать особо крупный капитал | Крупномасштабные естественные монополии |
| В каких отраслях возникает | Возникает в тех отраслях, где возможно создание многих разновидностей товара, удовлетворяющего определенную потребность | Естественные монополии.Создание в этих отраслях вместо одной крупнейшей фирмы-монополиста нескольких меньшего размера может привести к увеличению издержек на производство и в итоге не к снижению, а к росту цен. |

2. Приведите примеры естественных монополий. **—**

Наиболее крупномасштабными естественными монополиями являются энергетические и транспортные. А также сети канализации, подвода газа или электроэнергии в квартиры; телефонные фирмы.